

ஐசி-33

## ஆயுள் காப்பீடு

இந்தப் பாடப்புத்தகத்தை தமிழில் மொழி பெயர்க்க உதவிய  
சி-டாக், பூனே மற்றும் திரு. பி.வி. சுப்பிரமணியன்

(ஓய்வு பெற்ற எக்சிக்யூடிவ் டைரக்டர், சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும்  
வெளிநாட்டு செயல்பாடுகள், ஆயுள் காப்பீட்டு கழகம் (LIC)  
ஆகியோருக்கு நன்றி



# भारतीय बीमा संस्थान

## INSURANCE INSTITUTE OF INDIA

ஐ - பிளாக், ப்ளாட் எண் சி 46,

பாந்திரா குர்லா வளாகம், பாந்திரா (கி), மும்பை - 400 051.

# ஆயுள் காப்பீடு

ஐசி-33

திருத்தப்பட்ட பதிப்பு: 2014

## அனைத்து உரிமைகளும் பாதுகாக்கப்பட்டவை

இந்த பாடத்திட்டம் இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் இந்தியா, மும்பையின் பதிப்புரிமை. எந்த சூழ்நிலையிலும் இந்த பாடத்திட்டத்தின் எந்த பகுதியையும் நகலெடுக்கவோ அல்ல மீண்டும் பிரசுரிக்கவோ கூடாது.

வெளியீட்டாளர்: பி.வேணுகோபால், பொது செயலாளர், இன்சூரன்ஸ் இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் இந்தியா, ஜி பிளாக், ப்ளாட் சி- 46, பாந்திரா குர்லா வளாகம், பாந்த்ரா (கி) மும்பை - 400 051, மற்றும் பிரசுரிக்கப்பட்ட இடம்

## முன்னுரை

ஆயுள் காப்பீடு துறைக்கு வாழ்க்கையில் எதிர்பாராத வகையில் நிகழும் இறப்பு, நோய் மற்றும் ஆயுள் போன்ற பல்வேறு வகை நிலைகளுக்கு நிதி பாதுகாப்பை வழங்கவேண்டிய கடுமையான பணி உள்ளது. ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்பு என்பது தொட்டு உணரமுடியாத ஒரு பொருள் மற்றும் வாடிக்கையாளர் அதன் அம்சங்களை, அதனால் என்ன செய்ய முடியும் மற்றும் வாடிக்கையாளரின் தனிப்பட்ட தேவைகளை எவ்வாறு தீர்க்கமுடியும் என்பதை தெளிவாக புரியவைக்கவேண்டும். ஆயுள் காப்பீடு துறையில், இந்த பணியை திறம்பட செய்ய, இந்த வணிகத்தின் அடிப்படைகளை நன்றாக புரிந்து கொண்ட திறமையான விற்பனை தொழில் நிபுணர்களின் குழு இருக்க வேண்டும். இவர்கள் வருங்கால வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பு கொண்டு மற்றும் அவர்களுடன் நம்பிக்கை மற்றும் உறுதிமிக்க உறவுகளை வளர்த்து, மற்றும் எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, நடத்தை மற்றும் நன்னெறி நடைமுறையில் ஒரு கடுமையான குறியீடை பின்பற்ற வேண்டும்.

அதன்படி, இன்சூரன்ஸ் இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் இந்தியா, துறை நிபுணர்களுடன் ஆலோசனை செய்து, பொது காப்பீடு முகவர்களுக்கான ஆளெடுப்பிற்கு-முன் (pre-recruitment) தரப்படும் பரீட்சைக்கான பாடத்திட்டத்தை உருவாக்கியுள்ளது. பாடபுத்தகம் ஐஆர்டிஏ மூலம் வழங்கப்பட்ட பாடத்திட்டங்களின் அடிப்படையில் தயாரிக்கப்பட்டுள்ளது. காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் மத்தியில் பல்வேறு தயாரிப்புகள் மற்றும் நடைமுறைகளின் பெருக்கங்கள் ஏற்பட்டுள்ள இந்த சூழலில், படிப்பு அட்டவணை ஒரு பொதுவான அணுகுமுறையை தழுவி யுள்ளது

பாடத்திட்டம் சம முக்கியத்துவம் வாய்ந்த இருபது அத்தியாயங்களாக பிரிக்கப்பட்டுள்ளது. அவற்றில் ஆயுள் காப்பீட்டின் அடிப்படை கோட்பாடுகள், கொள்கைகள், தனிப்பட்ட நிதி திட்டமிடல், தயாரிப்பின் விலை மற்றும் மதிப்பீடு, பல்வேறு ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகளின் அம்சங்கள், முன்மொழிவு மற்றும் பாலிசி ஆவணங்கள், ஒப்பந்தம் மற்றும் கொள்கை விதிகள், ஏற்பளிப்பு மற்றும் ஈடுக்கோரல்கள், ஒழுங்குமுறைகள், முகவர் கட்டுப்பாடுகள், விற்பனை செயல்முறை, வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் வாய்ப்பாளர்கள் மற்றும் ஒரு காப்பீட்டு முகமை வணிகத்தின் தேவைகள் போன்ற பல அம்சங்களை விளக்கப்பட்டுள்ளன. கற்பவர் தன்னை மதிப்பீடு செய்து கொள்ள. ஒவ்வொரு அத்தியாயத்தின் இறுதியிலும் சுய-தேர்வு கேள்விகள் வழங்கப்பட்டுள்ளன.

இந்த பாடத்திட்டம் ஆயுள் காப்பீடு முகவரின் அறிவு மற்றும் திறனை அதிக அளவில் வளர்க்க பயனுள்ளதாக இருக்கும் என்று நம்புகிறோம்.

இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் இந்தியாவிற்கு இந்த வேலையை ஒப்படைத்த ஐஆர்டிஏ-விற்கு நாங்கள் நன்றி கூறுகிறோம் மற்றும் பாட அட்டவணையை மேம்படுத்த பல்வேறு ஆலோசனைகளை தந்து உதவிய ஆயுள் காப்பீடு கவுன்சில் மற்றும் உறுப்பினர் நிறுவனங்களின் முயற்சிகளை அங்கீகரிக்கிறோம்.

இன்ஸ்டிடியூட் ஆஃப் இந்தியா

## உள்ளடக்கங்கள்

| அத்தியாய எண் | தலைப்பு  | பக்க எண் |
|--------------|--|----------|
| 1            | காப்பீடு அறிமுகம்                              | 5        |
| 2            | ஆயுள் காப்பீடில் சம்பந்தப்பட்டவை               | 27       |
| 3            | ஆயுள் காப்பீட்டின் சட்டரீதியான கொள்கைகள்       | 41       |
| 4            | <b>நிதி திட்டமிடல்</b>                         | 58       |
| 5            | ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகள் - I              | 80       |
| 6            | ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகள் - II             | 99       |
| 7            | <b>ஓய்வூதியம் மற்றும் ஆண்டுத்தொகைகள்</b>       | 115      |
| 8            | உடல்நலக் காப்பீடு                              | 132      |
| 9            | <b>ஆயுள் காப்பீட்டின் பயன்பாடுகள்</b>          | 147      |
| 10           | <b>ஆயுள் காப்பீடில் விலை மற்றும் மதிப்பீடு</b> | 157      |
| 11           | ஆவணமாக்குதல் - முன்மொழிவு கட்டம்               | 179      |
| 12           | ஆவணமாக்கல் - பாலிசி நிலை - I                   | 190      |
| 13           | ஆவணமாக்கல் - பாலிசி நிலை - II                  | 200      |
| 14           | ஏற்பளிப்பு                                     | 221      |
| 15           | ஆயுள் காப்பீடு பாலிசியில் கீழ் செலுத்தல்கள்    | 241      |
| 16           | ஒழுங்குமுறை நோக்குகள்                          | 255      |
| 17           | ஒரு தொழிலாக ஆயுள் காப்பீட்டு முகமை             | 273      |
| 18           | ஆயுள் காப்பீடு விற்பனை முறை                    | 298      |
| 19           | வாடிக்கையாளர் சேவை                             | 322      |
| 20           | காப்பீட்டில் குறைதீர்ப்பு நுட்பம்              | 343      |

# அத்தியாயம் 1

## காப்பீடு அறிமுகம்

### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயத்தின் குறிக்கோள் காப்பீட்டின் அடிப்படைகளை, அது எப்படி தோன்றியது, மற்றும் எப்படி இயங்குகிறது என்பதை அறிமுகப்படுத்துவது. எதிர்பாராத சம்பவங்களினால் ஏற்படும் பொருளாதார நஷ்டத்திற்கு எதிராக காப்பீடு எப்படி உதவுகிறது மற்றும் அபாய கைமாற்றத்திற்கு முக்கிய செயலமைப்பாக எப்படி செயல்படுகிறது என்பதையும் நீங்கள் கற்றுக்கொள்வீர்கள்.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

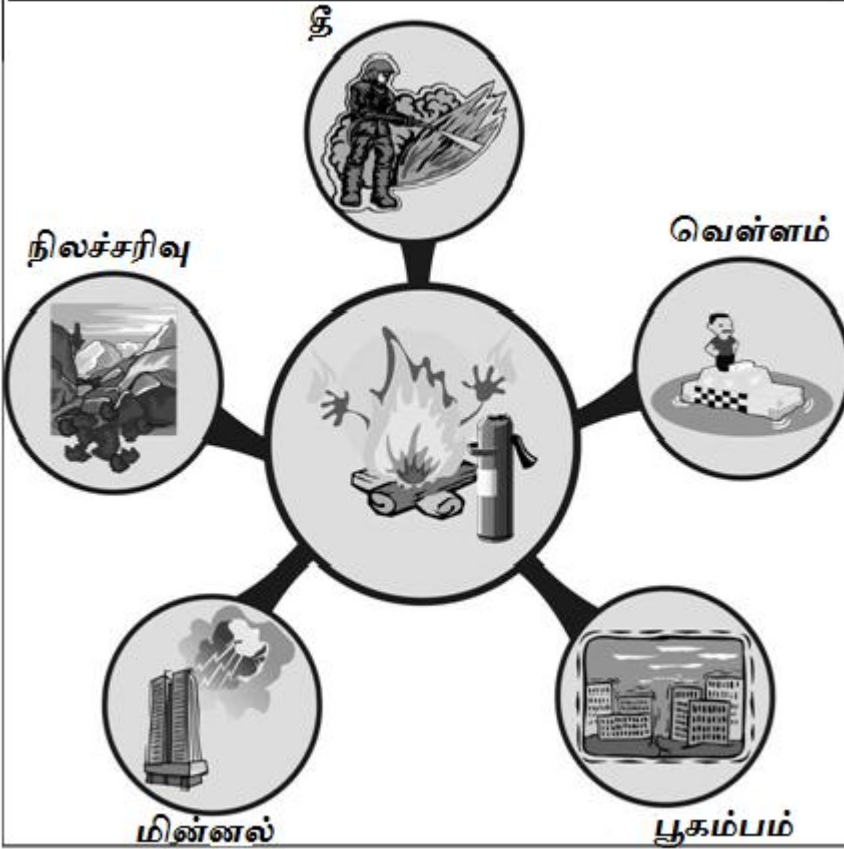
- அ காப்பீடு வரலாறு - வரலாறு மற்றும் பரிணாமம்
- ஆ காப்பீடு எவ்வாறு செயல்படுகிறது
- இ அபாய மேலாண்மை அணுகுமுறைகள்
- ஈ அபாயத்தை நிர்வகிக்கும் கருவியாக காப்பீடு
- உ சமூகத்தில் காப்பீட்டின் பங்கு

## அ காப்பீடு வரலாறு - வரலாறு மற்றும் பரிணாமம்

நாம் நிச்சயமற்ற ஒரு உலகத்தில் வாழ்கிறோம். பின்வருவது போன்ற தகவல்களை கேள்விப்படுகிறோம்.:

- ✓ ரயில்கள் மோதிக்கொளதல்;
- ✓ முழு சமூகங்களை அழித்த வெள்ளம்;
- ✓ துக்கத்தை கொண்டு வரும் பூகம்பங்கள்;
- ✓ இளைஞர்கள் திடீரென இறப்பது

நம்மை சுற்றி நடக்கும் நிகழ்வுகள்



இந்த நிகழ்வுகள் நமக்கு கவலை மற்றும் பயத்தை ஏன் ஏற்படுத்துகின்றன?

காரணம் சாதாரணமாதே.

- I. முதலில் இதையெல்லாம் முன்னுணரமுடியாது, நாம் ஒரு நிகழ்வை எதிர்பார்த்து, முன்கூட்டியே உணர்ந்தால் தான் அதற்காக தயாராக இருக்கமுடியும்.
- II. இரண்டாவதாக அத்தகைய முன்னுணரமுடியாத மற்றும் அசம்பாவிதமான நிகழ்வுகளே அடிக்கடி பொருளாதார இழப்பு மற்றும் சோகத்திற்கு காரணமாக இருக்கும்.

பகிரும் மற்றும் பரஸ்பர ஆதரவை தரும் ஒரு அமைப்பு இருந்தால், சமூகத்தில் இது போன்ற நிகழ்வுகளால் பாதிக்கப்பட்ட நபர்களுக்கு உதவ முன்வர முடியும்.

காப்பீட்டு யோசனை ஆயிரக்கணக்கான ஆண்டுகளுக்கு முன்பே பிறந்தது. இருந்தும், இன்று நாம் அறிந்த, காப்பீட்டு வணிகம், இரண்டு அல்லது மூன்று நூற்றாண்டுகளாகவே நடைமுறையில் இருக்கிறது.

### 1. காப்பீட்டு வரலாறு

காப்பீடு கி.மு. 3000 முதல் ஏதோ ஒரு வடிவத்தில் இருந்ததாக அறியப்படுகிறது. பல நாகரிகங்கள், கடந்த சிலஆண்டுகளில், நிதியை சேகரித்து, சமூகத்தில் சில பேருக்கு ஏற்படும் அனைத்து இழப்புகளையும் ஈடு செய்ய, தங்கள் மத்தியிலேயே அதை பகிர்ந்துக்கொள்ளும் கருத்தாக்கத்தை செய்து காட்டியுள்ளார்கள்.

இந்த கருத்தாக்கம் பயன்படுத்தப்படும் சில வழிகளை நாம் பார்க்கலாம்.

## 2. வழிவழியாக வந்த காப்பீடு

3.

|  |   |
|--|---|
| <p><b>பாபிலோனிய வணிகர்கள்</b></p>                        | <p>பாபிலோனிய வணிகர்களுக்கு, ஒரு கப்பலில் சரக்கு தொலைந்து அல்லது களவாடப்பட்டு விட்டால், கடன்களை தள்ளுபடி செய்ய ஒரு விலையாக, கடன் கொடுத்தவர்களுக்கு கூடுதல் பணத்தை செலுத்தவேண்டும் என்ற ஒப்பந்தங்கள் இருந்தன. இவை 'அடகு கடன்கள்' ('bottomry loans') என்று அழைக்கப்பட்டன. இந்த ஒப்பந்தங்களின் கீழ், கப்பல் அல்லது அதன் சரக்குகளின் பாதுகாப்பிற்கு எதிராக எடுக்கப்படும் கடன், கப்பல் அதன் பயணத்திற்கு பின்னர் பாதுகாப்பாக, அதன் இலக்கை வந்தடைந்தால் மட்டுமே திருப்பி தரப்பட வேண்டும்.</p> |
| <p><b>பரூச் மற்றும் சூரத்தில் இருந்த வியாபாரிகள்</b></p> | <p>பாபிலோனிய வணிகர்களை போன்ற நடைமுறைகள் இலங்கை, எகிப்து மற்றும் கிரீஸ் நாட்டிற்கு செல்லும் இந்திய கப்பல்களில் பரூச் மற்றும் சூரத்தில் இருந்த வியாபாரிகள் மத்தியிலும் பரவி இருந்தது.</p>   |
| <p><b>கிரேக்கர்கள்</b></p>                               | <p>கிரேக்கர்கள் 7-ஆம் நூற்றாண்டு இறுதியிலேயே இறந்தவர்களின் ஈமச்சடங்குகளை - அவர்களது குடும்பங்களை பார்த்துக்கொள்ள தருமசிந்தையுள்ள சங்கங்களை தொடங்கிவிட்டனர். ஃபிரண்ட்லி சொசைட்டிஸ் ஆஃப் இங்கிலாந்து போன்ற தோழமை சங்கங்கள் இதேபோல் அமைக்கப்பட்டன.</p>   |
| <p><b>ரோட்ஸ் வாழ் மக்கள்</b></p>                         | <p>ரோட்ஸ் வாழ் மக்கள் ஒரு நடைமுறையை பின்பற்றினார்கள், அதன்படி சில சரக்குகளை துயரமான நேரத்தில் கையை விட்டு இழந்திருந்தால் (jettisoning<sup>1</sup>), சரக்குகளின் உரிமையாளர்கள் அனைவரும் (எதுவும் இழக்காதவர்கள் கூட) விகிதவாரியாக இழப்பை பகிர்ந்துக்கொள்ள வேண்டும்.</p>   |
| <p><b>சீன வர்த்தகர்கள்</b></p>                           | <p>பண்டைய காலத்தில் சீன வர்த்தகர்கள் தங்கள் பொருட்களை பல்வேறு படகுகள் அல்லது நம்பவியலாத ஆறுகள் மீது பயணிக்கிற கப்பல்கள் மீது வைத்திருப்பார்கள். படகுகளில் ஏதாவது ஒன்று அழிக்கப்பட்டால் கூட, ஒரு பகுதி பொருட்களையே</p>   |

<sup>1</sup> Jettisoning என்பது கப்பல் எடையை குறைத்து சமநிலையை (balance) மீண்டும் பெற சில சரக்குகளை தூக்கி எறிவது

|  |   |
|--|---|
|  | இழக்க நேரிடும் மற்றும் மொத்த நஷ்டம் ஏற்படாது என்று கருதினார்கள். இப்படி சமமாக பிரிக்கப்படுவதால் இழப்பு குறைகிறது. |
|--|---|

#### 4. காப்பீடின் நவீன கருத்துக்கள்

காலங்காலமாக ஆயுள் காப்பீடின் சிறந்த வடிவங்களில் ஒன்றான இந்தியாவின் கூட்டு குடும்ப அமைப்பு, இந்தியாவில் ஆயுள் காப்பீட்டு கொள்கையை பிரதிபலித்தது. ஒரு குடும்ப உறுப்பினர் துரதிருஷ்டவசமான இறந்தால், அதன் துக்கங்கள் மற்றும் இழப்புகளை குடும்பத்தின் ஒவ்வொரு உறுப்பினரும் பகிர்ந்ததால், இதன் விளைவாக குடும்பத்தின் ஒவ்வொரு உறுப்பினரும் பாதுகாப்பை உணர்ந்தனர்.

கூட்டு குடும்ப அமைப்பு உடைந்தது மற்றும் நவீன யுகத்தின் தனிப்பட்ட குடும்பங்களின் எழுச்சியுடன் தினசரி வாழ்க்கை அழுத்தமும் இணைந்து பாதுகாப்பிற்கு மாற்று அமைப்புகளை உருவாக்குவதை அவசியமாக்கியது. இது ஒரு தனிப்பட்டவருக்கு ஆயுள் காப்பீடு எவ்வளவு தேவை என்பதை காட்டுகிறது.

- i. லாயிட்ஸ்(Lloyds): இன்று நடைமுறையில் உள்ள காப்பீட்டு வணிகம் தொடங்கிய இடம், லண்டன் லாயிட்ஸ் காபி ஹவுஸ் என்று தெரியவருகிறது. அங்கு கூடி சந்தித்துக்கொண்ட வியாபாரிகள், கடல் ஆபத்துக்களின் மூலம் கப்பலில் எடுத்துச்செல்லப்படுகின்ற பொருட்களை இழப்பதால் தங்களுக்கு ஏற்படும் இழப்புக்களை பகிர்ந்துக்கொள்ள ஒப்புக்கொண்டனர். ஆழ்கடலில் திருடும் கடற்கொள்ளைக்காரர்கள் மூலம் அல்லது மோசமான கடல் வானிலை, பொருட்களை பாடிடித்துவிட்டதால் அல்லது கடல் ஆபத்துக்கள் காரணமாக கப்பல் மூழ்கிவிட்டால் அத்தகைய இழப்புகள் ஏற்படும்.
- ii. லண்டனில் 1706-ஆம் ஆண்டு நிறுவப்பட்ட அமிகப்பில் சொசைட்டி :பார் ஏ ப்ர்ப்சுவல் அஷ்யூரன்ஸ் உலகின் முதல் ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் என கருதப்படுகிறது.

#### 5. இந்தியாவில் காப்பீட்டின் வரலாறு

ஏ) இந்தியா: இந்தியாவில் நவீன காப்பீடு 1800 ஆண்டின் தொடக்கத்தில் அல்லது அதற்கு பிறகு, வெளிநாட்டு காப்பீட்டு முகவர்கள் கடல் சார்ந்த காப்பீடு வணிகத்தை ஆரம்பித்தப்போது தொடங்கியது.

|  |  |
|--|--|
| ஓரியன்டல் இன்சூரன்ஸ் லிமிடெட்<br>லைஃப் கம்பனி      | இது இந்தியாவில் முதலில் நிறுவப்பட்ட ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் ஒரு ஆங்கில நிறுவனம்                |
| டிரைடன் இன்சூரன்ஸ் கம்பனி லிமிடெட்                 | இது தான் இந்தியாவில் முதலில் நிறுவப்பட்ட ஆயுளில்லாத காப்பீட்டு நிறுவனம்.                       |
| பாம்பே அஸ்ஸூரன்ஸ் சொசைட்டி லிமிடெட்<br>மியுட்சுவல் | இது தான் முதல் இந்திய காப்பீட்டு நிறுவனம். இது மும்பையில் 1870-ஆம் ஆண்டு உருவாக்கப்பட்டது.     |
| தேசிய நிறுவனம் லிமிடெட்<br>காப்பீட்டு              | இது இந்தியாவின் மிக பழமையான காப்பீட்டு நிறுவனம். இன்றும் உள்ளது மற்றும் தொடர்ந்து வணிகத்திலும் |



பின்னர் பல இந்திய நிறுவனங்கள், அந்த நூற்றாண்டு முடியும் தருவாயில் சுதேசி இயக்கத்தின் விளைவாக அமைக்கப்பட்டன.

### முக்கியமானவை

1912-ஆம் ஆண்டில், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் சட்டம் (Life Insurance Companies Act) மற்றும் வருங்கால வைப்பு நிதி சட்டம் (Provident Fund Act) காப்பீட்டு வணிகத்தை கட்டுப்படுத்துவதற்காக நிறைவேற்றப்பட்டன. ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் சட்டம் (The Life Insurance Companies Act), 1912, பரீமியம்-வீத அட்டவணைகளும் மற்றும் குறிப்பிட்ட காலங்களுக்கு ஒரு முறை நிறுவனங்களின் மதிப்பீடு பற்றிய நற்சான்றிதழ்களை காப்பீட்டு மதிப்பீட்டாளர்கள் மூலம் பெறப்படுவதை கட்டாயப்படுத்திவிட்டது. எனினும், இந்திய மற்றும் வெளிநாட்டு நிறுவனங்களுக்கு இடையே இருந்த ஏற்றத்தாழ்வு மற்றும் பாகுபாடு தொடர்ந்தது.

காப்பீட்டுச் சட்டம் 1938 இந்தியாவில் காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் செயற்பாடுகளை ஒழுங்குபடுத்த இயற்றப்பட்ட முதல் சட்டம். இந்த சட்டம், அவ்வப்போது திருத்தப்பட்டு, இன்றும் அமலில் உள்ளது. காப்பீடு கட்டுப்பாட்டாளர் காப்பீடு சட்டத்தின் விதிகளின் கீழ் அரசு மூலம் நியமிக்கப்பட்டார்.

பி) ஆயுள் காப்பீட்டை நாட்டுடமையாக்கல்: ஆயுள் காப்பீட்டு வணிகம் செப்டம்பர் 1, 1956 அன்று நாட்டுடமையாக்கப்பட்டது மற்றும் இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டுக் கழகம் (LIC) உருவாக்கப்பட்டது. அந்த நேரத்தில் இந்தியாவில் ஆயுள் காப்பீடு வணிகத்தை 170 நிறுவனங்கள் மற்றும் 75 வருங்கால வைப்பு நிதி (Provident Fund) சங்கங்கள் செய்து கொண்டிருந்தன. 1956-இல் இருந்து 1999 வரை, இந்தியாவில் ஆயுள் காப்பீடு வியாபாரத்தை செய்யும் பிரத்தியேக உரிமைகளை எல்.ஐ.சி. பெற்றிருந்தது.

சி) ஆயுளில்லாத காப்பீட்டை நாட்டுடமையாக்கல்: 1972-இல் காப்பீட்டு வணிக நாட்டுடமையாக்கல் சட்டம் (General Insurance Business Nationalisation Act- GIBNA) இயற்றப்பட்டதும் ஆயுளில்லாத காப்பீட்டு வணிகம் நாட்டுடமையாக்கப்பட்டது மற்றும் பொது காப்பீட்டு இந்திய கழகம் (General Insurance Corporation of India -GIC) மற்றும் அதன் நான்கு துணை நிறுவனங்கள் அமைக்கப்பட்டன. அந்த கால கட்டத்தில், இந்தியாவில் ஆயுளில்லாத காப்பீடு வணிகம் செய்துக்கொண்டிருந்த 106 காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், அமைக்கப்பட்ட ஜி.ஐ.சி ஆஃப் இந்தியாவின் நான்கு துணை நிறுவனங்களுடன் ஒருங்கிணைக்கப்பட்டன

டி) மல்ஹோத்ரா கமிட்டி மற்றும் ஐஆர்டிஏ:

1993-இல் மல்ஹோத்ரா கமிட்டி நிறுவப்பட்டது. இதன் நோக்கம் இந்த தொழிலை ஆராய்ந்து, இதன் முன்னேற்றத்திற்காக போட்டியை உருவாக்கி, தொழில் மாற்றங்களை பரிந்துரைப்பது தான். கமிட்டி 1994-ஆம் ஆண்டு தனது அறிக்கையை சமர்ப்பித்தது. 1997-ஆம் ஆண்டில் காப்பீட்டு ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (IRA) நிறுவப்பட்டது. காப்பீட்டு ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டுச் சட்டம் 1999 (Insurance Regulatory & Development Act 1999- IRDA) இயற்றப்பட்டது, ஆயுள் மற்றும் ஆயுளில்லாத ஆயுள் காப்பீடு துறையில் ஒரு சட்டரீதியான ஒழுங்குமுறை அமைப்பாக பணிபுரிய ஏப்ரல் 2000-இல் இன்சூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி மற்றும் டெவலப்மன்ட் அதாரிட்டி (ஐஆர்டிஏ) அமைய வழிவகுத்தது.

6. இன்று ஆயுளில்லாத காப்பீடு தொழில்

தற்போது, கீழே விவரிக்கப்பட்ட 24 ஆயுள் காப்பீட்டு" நிறுவனங்கள் இந்தியாவில் உள்ளன:

அ) ஆயுள் காப்பீட்டு கழகம் (எல்ஐசி) இந்தியாவின் ஒரு பொதுத்துறை நிறுவனமாக இருக்கிறது

ஆ) தனியார் துறையில் 23 ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் உள்ளன

இ) தபால் துறை, இந்திய அரசின் கீழ், தபால் ஆயுள் காப்பீட்டு வழியாக ஆயுள் காப்பீடு வணிகத்தை செய்கிறது. ஆனால், கட்டுப்பாட்டாளரின் அதிகார வரம்பின் கீழ் வருவதில்லை.

#### சுய-பரீட்சை-1

இந்தியாவின் காப்பீட்டு தொழிலை பின்வருவதில் எது ஒழுங்குப்படுத்துகிறது?

- I. இந்திய காப்பீட்டு அதிகாரம்
- II. காப்பீட்டு ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம்
- III. இந்திய ஆயுள் காப்பீட்டு கழகம்
- IV. இந்திய பொது காப்பீட்டு கழகம்

#### இ காப்பீட்டு எவ்வாறு செயல்படுகிறது

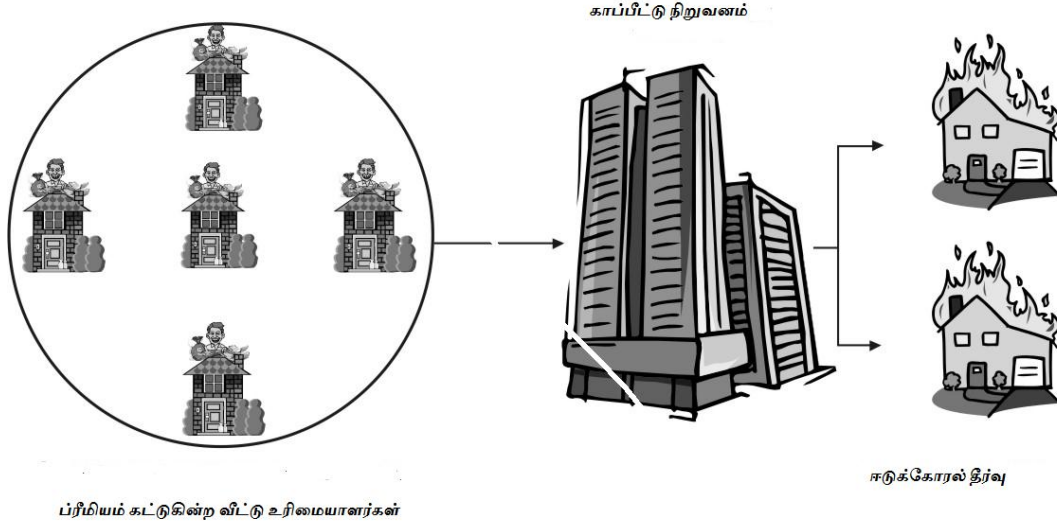
நவீன வர்த்தகம் சொத்து உரிமை கொள்கையின் ஆதாரத்தில் தொடங்கப்பட்டது. குறிப்பிட்ட நிகழ்வின் [இழப்பு அல்லது அழிவு] காரணமாக ஒரு சொத்தின் மதிப்பு குறைகிற போது, சொத்து உரிமையாளருக்கு பொருளாதார இழப்பு ஏற்படுகிறது. ஒரே மாதிரி சொத்துடைய பல உரிமையாளர்களின் சிறிய பங்களிப்புகள் மூலம் ஒரு பொது நிதியை உருவாக்கினால், இந்த நிதியை துரதிருஷ்டவசமான சிலருக்கு ஏற்பட்ட இழப்பை ஈடு செய்ய பயன்படுத்த முடியும்.

எளிய வார்த்தைகளில் கூறுவதென்றால், ஒரு குறிப்பிட்ட பொருளாதார இழப்பு மற்றும் அதன் விளைவுகளை, காப்பீட்டு அமைப்பு மூலம் ஒரு தனிப்பட்டவரால் பலருடன் பகிர்ந்துக்கொள்ள முடிகிறது.

#### வரையறை

நிச்சயமற்ற நிகழ்வுகள்/சூழ்நிலைகள் காரணமாக துரதிருஷ்டவசமான சிலருக்கு ஏற்படும் இழப்புகளை, அதே போன்ற இழப்புகளுக்கு உள்ளாகும் நிலைமையில் உள்ளவர்களுடன் பகிர்ந்துக்கொள்வதே காப்பீட்டு என்று வரையறுக்கமுடியும்.

## படம் 1-காப்பீடு எப்படி வேலை செய்கிறது



இங்கே ஒரு சிக்கல் உள்ளது-

- இந்த மாதிரி பொது நிதியை உருவாக்க, கடினமான உழைப்பு மூலம் சம்பாதித்த பணத்தை தர மக்கள் ஒப்புக்கொள்வார்களா?
- அவர்களின் பங்களிப்பு உண்மையிலேயே விரும்பிய நோக்கத்திற்காக பயன்படுத்தப்படுகிறதா என்று அவர்களால் எப்படி நம்ப முடியும்?
- அவர்கள் கட்டும் பணம் மிக அதிகமானதா அல்லது மிக குறைவானதா என்று எப்படி தெரியும்?

இந்த நோக்கத்திற்காக, நிச்சயமாக இதை தொடங்க மற்றும் இதற்கான செயல்முறையை யாராவது ஏற்பாடு செய்யவேண்டும் மற்றும் சமூகத்தின் உறுப்பினர்களையும் ஒன்றாக கொண்டுவர வேண்டும். அந்த 'யாரோ' தான் 'காப்பீடு நிறுவனம்' என்று அழைக்கப்படுகிறது மற்றும் அதுதான் சேர்மத்தில் (pool) ஒவ்வொருவரும் எவ்வளவு பங்களிக்கவேண்டும் என்பதை தீர்மானிக்கிறது மற்றும் இழப்பால் பாதிக்கப்படுபவருக்கு பணத்தை தரவும் ஏற்பாடு செய்கிறது.

- காப்பீடு நிறுவனங்கள் தனிநபர்கள் மற்றும் சமூகத்தின் நம்பிக்கையையும் பெற வேண்டும்.

### 1. எப்படி வேலை செய்கிறது.

அ) முதலில், பொருளாதார மதிப்புள்ள ஒரு சொத்து இருக்கவேண்டும், அந்த சொத்து

- பொருள் சார்ந்ததாக இருக்கலாம் (ஒரு கார் அல்லது ஒரு கட்டிடம் போன்றது) அல்லது
- பொருளாக இல்லாததும் இருக்கலாம் (பெயர் மற்றும் நல்லெண்ணம் போன்றவை) அல்லது
- தனிப்பட்டதாக இருக்கலாம் (ஒருத்தரின் கண்கள், கால்கள் மற்றும் உடலின் மற்ற பகுதிகளை போல).

ஆ) சொத்து ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்விற்கு பிறகு அதன் மதிப்பை இழக்கலாம். இழப்பு ஏற்படுகின்ற மாதிரி வாய்ப்பு தான் அபாயம் (RISK) என குறிப்பிடப்படுகிறது. அபாயம் ஏற்பட்ட காரணம் என்பதே ஆபத்து (PERIL) என அறியப்படுகிறது.

இ) சேகரித்தல் (POOLING) என அழைக்கப்படும் ஒரு கொள்கை உள்ளது. இது பல்வேறு நபர்களின் தனிப்பட்ட பங்களிப்புகளின் [ப்ரீமியம் என அழைக்கப்படும்] சேகரிப்பை கொண்டுள்ளது. இந்த நபர்களின் சொத்துக்கள் மற்றும் ஏற்படக்கூடிய அபாயங்களும் ஒரே மாதிரி.

ஈ) இந்த நிதி சேர்மம் ஒரு ஆபத்தினால் இழப்புக்களை சந்தித்த சிலருக்கு ஈடுசெய்ய (compensate) பயன்படுத்தப்படுகிறது.

உ) இந்த நிதி சேகரித்தல் மற்றும் துரதிர்ஷ்டமான சிலருக்கு ஈடுசெய்வது என்பதெல்லாம் காப்பீட்டாளர்கள் (INSURER) என நிறுவனங்கள் மூலம் மேற்கொள்ளப்படுகிறது.

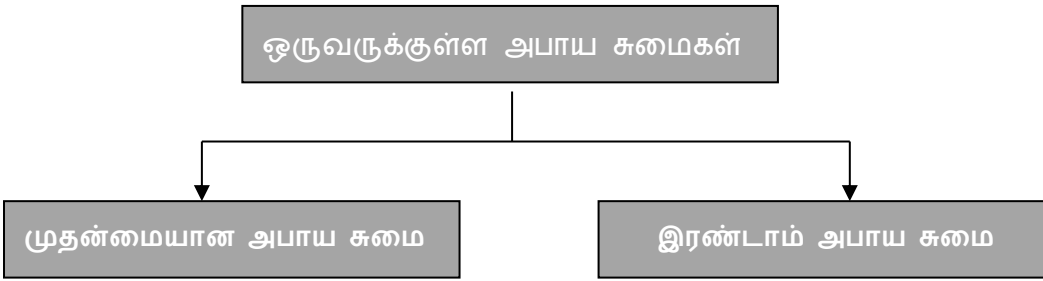
ஊ) காப்பீட்டு நிறுவனம் இந்த திட்டத்தில் பங்கேற்க முற்படும் ஒவ்வொரு நபருடனும் ஒரு காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் நுழைகிறது. ஒவ்வொரு பங்கேற்பாளரும் பாலிசிதாரர் (INSURED) என அழைக்கப்படுகிறார்

எ) காப்பீட்டு நிறுவனம் இந்த திட்டத்தில் பங்கேற்க முற்படும் ஒவ்வொரு நபருடனும் ஒரு காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் நுழைகிறது. ஒவ்வொரு பங்கேற்பாளரும் பாலிசிதாரர் (INSURED) என அழைக்கப்படுகிறார்

## 2. காப்பீடு அபாயத்தின் சுமையை குறைக்கிறது

அபாய சுமை என்பது ஒரு கொடுக்கப்பட்ட இழப்பு நிலைமை/நிகழ்வை சந்தித்ததன் விளைவாக ஏற்பட்ட செலவுகள், இழப்புகள் மற்றும் குறைபாடுகளை குறிக்கிறது.

படம் 2 ஒருவருக்குள்ள அபாய சுமைகள்



ஒவ்வொருவருக்கும் உள்ள அபாய சுமைகளில் இரண்டு வகைகள் உள்ளன:

முதன்மை (Primary)

✓ இரண்டாம் (Secondary)

### அ) முதன்மையான அபாய சுமை

முதன்மையான அபாய சுமை (primary burden of risk) உண்மையில் முழு அபாய நிகழ்வுகளின் விளைவாக, வீடுகளில் [மற்றும் வணிக அலகுகளில்] சந்தித்த இழப்புக்களை குறிக்கிறது. இந்த இழப்புக்கள் பெரும்பாலும் நேரடியானது மற்றும் அளவிடக்கூடியது, மற்றும் எளிதில் காப்பீடு மூலம் இதை ஈடு செய்ய முடியும்.

### உதாரணம்

ஒரு தொழிற்சாலை தீயால் அழிந்துவிடும் போது, சேதமடைந்த அல்லது அழிக்கப்பட்ட பொருட்களின் உண்மையான மதிப்பை கணக்கிட்டு அதற்கான இழப்பீடை இழந்தவருக்கு வழங்கமுடியும்.

தனிப்பட்ட ஒருவர் இதய அறுவை சிகிச்சை செய்துக்கொண்டால், அதற்கான மருத்துவ செலவும் தெரிந்த மதிப்பு என்பதால் அதையும் ஈடு செய்யமுடியும்.

கூடுதலாக சில மறைமுக இழப்புகளும் நேரிடலாம்.

## உதாரணம்

தீயினால் வர்த்தக நடவடிக்கைகள் தடைப்பட்டு ஏற்படும் இலாப இழப்பையும் கணக்கிடலாம் மற்றும் இந்த இழப்பால் பாதிக்கப்பட்டவருக்கு இழப்பீடும் வழங்கமுடியும்

### ஆ) இரண்டாம் அபாய சுமை

அத்தகைய நிகழ்வு எதுவும் நிகழவில்லை மற்றும் எந்த இழப்பும் இல்லை என்று கருதவும். இதற்கு அர்த்தம் ஆபத்துக்கு உள்ளாகக்கூடியவர்களுக்கு எந்த சுமையும் இல்லையா? இதற்கான பதில், முதன்மை சுமையை தவிர, ஒருவருக்கு இரண்டாம் நிலை அபாய சுமையும் இருக்கிறது.

இரண்டாம் அபாய சுமை (secondary burden of risk) என்பது இப்படி ஒரு இழப்பு உள்ளாகக்கூடிய நிலைமையில் இருப்பது உண்மையென்பதால் அதிலிருந்து தன்னை காத்துக்கொள்ள ஏற்படும் செலவுகள் மற்றும் உலைச்சலை தாங்குவது தான். கூறப்பட்ட நிகழ்வு நிகழவில்லை என்றாலும், இந்த சுமைகளை ஏற்றாக வேண்டும். இந்த சுமைகளில் சிலவற்றை நாம் புரிந்து கொள்ளலாம்:

## உதாரணம்

முதலில் பயம் மற்றும் பதட்டத்தினால் ஏற்படும் உடல் மற்றும் மன அழுத்தம் உள்ளது. பதட்டம் நபருக்கு நபர் மாறுபடலாம் ஆனால் அது இருக்கும் மற்றும் இதனால் மன அழுத்தம் ஏற்பட்டு ஒரு நபரின் ஆரோக்கியம் பாதிக்கப்படும்.

இரண்டாவதாக ஒரு இழப்பு ஏற்படுமா அல்லது இல்லையா என்பதை பற்றி உறுதியாக தெரியாதப்போது, அத்தகைய நிலையை சந்திக்க ஒரு இருப்பு நிதியை அமைப்பதுதான் செய்யவேண்டிய விவேகமான விஷயம். இது போன்ற ஒரு நிதியை அமைக்க செலவாகும். உதாரணமாக, இது போன்ற நிதிகளை சுலபமாக எடுக்கிற மாதிரி (liquid form-இல்) இருக்கவேண்டும் மற்றும் அதற்கு குறைந்த வருவாய் தான் கிடைக்கும்.

இந்த சுமைகளில் சிலவற்றை நாம் புரிந்து கொள்ளலாம்:

- முதலில் பயம் மற்றும் பதட்டத்தினால் ஏற்படும் உடல் மற்றும் மன அழுத்தம் உள்ளது. பதட்டம் நபருக்கு நபர் மாறுபடலாம் ஆனால் அது இருக்கும் மற்றும் இதனால் மன அழுத்தம் ஏற்பட்டு ஒரு நபரின் ஆரோக்கியம் பாதிக்கப்படும்.
- இரண்டாவதாக ஒரு இழப்பு ஏற்படுமா அல்லது இல்லையா என்பதை பற்றி உறுதியாக தெரியாதப்போது, அத்தகைய நிலையை சந்திக்க ஒரு இருப்பு நிதியை அமைப்பதுதான் செய்யவேண்டிய விவேகமான விஷயம். இது போன்ற ஒரு நிதியை அமைக்க செலவாகும். உதாரணமாக, இது போன்ற நிதிகளை சுலபமாக எடுக்கிற மாதிரி (liquid form-இல்) இருக்கவேண்டும் மற்றும் அதற்கு குறைந்த வருவாய் தான் கிடைக்கும்.

ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் அபாயத்தை கைமாற்றுவதன் மூலம், மன அமைதியை அனுபவிக்கலாம், மற்றும் இருப்பாக ஒதுக்கியிருக்கவேண்டிய நிதியை முதலீடு செய்து, மேலும் திறம்பட ஒரு வணிகத்தை திட்டமிடலாம். இந்த காரணங்களுக்காக தான் முக்கியமாக காப்பீடு தேவைப்படுகிறது.

## சுய-பரீட்சை 2

பின்வருவதில் இரண்டாம் அபாய சுமை என்பது எது?

- I. வணிக குறுக்கீடு செலவு
- II. பொருட்கள் சேதமடைந்த செலவு
- III. எதிர்காலத்தில் இழப்புக்களை சந்திக்க ஒரு இருப்பு நிதியை ஒதுக்கி வைப்பது.
- IV. மாரடைப்பு காரணமாக ஆஸ்பத்திரியில் அனுமதி செலவுகள்

## இ அபாய மேலாண்மை அணுகுமுறைகள்

கேட்கக்கூடிய மற்றொரு கேள்வி காப்பீடு மட்டும் தான் அனைத்து வகையான அபாய சூழ்நிலைகளுக்கும் சரியான தீர்வா. இதற்கான பதில் 'இல்லை' என்பதே.

தனிநபர்கள் தாங்கள் சந்திக்கும் அபாயங்களை எதிர்கொள்ளும் பல முறைகளில் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு அதை கைமாற்றுவதும் ஒரு வழிமுறை. அபாயங்களை எதிர்கொள்ள மற்ற வழிமுறைகள் கீழே விளக்கப்பட்டுள்ளது:

### 1. அபாய தவிர்ப்பு (Risk avoidance)

ஒரு இழப்பு நிலைமையை தவிர்ப்பதன் மூலம் கட்டுப்படுத்துவதே "அபாய தவிர்ப்பு" என அறியப்படுகிறது. எனவே ஒருவர் அபாயத்தை உண்டாக்கக்கூடிய சொத்து, நபர் அல்லது நடவடிக்கையை தவிர்க்க முயற்சி செய்யலாம்.

## உதாரணம்

- i. வேறு ஒருவருக்கு உற்பத்தி செய்யும் ஒப்பந்தத்தை அளிப்பதன் மூலம், சிலர் உற்பத்தி அபாயங்களை தாங்க மறுக்கலாம்.
- ii. ஒரு விபத்தை சந்திக்க பயந்து வீட்டிற்கு வெளியே போகாமல் இருக்கலாம் அல்லது வெளிநாட்டில் உடல்நலம் பாதிக்கப்படும் என்ற அச்சத்தினால் பயணமே செய்யாமல் இருக்கலாம்.

ஆனால் அபாய தவிர்ப்பு அபாயத்தை கையாள ஒரு எதிர்மறையான வழி. தனிப்பட்ட மற்றும் சமூக முன்னேற்றங்களை கொண்டுவர சில அபாயங்களை எதிர்கொள்வது தேவைப்படுகிறது. அத்தகைய நடவடிக்கைகளை தவிர்ப்பதன் மூலம், இது போன்ற அபாயமான நடவடிக்கைகளால் பெறக்கூடிய நன்மைகளை தனிநபர்கள் மற்றும் சமுதாயம் இழக்கக்கூடும்.

### 2. அபாயத்தை வைத்திருத்தல் (Risk retention)

சிலர் அபாயத்தின் தாக்கத்தை நிர்வகிக்க முயற்சி செய்து மற்றும் அபாயம் மற்றும் அதன் விளைவுகள் தாங்க முடிவெடுக்கின்றனர். இது சுய-காப்பீடு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

## உதாரணம்

அனுபவத்தை அடிப்படையாக கொண்டு ஒரு வணிக நிறுவனம் தங்களிடம் ஒரு எல்லைவரை சிறிய இழப்புகளை தாங்கக்கூடிய திறன் உள்ளதென்பதால் அபாயத்தை தங்களிடமே தக்க வைத்துக்கொள்ள முடிவு செய்யலாம்.

### 3. அபாய குறைப்பு மற்றும் கட்டுப்பாடு (Risk reduction and control)

அபாய தவிர்ப்பை விட இது நல்ல நடைமுறை மற்றும் பொருத்தமான அணுகுமுறை ஆகும். இதற்கு அர்த்தம் இழப்பு ஏற்படும் வாய்ப்பை குறைக்க மற்றும்/அல்லது இழப்பு ஏற்பட்டாலும் அதன் தீவிரத்தை குறைக்க நடவடிக்கைகளை எடுப்பது தான்.

## முக்கியமானவை

இழப்பு ஏற்படும் வாய்ப்புகளை தடுக்க எடுக்கப்படும் வழிமுறைகள் 'இழப்பு குறைப்பு' (Loss Reduction) என்றும், இழப்பின் தீவிரத்தை குறைக்க எடுக்கப்படும் வழிமுறைகள் 'இழப்பை தடுத்தல்' (Loss Prevention) எனப்படுகின்றன.

அபாய குறைப்பில் பின்வருவதில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட முறைகள் மூலம் இழப்புக்களின் அதிர்வெண் மற்றும்/அல்லது அளவை குறைப்பது ஆகியவை அடங்கும்:-

அ) கல்வி மற்றும் பயிற்சி, அதாவது ஊழியர்களை வழக்கமாக "தீயை கட்டுப்படுத்தும் பயிற்சிகளை" செய்விப்பது, அல்லது டிரைவர்கள், ஃபோர்க்லிஃப்ட் ஆபரேட்டர்கள் ஆகியவர்களுக்கு போதுமான பயிற்சியளிக்கப் பட்டிருப்பதை உறுதி செய்தல்.

உதாரணமாக, குப்பை உணவை தவிர்க்குமாறு பள்ளி செல்லும் குழந்தைகளுக்கு பாடம் சொல்லிதரலாம்.

ஆ) சுற்றுச்சூழல் மாற்றங்கள், அதாவது "பிசிகல்" நிலைமைகளை மேம்படுத்துவது, எ.கா. கதவுகளில் சிறந்த பூட்டுகளை போடுவது, ஜன்னல்களில் பார்கள் அதாவது இரும்புக்கம்பிகள் அல்லது ஷட்டர்கள் போடுவது, கள்வர் அல்லது நெருப்பு அலாரங்களை நிறுவுவது ஆகியவை. மாநிலமும் மக்களின் சுகாதார நிலையை மேம்படுத்த மாசு மற்றும் இரைச்சல் அளவுகளை கட்டுப்படுத்தும் நடவடிக்கைகளை எடுக்க முடியும். மலேரியா மருந்துகளை தொடர்ந்து தெளித்தல் தொற்று நோய் ஏற்படும் ஆபத்தை தடுக்க உதவுகிறது.

இ) ஆபத்தான அல்லது அபாயகரமான நடவடிக்கைகளில் மாற்றங்கள், அதாவது இயந்திரங்கள், உபகரணங்களை பயன்படுத்தும் போது மற்றும் பிற பணிகளை செய்யும் போது ஆபத்தின் நிகழ்தகவை குறைக்கும் வழிகளை பின்பற்றுவது.

உதாரணமாக, ஒரு ஆரோக்கியமான வாழ்க்கையை வாழ்வது மற்றும் சரியான நேரத்தில் சரியாக சாப்பிடுவது உடம்பு சரியில்லாமல் போகும் வாய்ப்புகளை குறைக்க உதவுகிறது.

டி) பிரிப்பது (Separation), அதாவது ஒரு இடத்திலேயே வைக்காமல், வெவ்வேறு இடங்களில் சொத்து பொருட்களை பிரித்துவைப்பது, அபாயங்கள் கட்டுப்படுத்தும் ஒரு முறையாக உள்ளது. இந்த யோசனையால், விபத்து ஒரு இடத்தில் ஏற்பட்டால் கூட, அதே இடத்தில் எல்லாவற்றையும் வைத்திருக்காவிட்டால், அதன் தாக்கத்தை குறைக்க முடியும்.

வெவ்வேறு கிடங்குகளில் சரக்கை சேமித்துவைத்தால், சரக்கு இழப்பை குறைக்க முடியும். ஒரு இடத்தில் அழிக்கப்பட்டால் கூட, பாதிப்பு கணிசமாக குறைக்கப்படும்.

### 4. அபாய நிதி (Risk financing)

இது ஏற்படும் இழப்புகளை சந்திக்க நிதி ஒதுக்கிவைப்பதை குறிக்கிறது.

அ) சுய நிதி மூலம் அபாயத்தை வைத்திருத்தல் வழிமுறையில் (Risk retention through self financing) இழப்புகள் ஏற்படும் போது இழப்பீடு வழங்கப்படுகிறது. இந்த

செயல்பாட்டில் நிறுவனம் அதன் சொந்த அல்லது கடன் நிதிகள் மூலம், அதன் சொந்த அபாயத்திற்கு நிதியுதவியை மேற்கொள்கிறது. இது சுய காப்பீடு என்று அழைக்கப்படுகிறது. நிறுவனம் பல்வேறு அபாய குறைப்பு முறைகளில் ஈடுபட்டு, இழப்பு தாக்கத்தை குறைத்து, நிறுவனத்தால் தக்க வைத்து கொள்ளக்கூடிய அளவாக இருக்குமாறு செய்கிறது.

ஆ) அபாயத்தை கைமாற்றுதல் (Risk transfer) என்பது அபாயத்தை வைத்திருத்தலுக்கு ஒரு மாற்றாக உள்ளது. அபாய கைமாற்றுதலில் இழப்புகளின் பொறுப்பு மற்றொரு நிறுவனத்திற்கு கைமாற்றப்படுகிறது. இங்கே ஒரு தற்செயலான நிகழ்வின் [அல்லது ஆபத்தினால்] விளைவாக ஏற்படும் இழப்புக்கள் மற்றொரு நிறுவனத்திற்கு கைமாற்றப்படுகிறது.

அபாயத்தை கைமாற்றுவதற்கு உள்ள முக்கிய வடிவங்களில் காப்பீடு ஒன்றாகும், மற்றும் அது காப்பீட்டு நஷ்டஈடு மூலம் நிச்சயமற்ற நிலையை நம்பகமான நிலையாக மாற்ற அனுமதிக்கிறது.

### உத்தரவாதமும் காப்பீடும்

காப்பீடு மற்றும் உத்தரவாதம் இரு வணிக ரீதியாக செயல்படுகின்ற நிறுவனங்களை வலங்கப்படும் நிதி தயாரிப்புகளாக உள்ளன.

சமீபகாலத்தில், இந்த இரண்டிற்கும் இடையே உள்ள வேறுபாடு மிகவும் குறைந்து, இரண்டுமே ஓரளவு ஒத்ததாக கருதப்படுகிறது. இருந்தாலும், கீழே விவாதிக்கப்பட்ட மாதிரி, இந்த இரண்டிற்கும் இடையே நுட்பமான வேறுபாடுகள் உள்ளன.

காப்பீடு நடக்கக்கூடிய ஒரு நிகழ்வுக்கு எதிரான பாதுகாப்பு குறிக்கிறது. அதேசமயம், உத்தரவாதம் நிச்சயமாக நடக்குமென்ற நிகழ்வுக்கு எதிரான பாதுகாப்பை குறிக்கிறது. காப்பீடு அபாயத்திற்கு எதிராக காப்பளிக்கிறது, ஆனால் உத்தரவாதம் திட்டவாட்டமான ஒரு நிகழ்விற்கு காப்பளிக்கிறது, எ.கா. மரணம், இது நிச்சயமானது, இது நிகழும் நேரமே தெளிவற்றதாக உள்ளது. உத்தரவாத பாலிசிகள் ஆயுள் காப்பீட்டுடன் தொடர்புள்ளது.

படம் 3 காப்பீடு எப்படி காப்பீடு பெற்றவருக்கு நஷ்டஈடு வழங்குகிறது





தனிநபர் வாகன காம்பீஸ்ட்  
எடுத்துள்ளார்



அந்த தனிநபருக்கு கார்  
விபத்து ஏற்படுகிறது



தனிநபர் ஈடுக் கொடுகிறார்



காம்பீட்டி திறவனம் தனிநபருக்கு  
நஷ்டஈடு வழங்குகிறது

அபாயத்தை கைமாற்ற வேறு வழிகளும் உள்ளன. உதாரணமாக, ஒரு நிறுவனம் குழுவின் ஒரு பகுதியாக இருக்கும்போது, அபாயத்தை மூல (parent) நிறுவனத்திற்கு கைமாற்றினால், இழப்பை அந்த மூல நிறுவனம் ஈடு செய்கிறது.

எனவே, காப்பீடு அபாய கைமாற்று முறைகளில் ஒன்றாக மட்டுமே இருக்கிறது.

### சுய-பரீட்சை 3

பின்வருவதில் எது ஒரு அபாய கைமாற்றுதல் முறை?

- I. வங்கி நிரந்தர வைப்பு (FD)
- II. காப்பீடு
- III. பங்குகள்
- IV. ரியல் எஸ்டேட்

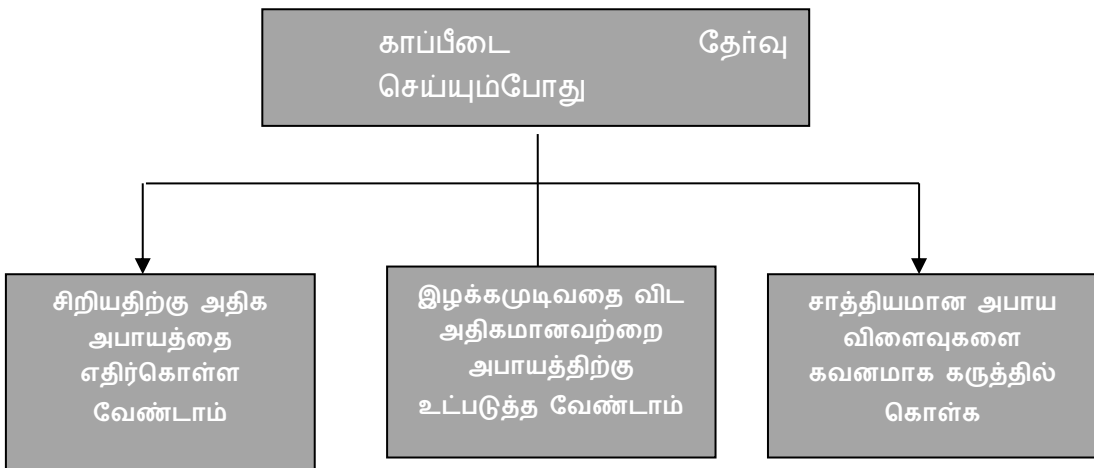
### ஈ அபாயத்தை நிர்வகிக்கும் கருவியாக காப்பீடு

நாம் அபாயம் பற்றி பேசும் போது, உண்மையில் ஏற்பட்ட இழப்பை பற்றி பேசாமல் ஏற்படக்கூடிய இழப்பு பற்றி குறிப்பிடுகிறோம். அதனால் இது எதிர்பார்க்கப்பட்ட இழப்பு. இந்த எதிர்பார்க்கப்படும் இழப்பின் செலவு [அபாய செலவும் அதே ஆகலாம்] இரண்டு காரணிகளை பெருக்கி கிடைக்கிறது

- ✓ இழப்பை ஏற்படுத்தக்கூடிய எந்த ஆபத்திற்கு எதிராக காப்பீடு செய்கிறோமோ அது நடக்கக்கூடிய நிகழ்தகவு (probability)
- ✓ தாக்கம் அல்லது அதன் விளைவாக நஷ்டப்பட்ட தொகை

நிகழ்தகவு மற்றும் இழப்பு தொகை இரண்டையுமே சார்ந்த நேர்விகிதத்தில் அபாய செலவும் அதிகரிக்கும். எனினும், இழப்பு தொகை மிகவும் அதிகமாக இருந்து, மற்றும் அதன் நிகழ்தகவு குறைவாக இருந்தால், அபாய செலவும் குறைந்தே இருக்கும்.

படம் 4 காப்பீடை தேர்வு செய்யும்போது கருதவேண்டியவை



காப்பீடை தேர்வு செய்யும்போது கருதவேண்டியவை

காப்பீடு செய்யவேண்டுமா இல்லையா என்பதை தீர்மானிக்கும் போது, ஒருவர் ஏற்படக்கூடிய இழப்பை தாங்கும் செலவிற்கும் மற்றும் அபாயத்தை கைமாற்றும் செலவிற்கும் இடையே கணக்கிடவேண்டும். அபாயத்தை கைமாற்றும் செலவு தான் காப்பீடு ப்ரிமியம் - முந்தைய

பத்தியில் குறிப்பிட்டுள்ள மாதிரி இது இரு காரணிகளை சார்ந்திருக்கும். நிகழ்தகவு மிகவும் குறைந்து ஆனால் இழப்பு தாக்கம் மிகவும் அதிகமாக இருக்கின்றவை தான் காப்பீட்டுக்கு சிறந்த சூழ்நிலைகளாக இருக்கும். இது போன்ற சந்தர்ப்பங்களில், காப்பீட்டு [ப்ரீமியம்] மூலம் அபாயத்தை கைமாற்றும் செலவு மிகவும் குறைவாக இருக்கும், ஆனால் அதை தாங்கும் செலவு மிக அதிகமாக இருக்கும்.

அ) சிறியதிற்கு அதிக அபாயத்தை எதிர்கொள்ளவேண்டாம்: அபாய கைமாற்ற செலவு மற்றும் கணிக்கப்பட்ட நஷ்ட மதிப்பும் சரியான விகிதத்தில் கணக்கிடப்பட வேண்டும்

#### உதாரணம்

ஒரு சாதாரண பால் பேனாவை காப்பீடு செய்வதில் அர்த்தம் உள்ளதா?

ஆ) உங்களால் இழக்கமுடிவதை விட அதிகமானவற்றை அபாயத்திற்கு உட்படுத்த வேண்டாம்: ஒரு நிகழ்வின் விளைவாக ஏற்படக்கூடிய இழப்பு மிக பெரியதாக இருந்து, அதன் மூலம் நீங்கள் திவாலாகக்கூடிய நிலைமை ஏற்படும் என்றால், அபாயத்தை வைத்திருத்தல் யதார்த்தமானதாக மற்றும் பொருத்தமானதாகவும் தோன்றாது.

#### உதாரணம்

ஒரு பெரிய எண்ணெய் சுத்திகரிப்புச்சாலை அழிந்தால் அல்லது சேதமடைந்து இருந்தால் என்ன நடக்கும்? நிறுவனத்தால் அந்த நஷ்டத்தை தாங்க முடியுமா?

சி) சாத்தியமான அபாய விளைவுகளை கவனமாக கருத்தில் கொள்க: நிகழ்வு நடக்கின்ற (அதிர்வெண்) நிகழ்தகவு குறைவாக உள்ள ஆனால் சாத்தியமான தீவிரம் (தாக்கம்) அதிகமாக உள்ள சொத்துக்களை காப்பீடு செய்வதே சிறந்தது.

#### உதாரணம்

உதாரணமாக, ஒரு செயற்கைக்கோளை காப்பீடு செய்யாமல் யாராவது இருக்கமுடியுமா?

#### சுய-பரீட்சை 4

பின்வரும் சூழல்களில் எதற்கு காப்பீடு அவசியமாக தேவைப்படுகிறது?

- I. குடும்பத்தில் சம்பாதிக்கும் ஒரே ஒருவர் அகால மரணம் அடையலாம்
- II. ஒரு நபர் அவரது பண்ப்பையை இழக்க நேரிடும்
- III. பங்கு விலைகள் மிகவும் குறைந்துவிடலாம்
- IV. இயற்கை தேய்மானம் காரணமாக ஒரு வீட்டின் மதிப்பு குறையலாம்.

காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் ஒரு நாட்டின் பொருளாதார வளர்ச்சியில் முக்கிய பங்கு வகிக்கின்றன. நாட்டின் செல்வம் காக்கப்படுவதை மற்றும் பாதுகாக்கப்படுவதை உறுதி செய்ய அவர்கள் பெருமளவுக்கு பங்கேற்கிறார்கள். அவர்களின் சில பங்களிப்புகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன:

- i) அவர்களது முதலீடுகள் பெரிய அளவில் சமூகத்திற்கு பலனளிக்கிறது. காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பலம் பெரிய அளவில் கட்டணங்கள் சேகரிக்கப்பட்டு ப்ரீமியங்களாக சேருவதில் தான் உள்ளது.
- ii) இந்த நிதி சேகரிக்கப்பட்டு பாலிசிதாரர்களின் நலனுக்காக பராமரிக்கப்படுகிறது. காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் இந்த அம்சத்தை மனதில் வைத்திருக்கவேண்டும். இந்த நிதியை கையாள அவர்கள் எடுக்கும் அனைத்து முடிவுகளும் சமூகத்திற்கு பயனளிக்கும் விதத்தில் செய்யப்பட வேண்டும். இது முதலீடுகளுக்கும் பொருந்தும். அதனால் தான் வெற்றிகரமான காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், நிதிப்பத்திரங்கள் மற்றும் பங்குகள் போன்ற ஊக வாணிபங்களில் முதலீடு செய்வதில்லை.
- iii) காப்பீட்டு அமைப்பு தனிப்பட்டவர், அவரது குடும்பம், தொழில் மற்றும் வர்த்தகம், சமூகம் மற்றும் நாடு முழுவதும் பல நேரடி மற்றும் மறைமுக நன்மைகளை வழங்குகிறது. காப்பீடு செய்தவர்கள் - தனிநபர்கள் மற்றும் காப்பீட்டை நிறுவனங்கள் இரண்டுமே, நேரடியாக நன்மையை பெறுகிறார்கள், ஏனெனில் அவர்கள் ஒரு விபத்து அல்லது தற்செயலான நிகழ்வு காரணமாக ஏற்படக்கூடிய இழப்பிலிருந்து பாதுகாக்கப்படுகிறார்கள். காப்பீடு, இதனால், ஒரு துறையின் மூலதனத்தை பாதுகாக்கிறது மற்றும் வணிகம் மற்றும் தொழிலை மேலும் விரிவாக்க மற்றும் வளர்ப்பதற்கு தேவையான மூலதனத்தையும் வழங்குகிறது.
- iv) எதிர்காலம் பற்றி உள்ள பயம், கவலை மற்றும் பதட்டத்தை காப்பீடு நீக்கிவிடுவதால், வணிக நிறுவனங்களில் மூலதனத்தை சுதந்திரமாக முதலீடு செய்ய மற்றும் ஏற்கனவே உள்ள வளங்களை திறமையாக பயன்படுத்த காப்பீடு ஊக்கமளிக்கிறது. இதனால் காப்பீடு வணிகம் மற்றும் தொழில்துறை வளர்ச்சியை ஊக்குவித்து, அதன் மூலம் ஒரு ஆரோக்கியமான பொருளாதாரம் மற்றும் தேசிய உற்பத்தியை அதிகரிப்பதில் பங்களிக்கிறது.
- v) ஆபத்துக்கள் மூலம் ஏற்படும் இழப்பு அல்லது சேதத்திற்கு எதிராக காப்பீடு செய்யப்படும்வரை வங்கியோ அல்லது நிதி நிறுவனமோ சொத்துக்கு எதிராக முன்கூட்டியே கடன்களை தராமல் இருக்கலாம். இதில் பெரும்பாலானவர்கள் பாலிசியை அடைமானமாக வைக்கும் படி வலியுறுத்துகின்றனர்.
- vi) ஒரு அபாயத்தை ஏற்கும் முன், காப்பீடு நிறுவனங்கள், தகுதிபெற்ற பொறியாளர்கள் மற்றும் பிற வல்லுனர்கள் மூலம் காப்பீடு செய்யப்படவேண்டிய சொத்தை ஆய்வு மற்றும் பரிசோதனை செய்கிறார்கள். அவர்கள் மதிப்பீடு நோக்கங்களுக்காக மட்டும் அபாயத்தை மதிப்பிடுவதில்லை, ஆனால் காப்பீடு செய்துக்கொள்பவரிடம் அபாயத்தை குறைக்க பல்வேறு மேம்பாட்டு வழிகளை பற்றி ஆலோசனைகளை கூறி மற்றும் பரிந்துரைக்கின்றனர், இதனால் ப்ரீமியம் விகிதங்களும் குறைகின்றன.
- vii) காப்பீடு நாட்டின் அன்னிய செலாவணியை ஈட்டித்தரும் ஏற்றுமதி வர்த்தகம், கப்பல் மற்றும் வங்கி சேவைகளிலும் உள்ளது. இந்திய காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் 30-ற்கும்

மேற்பட்ட நாடுகளில் செயல்படுகிறார்கள். இந்த நடவடிக்கைகள் கண்ணுக்கு புலனாகாமலே ஏற்றுமதி வணிகத்தில் செயலாற்றி அன்னிய செலாவணியை கொண்டுவருகின்றன.

- viii) காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தீயினால் ஏற்படும் இழப்பை தடுப்பது, சரக்கு இழப்பை தடுப்பது, தொழில்துறை பாதுகாப்பு மற்றும் சாலை பாதுகாப்பு துறைகளில் ஈடுபட்டுள்ள பல முகவர்கள் மற்றும் நிறுவனங்களுடன் நெருக்கமாக தொடர்பை வைத்திருக்கின்றன.

## தகவல்

### காப்பீடு மற்றும் சமூக பாதுகாப்பு

- i) இப்போது சமூக பாதுகாப்பு வழங்குவது மாநிலத்தின் பொறுப்பு என்று கருதப்படுகிறது. இந்த நோக்கத்திற்காக மாநிலம் மூலம் கொண்டு வரப்பட்ட பல்வேறு சட்டங்களில், கட்டாயமாகவோ அல்லது தன்னிச்சையாகவோ, சமூக பாதுகாப்பிற்கு ஒரு கருவியாக, காப்பீட்டின் பயன்பாடும் உள்ளது. தொழிலாளர் அரசு காப்பீட்டு சட்டம் (Employees State Insurance Act), 1948 மூலம் தொழிலாளர் அரசு காப்பீட்டு கழகம் (Employees State Insurance Corporation) காப்பீடு செய்யப்பட்ட தொழில்துறை ஊழியர்கள் மற்றும் அவர்களின் குடும்பங்களுக்கு நோய், இயலாமை, மகப்பேறு மற்றும் இறப்பு சமயத்தில் ஏற்படும் செலவுக்கு பணத்தை வழங்குகிறது. அரசு அறிவித்தப்படி இந்த திட்டம் சில தொழில்துறை பகுதிகளில் செயல்படுகிறது.
- ii) காப்பீடு நிறுவனங்கள், அரசு ஆதரவுள்ள சமூக பாதுகாப்பு திட்டங்களில் முக்கியமான பங்கை வகிக்கின்றன. பயிர் காப்பீட்டு திட்டம் (crop insurance scheme -RKBY) கணிசமான சமூக முக்கியத்துவமுள்ள ஒரு நடவடிக்கை. இந்த திட்டம் நேரடியாக காப்பீடு செய்யப்பட்ட விவசாயிகளுக்கு மட்டும் உதவாமல், மறைமுகமாக சமூகத்திற்கே நன்மையை வழங்குகிறது.
- iii) ஒரு வணிக அடிப்படையில் இயக்கப்படும் அனைத்து கிராமப்புற காப்பீட்டு திட்டங்களும் (rural insurance schemes), கிராமப்புற குடும்பங்களுக்கு சமூக பாதுகாப்பை வழங்கும் வகையிலேயே இறுதியில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது.
- iv) அரசு திட்டங்களை ஆதரிப்பதை தவிர, காப்பீட்டு துறையே சமூக பாதுகாப்பை கொண்டுவரும் ஒரே நோக்கத்துடன் வணிக அடிப்படையில் சில காப்பீடு திட்டங்களை வழங்குகிறது, இதன் எடுத்துக்காட்டுகளில் ஜனதா தனிநபர் விபத்து திட்டம் (Janata Personal Accident Scheme), மக்கள் ஆரோக்கிய திட்டம் (Jan Arogya Scheme) ஆகியவை அடங்கும்.

## சுய-பரீட்சை 5

கீழுள்ளதில் எந்த திட்டத்தை காப்பீட்டு நிறுவனமே அரசின் ஆதரவில்லாமல் வழங்குகிறது?

- I. தொழிலாளர் அரசு காப்பீட்டு கழகம்
- II. பயிர் காப்பீட்டு திட்டம்
- III. மக்கள் ஆரோக்கிய திட்டம்
- IV. மேலுள்ள அனைத்தும்

## சுருக்கம்

- காப்பீடு "அபாய சேகரிப்பு மூலம் அபாய கைமாற்றம்" எனப்படும்.
- இன்று நடைமுறையில் உள்ள காப்பீட்டு வணிகம் தொடங்கிய இடம், லண்டன் லாயிட்ஸ் காபி ஹவுஸ் என்று தெரியவருகிறது.
- ஒரு காப்பீடு ஏற்பாடில் பின்வரும் தனிதன்மைகள் உள்ளன:
  - ✓ சொத்து,
  - ✓ அபாயம்,
  - ✓ ஆபத்து,
  - ✓ ஒப்பந்தம்,
  - ✓ காப்பீட்டு நிறுவனம் மற்றும்
  - ✓ காப்பீடு பெற்றவர்
- ஒரே மாதிரி சொத்துக்களை கொண்ட மற்றும் ஒரே மாதிரி அபாயங்களுக்கு உள்ளாகக்கூடிய நபர்கள் ஒரு பொதுவான நிதி சேர்மத்தில் பங்கேற்கிற போது அது சேகரித்தல் என அறியப்படுகிறது.
- காப்பீடை தவிர, அபாயத்தை நிர்வகிக்கும் மற்ற வழிகளில் உள்ளவை:
  - ✓ அபாய தவிர்ப்பு,
  - ✓ அபாய கட்டுப்பாடு,
  - ✓ அபாய வைத்திருத்தல்,
  - ✓ அபாய நிதி
  - ✓ அபாய கைமாற்றல்
- காப்பீட்டின் அடிப்படை விதிகள் படி:
  - ✓ இழக்க முடிவதை விட அதிகமாக அபாயத்தின் மதிப்பிடு இருக்கக்கூடாது.
  - ✓ கவனமாக அபாயத்தின் சாத்தியமுள்ள வெளிப்பாடுகள் அனைத்தையும் படிக்கவும் மற்றும்
  - ✓ சிறியதிற்கு அதிக அபாயத்தை எதிர்கொள்ளவேண்டாம்

## முக்கிய வார்த்தைகள்

1. அபாயம்
2. சேகரிப்பு
3. சொத்து
4. அபாய சுமை
5. அபாய தவிர்த்தல்
6. அபாய கட்டுப்பாடு
7. அபாயத்தை வைத்திருத்தல்
8. அபாய நிதி
9. அபாய கைமாற்றல்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

இந்தியாவில் காப்பீடு ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம் காப்பீட்டு தொழிலை ஒழுங்குப்படுத்துகிறது

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

எதிர்காலத்தில் இழப்புக்களை சந்திக்க ஒரு இருப்பு நிதியை ஒதுக்கி வைப்பது தான் இரண்டாம் அபாய சுமை

**பதில் 3**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

காப்பீடு என்பது ஒரு அபாய கைமாற்றுதல் முறை.

**பதில் 4**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

குடும்பத்தில் சம்பாதிக்கும் ஒரே ஒருவர் அகால மரணம் அடைந்து முழு குடும்பமும் வாழும் வழியின்றி தவிக்கும் சூழ்நிலையை தவிர்க்க காப்பீடை வாங்குவது தேவைப்படுகிறது.

**பதில் 5**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

மக்கள் ஆரோக்கிய திட்டத்தை காப்பீட்டு நிறுவனமே அரசின் ஆதரவில்லாமல் வழங்குகிறது

### சுய-தேர்வு கேள்விகள்

**கேள்வி 1**

அபாய சேகரிப்பு மூலம் அபாயத்தை கைமாற்றுவது \_\_\_\_\_ எனப்படும்.

- I. சேமிப்பு
- II. முதலீடுகள்
- III. காப்பீடு
- IV. அபாய தடுப்பு

**கேள்வி 2**

அபாய நிகழ்வு வாய்ப்புகளை குறைக்கும் நடவடிக்கை \_\_\_\_ எனப்படும்.

- I. அபாயத்தை வைத்திருத்தல்
- II. இழப்பு தடுப்பு
- III. அபாய கைமாற்றம்
- IV. அபாய தவிர்ப்பு

**கேள்வி 3**

காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு அபாயத்தை கைமாற்றுவதன் மூலம், அது சாத்தியமாகிறது:

- I. நம் சொத்துக்களை பற்றி கவனக்குறைவாக இருக்கலாம்
- II. இழப்பு நேர்ந்தால் காப்பீடு மூலம் பணம் பெற்று அனுபவிக்கலாம்

III. நம் சொத்தின் மீதுள்ள முக்கியமான அபாயங்களை புறக்கணிக்கலாம்

IV. மன அமைதி அனுபவிக்கலாம் மற்றும் மேலும் திறம்பட வணிகத்தை திட்டமிடலாம்

கேள்வி 4

நவீன காப்பீடு வணிகத்தின் ஆதாரத்தை \_\_\_\_\_ இடத்தில் காணலாம்.

- I. அடகு கடன்கள்
- II. லாயிட்ஸ்
- III. ரோட்ஸ்
- IV. மல்ஹோத்ரா குழு

கேள்வி 5

காப்பீட்டு பின்னணியில் 'அபாயம் வைத்திருத்தல்' \_\_\_\_\_ நிலைமையை குறிக்கிறது.

- I. இழப்பு அல்லது சேதத்திற்கான சாத்தியம் இல்லை
- II. இழப்பு உற்பத்திசெய்யும் நிகழ்வுக்கு எந்த மதிப்பும் இல்லை
- III. சொத்து காப்பீடு செய்யப்பட்டுள்ளது
- IV. அபாயம் மற்றும் அதன் விளைவுகள் ஒருவர் தாங்க முடிவுசெய்கிறார்

கேள்வி 6

பின்வரும் அறிக்கையில் எது சரி?

- I. காப்பீடு சொத்தை பாதுகாக்கிறது
- II. காப்பீட்டு அதன் இழப்பை தடுக்கிறது
- III. காப்பீட்டு இழப்பின் வாய்ப்புகளை குறைக்கிறது
- IV. சொத்து இழப்பு ஏற்படும் போது காப்பீடு அதை ஈடு செய்கிறது

கேள்வி 7

ஒவ்வொன்றும் ரூ.20,000 மதிப்புள்ள 400 வீடுகளில், சராசரியாக 4 வீடுகள் ஒவ்வொரு வருடமும் எரிக்கப்படுகின்றன. இதன் விளைவாக ஏற்படும் ஒருங்கிணைந்த இழப்புத்தொகை ரூ.80,000. இந்த இழப்பை ஈடு செய்ய ஒவ்வொரு வீட்டின் உரிமையாளரின் வருடாந்திர பங்களிப்பு எவ்வளவு இருக்க வேண்டும்?

- I. ரூ.100/-
- II. ரூ.200/-
- III. ரூ. 80/-
- IV. ரூ.400/-

கேள்வி 8

பின்வரும் அறிக்கைகளில் இதில் எது சரி?

- I. காப்பீடு 'பலர்' ஒரு 'சிலரின்' இழப்புக்களை பகிர்ந்துக்கொள்ளும் ஒரு முறை
- II. காப்பீடு தனி நபரின் அபாயத்தை இன்னொரு தனி நபருக்கு கைமாற்றும் ஒரு முறை
- III. காப்பீடு சிலரின் இழப்புக்களை 'பலர்' பகிர்ந்துக்கொள்ளும் ஒரு முறை
- IV. காப்பீடு சிலரின் வெற்றிகளை பலருக்கு மாற்றும் ஒரு முறை

கேள்வி 9



ஒரு அபாயத்தை ஏற்கும் முன், காப்பீடு நிறுவனங்கள், சொத்தை ஆய்வு மற்றும் பரிசோதனை செய்ய ஏற்பாடு செய்கிறார்கள். ஏன்?

I. மதிப்பீடு நோக்கங்களுக்காக அபாயத்தை மதிப்பிட

II. காப்பீடு செய்யப்போகிறவர் சொத்தை வாங்கின விதத்தை கண்டுபிடிக்க

III. மற்ற காப்பீடு நிறுவனங்களும் சொத்தை ஆய்வு செய்தனரா என்று கண்டுபிடிக்க

IV. பக்கத்தில் உள்ள சொத்தையும் காப்பீடு செய்ய முடியுமா என்று கண்டுபிடிக்க

கேள்வி 10

கீழுள்ள விருப்பங்களில் எது காப்பீடு முறையை சரியாக வரையறுக்கிறது?

I. சிலரின் இழப்புக்களை 'பலர்' பகிர்ந்துக்கொள்ளும் ஒரு முறை

II. 'பலர்' ஒரு 'சிலரின்' இழப்புக்களை பகிர்ந்துக்கொள்ளும் ஒரு முறை

III. ஒருவர் மட்டுமே 'சிலரின்' இழப்புக்களை பகிர்ந்துக்கொள்ளும் ஒரு முறை

IV. மானியம் மூலம் இழப்புகளை

**சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்**

**பதில் 1**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

அபாய சேகரிப்பு மூலம் அபாய கைமாற்றுதல் காப்பீடு என்று அழைக்கப்படுகிறது.

**பதில் 2**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

இழப்பு தடுப்பு நடவடிக்கைகள் அபாய நிகழ்வின் வாய்ப்பை குறைக்கின்றன.

**பதில் 3**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

மன அமைதி அனுபவிக்கலாம் மற்றும் மேலும் திறம்பட வணிகத்தை திட்டமிடலாம்

**பதில் 4**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

நவீன காப்பீடு தோற்றம் லாயிட்ஸ்-இல் தொடங்கியது

**பதில் 5**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

அபாயம் மற்றும் அதன் விளைவுகள் ஒருவர் தாங்க முடிவுசெய்தால், அவர் அபாயத்தை வைத்திருப்பதாக கூறப்படுகிறது.

**பதில் 6**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

சொத்து இழப்பு ஏற்படும் போது காப்பீடு அதை ஈடு செய்கிறது

## பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒவ்வொரு வீட்டின் உரிமையாளரும் ரூ 200 பங்களிக்க வேண்டும்.

## பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீடு சிலரின் இழப்புகள் பலர் பகிர்ந்துக்கொள்ளும் ஒரு முறை.

## பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு அபாயத்தை ஏற்கும் முன், மதிப்பீடு நோக்கங்களுக்காக அபாயத்தை மதிப்பிட காப்பீடு நிறுவனம் சொத்தை ஆய்வு செய்கிறார்கள்

## பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

தூரதிருஷ்டவசமான சிலருக்கு ஏற்படும் இழப்புகளை, இதே போன்ற நிச்சயமற்ற நிகழ்வுகள் / சூழ்நிலைகளுக்கு வெளிப்படும் பலரால் பகிரப்படும் செயல்முறையாக காப்பீடை கருதலாம்.

---

## அத்தியாயம் 2

### ஆயுள் காப்பீடில் சம்பந்தப்பட்டவை

#### அத்தியாய அறிமுகம்

காப்பீட்டில் நான்கு அம்சங்கள் உள்ளன

- ✓ சொத்து
- ✓ காப்பீடு செய்யப்பட்ட அபாயம்
- ✓ நிதி சேகரிப்பு கொள்கை
- ✓ ஒப்பந்தம்

இப்போது நாம் ஆயுள் காப்பீட்டின் அம்சங்களை ஆராய்வோம். இந்த அத்தியாயம் மேலே குறிப்பிட்டுள்ள ஆயுள் காப்பீட்டின் பல்வேறு கூறுகளை சுருக்கமாக விளக்குகிறது.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

அ. ஆயுள் காப்பீட்டு வணிகம் –கூறுகள், மனித வாழ்வின் மதிப்பு, நிதிபரிமாற்றம்

## அ ஆயுள் காப்பீட்டு வணிகம் - கூறுகள், மனித வாழ்வின் மதிப்பு, நிதிபரிமாற்றம்

### 1. சொத்து - மனித வாழ்வின் மதிப்பு (HLV)

ஒரு சொத்து என்பது மதிப்பு அல்லது வருவாய் விளைவிக்கும் ஒன்று என்பதை ஏற்கனவே பார்த்தோம். பெரும்பாலான சொத்து வகைகளின் மதிப்பு துல்லியமான பண அடிப்படையில் அளவிடப்படுகிறது. இதே மாதிரி, மதிப்பின் இழப்பின் அளவிடமுடியும்.

## உதாரணம்

ஒரு கார் விபத்து நேரிடும் போது, சேதத்தின் அளவு ரூ. 50,000 என்று மதிப்பிடப்பட்டுள்ளது. காப்பீட்டு நிறுவனம் உரிமையாளருக்கு இந்த இழப்பீடை வழங்குகிறது.

ஒரு நபர் இறந்தால். நாம் எப்படி இழப்பு தொகையை மதிப்பிடவேண்டும்?

அவரது மதிப்பு 50,000 ரூபாய்களா அல்லது 5,00,000 ரூபாய்களா?

மேலுள்ள கேள்விக்கு வாடிக்கையாளரை சந்திக்கும் போது ஒரு முகவர் பதிலளிக்க வேண்டும். இதன் அடிப்படையில், வாடிக்கையாளருக்கு பரிந்துரை செய்யவேண்டிய காப்பீட்டு தொகையை முகவர் தீர்மானிக்க முடியும் இதுதான் உண்மையில் ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு முகவர் கற்க வேண்டிய முதல் பாடம்.

அதிர்ஷ்டவசமாக, பேராசிரியர் ஹ்யூபன்ர் கிட்டத்தட்ட எழுபது ஆண்டுகளுக்கு முன்பு உருவாக்கப்பட்ட ஒரு அளவு நம்மிடம் உள்ளது. மனித வாழ்க்கை மதிப்பு (HLV) என அழைக்கப்படும் இந்த அளவு, உலகம் முழுவதும் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

HLV கருத்து வருமானம் தருகிற சொத்தாக அல்லது உடைமையாக மனித வாழ்க்கையை கருதுகிறது. ஒரு தனிப்பட்டவர் எதிர்பார்க்கும் நிகர எதிர்கால வருவாயின் அடிப்படையில் மனித வாழ்வின் மதிப்பு அளவிடப்படுகிறது. நிகர வருவாய் என்பது, ஒரு நபர் எதிர்காலத்தில் ஒவ்வொரு ஆண்டும் சம்பாதிப்போம் என்ற எதிர்பார்க்கிற மதிப்பில் இருந்து, அவர் சுய செலவுக்கு எடுத்துக்கொள்ளும் மதிப்பை கழித்து கிடைக்கும் மதிப்பு. இது ஊதியம் பெறுபவர் அகாலமாக இறந்தால் ஒரு குடும்பத்திற்கு ஏற்படும் பொருளாதார இழப்பின் அளவை குறிக்கிறது. பொருத்தமான வட்டி விகிதம் மூலம் மிகை கணக்கிடப்பட்டு, இந்த வருமானம் மதிப்பிடப்படுகிறது..

HLV-ஐ அளவிட ஒரு எளிய கட்டைவிரல் விதி அல்லது வழி உள்ளது. குடும்பத்தில் சம்பாதிப்பவர் உயிருடன் இல்லாவிட்டாலும், ஒரு குடும்பம் பெற விரும்பும் ஆண்டு வருமானத்தை, பெறக்கூடிய வட்டி விகிதம் மூலம் வகுத்தால் இந்த மதிப்பு கிடைக்கும்.

## உதாரணம்

திரு ராஜன் ஒரு ஆண்டில் ரூ 1,20,000 சம்பாதிக்கிறார். மற்றும் ரூ 24,000 தனக்காக செலவழிக்கிறார்.

அவர் அகாலமாக இறந்தால், அவரது குடும்பம் இழக்கும் நிகர வருவாய் ரூ 96,000- ஆக இருக்கும்.

வட்டி விகிதத்தை 8% (0.08 என குறிப்பிடப்படுகிறது) என்று கருதினால்

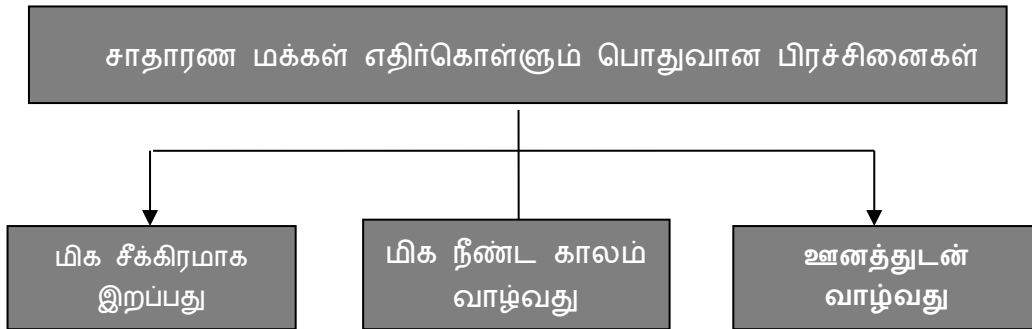
முழு பாதுகாப்பிற்கு எவ்வளவு காப்பீடு தேவை என்பதை HLV தீர்மானிக்க உதவுகிறது. இது எந்த மேல் வரம்பை தாண்டினால் ஆயுள் காப்பீடு ஊகமானதாகி விடும் என்பதையும் சொல்கிறது.

பொதுவாக, காப்பீட்டின் அளவு ஆண்டு வருமானத்தில் சுமார் 10-லிருந்து 15 மடங்கு இருக்க வேண்டும் என்று நாம் கூறலாம். மேலுள்ள உதாரணத்தில், ரூ 1.2 லட்சம் சம்பாதிக்கும் திரு ராஜன் 2 கோடிக்கு காப்பீடை கோரினால், நமக்கு சந்தேகம் வர வேண்டும். காப்பீட்டின் உண்மையான அளவு ஒருவரால் எந்த அளவுக்கு காப்பீடை வாங்கி அதற்கான பரிமியத்தையும் கட்ட முடியும் என்பதை போன்ற காரணிகளை சார்ந்ததாக இருக்கும்.

## 2. அபாயம்

நாம் மேலே பார்த்த மாதிரி, ஆயுள் காப்பீடு ஒரு சொத்தாக மனித வாழ்வின் மதிப்பை அழிக்க அல்லது குறைக்கும் அபாய நிகழ்வுகளுக்கு எதிராக பாதுகாப்பு வழங்குகிறது. இத்தகைய இழப்பு ஏற்படும் சூழ்நிலைகள் மூன்று வகையாக உள்ளன. இவை எல்லாமே சாதாரண மக்கள் எதிர்கொள்ளும் பொதுவான பிரச்சினைகள்.

படம் 1 சாதாரண மக்கள் எதிர்கொள்ளும் பொதுவான கவலைகள்



மற்றொரு பக்கம், பொது காப்பீடு பொதுவாக - தீ, கடலில் இருக்கும்போது சரக்கு இழப்பு, திருட்டு மற்றும் கொள்ளை மற்றும் மோட்டார் விபத்துக்கள் போன்ற அபாயங்களுக்கு எதிராக காப்பளிக்கிறது. அதில் நல்ல பெயர் மற்றும் நல்லெண்ணத்தின் இழப்பிற்கும் காப்பீடு கிடைக்கிறது. பொறுப்பு காப்பீடு என்று அழைக்கப்படும் காப்பீடு வர்க்கம் மூலம் இவற்றிற்கு காப்பளிக்கப்படுகிறது.

இறுதியாக தனிநபரை பாதிக்கும் அபாயங்கள் உள்ளன. அவை தனிப்பட்ட அபாயங்கள் என குறிப்பிடப்பட்டு, அவற்றிற்கு பொது காப்பீடு மூலம் காப்பளிக்கப்படுகிறது.

## உதாரணம்

ஒரு விபத்து காரணமாக ஏற்பட்ட இழப்புகளுக்கு எதிராக விபத்து காப்பீடு காப்பளிக்கிறது.

அ) ஆயுள் காப்பீடு மற்றும் பொது காப்பீடு இடையில் உள்ள சரியான வேறுபாடுகள் என்ன?

| பொது காப்பீடு  | ஆயுள் காப்பீடு   |
|--|--|
| <p>ஈட்டுறுதி: தனிநபர் விபத்து காப்பீடை தவிர மற்ற பொது காப்பீட்டு பாலிசிகள், வழக்கமாக ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தங்களாகும்.</p>   | <p>ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகள் உத்தரவாத ஒப்பந்தங்கள்.</p> <p>ஈட்டுறுதி என்பதற்கு அர்த்தம், தீ போல ஒரு நிகழ்வுக்கு பின்னர், காப்பீட்டு நிறுவனம் ஏற்பட்ட இழப்பின் சரியான அளவை மதிப்பிட்டு இழப்பின் அளவிற்கு மட்டுமே இழப்பீடு வழங்கும்- அதிகமாகவும் இல்லை, குறைவாகவும் இல்லை.</p> <p>இது ஆயுள் காப்பீட்டில் சாத்தியம் இல்லை. நன்மையின் அளவை அதாவது மரணம் நேர்ந்தால் கிடைக்கும் பலன்களை தொடக்கத்திலேயே, அதாவது ஒப்பந்தம் எழுதும் நேரத்திலேயே, முடிவு செய்யவேண்டும், இதனால் பெரும்பாலும் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகள் வாழ்க்கை உத்தரவாத ஒப்பந்தங்கள் என அறியப்படுகிறது ஒருவர் இறந்துவிட்டால். உறுதி செய்யப்பட்ட ஒரு தொகை நியமித்தவர்கள் அல்லது காப்பீடு பெற்றவரின் பயனாளிகளுக்கு வழங்கப்படும்.</p> |
| <p><b>நிச்சயமின்மை:</b> பொது காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களில், காப்பீடு செய்யப்படும் அபாய நிகழ்வு நிச்சயமில்லாத ஒன்று. யாருமே ஒரு வீடு தீப்பற்றி எரிந்துவிடும் அல்லது ஒரு கார் விபத்து ஏற்படும் என்று உறுதியாக கூறமுடியாது.</p> | <p>ஆயுள் காப்பீட்டில், மரணம் ஏற்படுமா அல்லது இல்லையா என்ற கேள்வியே எழாது. ஒரு நபர் பிறந்தவுடனேயே, அவனுக்கு என்றாவது மரணம் ஏற்படும் என்பதும் உறுதி. நிச்சயமற்றதாக இருப்பது மரண நேரம் மட்டுமே. ஆயுள் காப்பீடு இதனால் அகால மரணத்தின் அபாயத்திற்கு எதிராக பாதுகாப்பை வழங்குகிறது.</p>  |
| <p>நிகழ்தகவு அதிகரிக்கிறது: பொது காப்பீட்டில், தீ அல்லது பூகம்பம் போன்ற ஆபத்துகள் ஏற்படக்கூடிய நிகழ்தகவு காலத்துடன் அதிகரிப்பதில்லை</p>  | <p>ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில் மரணத்தின் நிகழ்தகவு வயது அதிகரிக்கிறது.</p>   |

ஆ) ஆயுள் காப்பீடு அபாயத்தின் இயற்கை

இறப்பு வயது தொடர்புள்ளது என்பதால் இளம் வயதினருக்கு குறைந்த பரிமியமும் மற்றும் வயது அதிகமுள்ளவர்களுக்கு அதிக பரிமியமும் விதிக்கப்படும் என்று பொருள். இதன் ஒரு விளைவாக, ஆரோக்கியமற்ற உறுப்பினர்கள் திட்டத்தில் இருந்தனர் ஆனால் வயது அதிகமானாலும் நல்ல ஆரோக்கியமுள்ள நபர்கள் திட்டத்திலிருந்து விலகிவிட்டனர். இதன் விளைவாக காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் கடுமையான பிரச்சினைகளை எதிர்கொண்டனர்.

அதனால் தங்கள் வாழ்க்கை முழுவதும் தனிநபர்கள் ப்ரீமியங்களை கட்டு முடிகின்ற அளவிற்கு ஒப்பந்தங்களை உருவாக்க முயன்றார்கள். இது லெவல் அதாவது நிலை ப்ரீமியங்களுக்கு வளர்ச்சிக்கு வழிவகுத்தது.

### 3. நிலை ப்ரீமியங்கள்

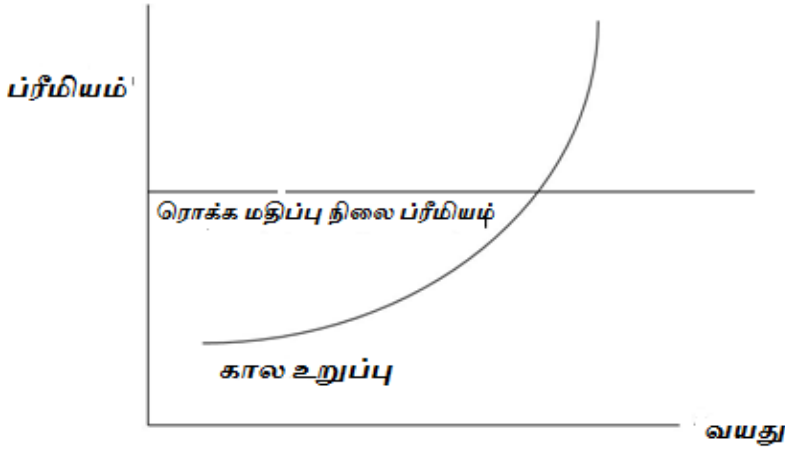
#### முக்கியமானவை

நிலை ப்ரீமியம் என்பது வயதுடன் அதிகரிக்காத மாதிரி நிர்ணயிக்கப்பட்ட ப்ரீமியம் அளவு மற்றும் ஒப்பந்த காலம் முழுவதும் தொடர்ந்து இது நிலையானதாக இருக்கும்.

இதற்கு அர்த்தம் முதல் சில வருடங்களில் சேகரிக்கப்பட்ட ப்ரீமிய அளவு அந்த இள வயதில் மரண ஈடுக்கோரலுக்கு தேவைப்படும் தொகையை விட கூடுதலாக இருக்கும், ஆனால் வயதாகும் போது சேகரிக்கப்படும் ப்ரீமிய அளவு மரண ஈடுக்கோரலுக்கு தேவைப்படும் தொகையை விட குறைவாக இருக்கும், நிலை ப்ரீமியம் இந்த இரண்டு நிலைக்கும் இடையேயுள்ள சராசரியாக உள்ளது. இதற்கு முந்தைய வயதின் கட்டப்பட்ட கூடுதல் ப்ரீமிய தொகை பிந்தைய வயதில் ப்ரீமிய தொகை பற்றாக்குறையை ஈடு என்று பொருள்.

நிலை ப்ரீமியத்தின் அம்சம் கீழே விவரிக்கப்பட்டுள்ளது

படம் 2 நிலை ப்ரீமியம்



நிலை ப்ரீமியங்களுக்கு அர்த்தம் ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் பொதுவாக நீண்ட கால காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களாக இருக்கும் மற்றும் 10, 20 அல்லது பல ஆண்டுகளுக்கு அமலில் இருக்கும். மறுபுறம், பொது காப்பீட்டு பொதுவாக குறுகிய கால திட்டம் மற்றும் ஒவ்வொரு ஆண்டும் காலாவதியாகிறது.

#### முக்கியமானவை

ஒப்பந்தகாலத்தின் ஆரம்ப ஆண்டுகளில் சேகரிக்கப்பட்ட ப்ரீமியங்களை அவர்களது பாலிசிதாரர்கள் நலனுக்காக காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒரு நிதியில் வைத்திருக்கிறது. அந்த மாதிரி சேகரிக்கப்பட்ட தொகை ஒரு "ரிசர்வ்" அதாவது இருப்பு என்று அழைக்கப்படுகிறது. ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் காப்பீட்டு பெற்றவரின் எதிர்கால பொறுப்புகளை சந்திக்க இந்த இருப்பை

வைத்திருக்கிறது. கூடுதலாக உள்ள தொகை "ஆயுள் நிதியம்"( Life Fund) என அழைக்கப்படும் ஒரு நிதியையும் உருவாக்குகிறது. ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் இந்த நிதியை முதலீடு செய்து வட்டி சம்பாதிக்கின்றனர்.

அ) நிலை பரீமியத்தின் கூறுகள்

நிலை பரீமியத்தில் இரண்டு கூறுகள் உள்ளன.

- முதலாவது கால அல்லது பாதுகாப்பு கூறு என அறியப்படுகிறது, இது உண்மையான அபாய செலவிற்கு கொடுக்க வேண்டிய பரீமியத்தின் பகுதியை கொண்டுள்ளது.
- இரண்டாவது பண மதிப்பு உறுப்பு என அறியப்படுகிறது. இது பாலிசிதாரரிடம் திரட்டப்பட்ட கூடுதல் கட்டணங்கள் மூலம் உருவாக்கப்படுகிறது. இது சேமிப்பு கூறை உருவாக்குகிறது.

இதற்கு கிட்டத்தட்ட அனைத்து ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகளிலும் பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பின் ஒரு கலவையாக உள்ளது என்று அர்த்தம். பரீமியத்தில் பண மதிப்பு உறுப்பு அதிகமாக இருந்தால், அது சேமிப்பு சார்ந்த காப்பீடாக அதிகம் கருதப்படுகிறது.

#### 4. அபாய சேர்மத்தின் கொள்கை

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், ஒப்பந்த நிதி நிறுவனங்கள் என வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளன. இதற்கு பாலிசிதாரர்களுக்கு தரவேண்டிய நன்மைகள் பெரும்பாலும் ஒப்பந்த உத்தரவாதங்களின் வடிவத்தில் எடுக்கப்படுகின்றன என்று அர்த்தம். ஆயுள் காப்பீட்டு மற்றும் ஓய்வூதியங்களும், எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக, பாரம்பரியமாக அவர்கள் வழங்கும் நிதி பாதுகாப்பு உணர்வுக்காக வாங்கப்படுகின்றன. இந்த பாதுகாப்பு ஒப்பந்தங்கள் அமைக்கப்பட்டுள்ள முறை மூலம் எழுகிறது மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பணத்தை தரும் நிலையில் இருப்பதை உறுதி செய்ய சில பாதுகாப்பு முறைகளும் தரப்பட்டுள்ளன. பரஸ்பரதன்மை அல்லது சேர்மத்தின் கொள்கையின் பயன்பாடு மூலம் இந்த அமைப்பு உருவாகிறது.

நிதிபரிமாற்றம் (Mutuality) என்பது நிதி சந்தைகளில் அபாயத்தை குறைக்கும் முக்கியமான வழிகளில் ஒன்று, மற்றொன்று பல்வகைப்படுத்துதலாக உள்ளது. இரண்டும் அடிப்படையில் வேறுபட்டு உள்ளன.

| பல்வகைப்படுத்துதல் (Diversification)  | நிதிபரிமாற்றம் (Mutuality)   |
|---|--|
| பல்வகைப்படுத்துதலில் நிதிகள் பல்வேறு சொத்துக்கள் இடையில் பரவலாக இருக்கும் (வெவ்வேறு கூடைகளில் முட்டைகளை வைப்பது). | நிதிபரிமாற்றம் (Mutuality) அல்லது சேர்மத்தின் கீழ், பல்வேறு தனிநபர்களின் நிதி இணைகிறது (ஒரே கூடையில் எல்லா முட்டைகளையும் வைப்பது). |
| பல்வகைப்படுத்துதலில் ஒரு ஆதாரத்தில் இருந்து நிதி பல இலக்குகளுக்கு செல்கிறது                                       | நிதிபரிமாற்றத்தில், நமக்கு பல ஆதாரங்களில் இருந்து ஒன்றில் நிதி வருகிறது.   |

படம் 3 நிதிபரிமாற்றம்

நிதிபரிமாற்றம் (பல ஆதாரங்களில் இருந்து ஒன்றிற்கு நிதி வருகிறது.)



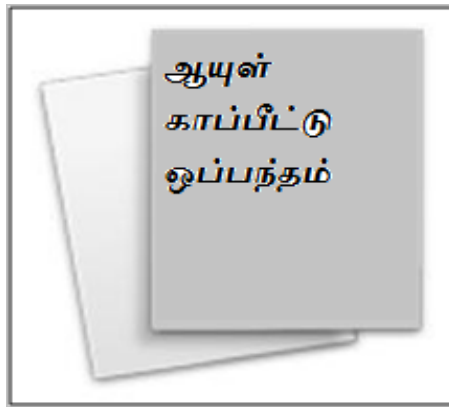


நிதிபரிமாற்றம் அல்லது நிதி சேர்ம கொள்கை ஆயுள் காப்பீட்டில் இரண்டு குறிப்பிட்ட வகை பங்குகளை வகிக்கிறது.

- i) முதலாவது ஒரு நபரின் அகால மரணத்தின் விளைவாக எழும் பொருளாதார இழப்பிற்கு எதிராக பாதுகாப்பு வழங்குவதில் அதற்குள்ள பங்கு. இந்த இழப்பை தாங்க மற்றும் ஈடு செய்யும் தொகையை வழங்கிட ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தம் செய்த பலரின் பங்களிப்புகளின் நிதி சேர்மங்கள் பயன்படுத்தப்படுகின்றன.
- ii) அபாய நிதிசேர்ம கொள்கை இறப்பின் அபாய காப்பை தாண்டி வேறு நன்மைகளையும் தருகிறது. இதனை நிதி சேர்மத்துடன் நிதி அபாயத்தையும் சமமாக்க ஈடுபடுத்த முடியும். இதை ப்ரீமியங்கள், நிதிகளை மற்றும் தனிநபர்கள் மூலம் வெவ்வேறு நேரத்தில் பல்வேறு வகையான அபாயங்களுக்கு காப்பளிப்பதற்காக எடுக்கப்பட்ட ஒப்பந்தங்களின் சேர்மத்தை திரட்டுவதன் மூலம் செய்ய முடிகின்றது. இதனால், இதை பாலிசிதாரர்களின் பல்வேறு தலைமுறையினர் மத்தியில் திரட்டப்பட்ட சேர்மம் என கூறலாம். இந்த சேர்மத்தின் மூலம், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களால் நல்ல மற்றும் மோசமான நேரங்களிலும், காலம் முழுவதும் பலனை சமமாக பங்கிட்டு, ஒரு சீரான விகிதத்தில் (ஒரு சீரான போனஸ்) பலனை வழங்க முடிவதை உறுதி செய்யமுடியும்.

### ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம்

படம் 4 ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம்



ஆயுள் காப்பீட்டின் இறுதி அம்சம் ஒப்பந்தம் ஆகும். அதன் முக்கியத்துவம் காப்பளிக்கப்பட்ட கால தொகையில் இருந்து வருகிறது. இந்த தொகைக்கு ஒப்பந்தம் மூலம் உத்தரவாதம் அளிக்கப்படுகிறது, இதனால் ஆயுள் காப்பீடு நிதி பாதுகாப்பு வாகனமாகிறது. இந்த உத்தரவாத உறுப்பு, ஆயுள் காப்பீடு கடுமையான கட்டுப்பாடு மற்றும் முழுமையான கண்காணிப்பிற்கு உட்பட்டது என்பதற்கும் உறுதியளிக்கிறது.

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வணிகத்தை நடத்த நிலையான சட்டபூர்வமான இருப்புக்களை வைத்திருக்க வேண்டும். அவர்கள் தங்கள் நிதிகளை முதலீடு செய்வதை நிர்வகிக்கும் நிபந்தனைகள் இருக்கலாம், அவர்களது ப்ரீமியங்கள் போதுமானதாக இருக்கிறது என்பதை உறுதி செய்ய வேண்டும் மற்றும் அவர்கள் பாலிசிதாரர்களின் பணத்தை எவ்வாறு செலவிடலாம் என்பது விதிகள் உட்பட்டதாக இருக்கலாம்.

மற்ற நிதி நிறுவனங்களுடன் ஒப்பிடுகையில், பாலிசிதாரர்களுக்கு வழங்கப்படும் பலன்கள் போதுமானதாக இருக்கிறதா என்பது அடிக்கடி விவாதிக்கப்படுகின்ற ஒரு முக்கிய கேள்வியாக உள்ளது. நாம் நினைவு வைத்திருக்க வேண்டியது, ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களில், அபாய காப்புடன் சேர்த்து ஒரு சேமிப்பு உறுப்பும் உள்ளது. இதனால் நிதி சந்தையில் மற்ற பொருட்கள் போன்று இதுவும் ஒரு நிதி தயாரிப்பாக உள்ளது. உண்மையில் ஆயுள் காப்பீடு பாதுகாப்பை விட அதிகமாக செல்வத்தை வைத்திருக்கும் ஒரு வழியாக உள்ளது. மரண நன்மையை மட்டும் வழங்குகின்ற தூய கால காப்பீடு மற்றும் பெரிய பண மதிப்பு அல்லது சேமிப்பு கூறை கொண்டுள்ள சேமிப்பு திட்டங்கள் இடையே உள்ள வித்தியாசத்தை காட்டுவது அவசியம். தூய கால காப்பீடிற்கு குறைந்த ப்ரீமியம் மட்டுமே இருக்கிறது, ஆனால் சேமிப்பு திட்டங்கள் பெரிய அளவில் இருக்கலாம் மற்றும் ஒரு தனிநபரின் சேமிப்பின் ஒரு கணிசமான பகுதியாக அமையலாம். பண மதிப்பிற்கு உள்ள வாய்ப்பு செலவும் அதிகம் என்றும் இதற்கு அர்த்தம். 'வாய்ப்பு செலவு' என்ற சொல், ஒருவர் தன் பணத்தை வேறு இடத்தில் முதலீடு செய்யாமல் எத்தனை வாழ்ப்புகளை இழக்கிறார் என்பதை குறிக்கிறது.

உண்மையில் வழக்கமான ஆயுள் காப்பீடு சேமிப்பு ஒப்பந்தங்கள் எதிர்கொள்ளும் முக்கிய சவால்களில் ஒன்று, "காலத்தை வாங்கவும் மற்றும் பிற இடங்களில் வேறுபாடை முதலீடு செய்யவும்" என்பது ஒரு வாதத்தின் விளைவாக வந்தது. இதன் அடிப்படையில், ஒருவர் கால காப்பீடை மட்டும் காப்பீடு நிறுவனத்திடமிருந்து வாங்கிவிட்டு மற்றும் மிகுதி ப்ரீமியங்களை அதிக பலன் தரும் வழிகளில் முதலீடு செய்தால் ஒருவரின் நிலை மேம்பட்டு இருக்கும் என்று விவாதிக்கப்படுகிறது.

இங்கே பாரம்பரிய பண மதிப்பு காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களுக்கு எதிராக இந்த வாதங்களை கருதுவது பொருத்தமாக இருக்கும்.

#### அ) அனுகூலங்கள்

- i. வரலாற்றுபடி இது பாதுகாப்பான மற்றும் பத்திரமான முதலீடு என நிரூபிக்கப்பட்டுள்ளது. அதன் பண மதிப்புகள் ஒரு குறைந்தபட்ச விகிதத்தில் பலன் கிடைப்பதற்கு உத்தரவாதம் அளிக்கிறது, அது ஒப்பந்த காலத்தில் அதிகரிக்கலாம்.
- ii. முறையான ப்ரீமியம் செலுத்தல்கள் சேமிப்பின் திட்டமிடலை கட்டாயப்படுத்தி மற்றும் சேமிப்பாளர்களுக்கு தேவைப்படும் ஒழுக்கத்தை வழங்குகிறது.
- iii. காப்பீட்டாளர் முதலீட்டு மேலாண்மையை கவனிப்பதால் இந்த பொறுப்பிலிருந்து தனிப்பட்டவரை விடுவிக்கிறது.
- iv. பணப்புழக்கத்தை சுலபமாக்குகிறது. காப்பீடு பெற்றவர் கடன் எடுக்கலாம் அல்லது பாலிசியை திரும்பி தந்து அதனை பணமாக மாற்றமுடியும்.
- v. பண மதிப்பு வகை ஆயுள் காப்பீடு மற்றும் ஆண்டுதோறும் கிடைக்கும் தொகைக்கு சில வருமான வரி சலுகைகளை அனுபவிக்கலாம்.
- vi. காப்பீடுபெற்றவர் திவால் ஆனால் அல்லது மரணம் ஏற்பட்டால், கடன் வழங்கியவர்களின் ஈடுக்கோரல்களிடம் இருந்து பாதுகாப்பாக இருக்கலாம்.

ஆ) பிரதிகூலங்கள்

- i. ஒப்பீட்டளவில் நிலையான வருமானத்தை தரும் கருவியாக இருந்தாலும், அனைத்து நிலையான வருமானம் முதலீடுகளையும் பணவீக்கத்தின் அழிக்கின்ற விளைவால் இதுவும் பாதிக்கப்படுகிறது.
- ii. உயர் சந்தைப்படுத்தல் மற்றும் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகளின் மற்ற தொடக்க செலவுகள், முதல் சில ஆண்டுகளில் திரட்டப்படும் பணத்தின் அளவை குறைக்கிறது.
- iii. உத்தரவாதம் அளிக்கப்பட்டாலும், கிடைக்கும் பயன், மற்ற நிதி சந்தை கருவிகளை விட குறைவாகவே இருக்கலாம். குறைவான பயன் வர்த்தக-பரிமாற்றத்தின் விளைவு, இது அபாயத்தையும் குறைக்கிறது.

சுய-பரீட்சை 1

பல்வகைப்படுத்துதல் (Diversification) நிதி சந்தைகளில் அபாயங்களை எப்படி குறைக்கிறது?

- I பல ஆதாரங்களில் இருந்து நிதி சேகரித்தல் மற்றும் ஒரே இடத்தில் அவற்றை முதலீடு செய்வது
- I. பல்வேறு சொத்து வகைகளில் நிதிகளை முதலீடு செய்வது
- II. முதலீடுகள் இடையே நேர வித்தியாசத்தை பராமரித்தல்
- III. பாதுகாப்பான சொத்துக்களில் முதலீடு செய்வது

## சுருக்கம்

- i) ஒரு சொத்து என்பது மதிப்பு அல்லது வருவாய் விளைவிக்கும் ஒன்று
- ii) HLV கருத்து வருமானம் தருகிற சொத்தாக அல்லது உடைமையாக மனித வாழ்க்கையை கருதுகிறது. ஒரு தனிப்பட்டவர் எதிர்பார்க்கும் நிகர எதிர்கால வருவாயின் அடிப்படையில் மனித வாழ்வின் மதிப்பு அளவிடப்படுகிறது
- iii) நிலை ப்ரீமியம் என்பது வயதுடன் அதிகரிக்காத மாதிரி நிர்ணயிக்கப்பட்ட ப்ரீமியம் அளவு மற்றும் ஒப்பந்த காலம் முழுவதும் தொடர்ந்து இது நிலையானதாக இருக்கும்.
- iv) நிதிபரிமாற்றம் (Mutuality) என்பது நிதி சந்தைகளில் அபாயத்தை குறைக்கும் முக்கியமான வழிகளில் ஒன்று, மற்றொன்று பல்வகைப்படுத்துதலாக உள்ளது.
- v) ஆயுள் காப்பீட்டின் உத்தரவாத உறுப்பு, அது கடுமையான கட்டுப்பாடு மற்றும் முழுமையான கண்காணிப்பிற்கு உட்பட்டது என்பதற்கும் உறுதியளிக்கிறது.

## முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. சொத்து
2. மனித வாழ்வின் மதிப்பு
3. நிலை ப்ரீமியம்
4. நிதிபரிமாற்றம்
5. பல்வகைப்படுத்துதல்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

சரியான பதில் விருப்பம் II.

பல்வகைப்படுத்துதல் பல்வேறு சொத்து வகைகளில் நிதிகளை முதலீடு செய்வதன் மூலம் நிதி சந்தைகளில் அபாயத்தை குறைக்கிறது.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

கீழேயுள்ளதில் எது ஆயுள் காப்பீட்டின் ஒரு உறுப்பு அல்ல?

- I. சொத்து
- II. அபாயம்
- III. நிதிபரிமாற்ற கொள்கை
- IV. மானியம்

கேள்வி 2

யார் HLV-இன் கருத்தை வடிவமைத்தது?

- I. டாக்டர் மார்ட்டின் லூதர் கிங்
- II. வாரன் பஃபே
- III. பேராசிரியர் ஹ்யூப்னர்
- IV. ஜார்ஜ் சொரோஸ்

கேள்வி 3

கீழே குறிப்பிட்டுள்ள காப்பீட்டு திட்டங்களில் எதில் சேமிப்பு உறுப்பின் அளவு குறைந்ததாக அல்லது இல்லவே இல்லை?

- I. கால காப்பீட்டு திட்டம்
- II. எண்டோமென்ட் காப்பீட்டு திட்டம்
- III. வாழ்நாள் முழுவதும் திட்டம்
- IV. பண-மீட்சி திட்டம்

கேள்வி 4

பின்வருவதில் எதை சொத்து என கூற முடியாது?

- I. கார்
- II. மனித வாழ்க்கை
- III. காத்து
- IV. வீடு

கேள்வி 5

கீழுள்ளதில் எதை அபாயங்களின் கீழ் வகைப்படுத்தமுடியாது?

- I. மிக இளவயதில் இறப்பது
- II. மிக சீக்கிரம் இறப்பது
- III. இயற்கையான தேய்மானம்

IV. உடல் ஊனத்துடன் வாழ்வது

கேள்வி 6

கீழுள்ள கூற்றில் எது உண்மையானது?

- I. ஆயுள் காப்பீட்டு கொள்கைகள் ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தங்கள், மறுபுறம் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகள் உத்தரவாத ஒப்பந்தங்களாக உள்ளன
- II. ஆயுள் காப்பீட்டு கொள்கைகள் உத்தரவாத ஒப்பந்தங்கள், மறுபுறம் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகள் ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தங்களாக உள்ளன
- III. பொது காப்பீடு வழக்கில், காப்பளிக்கப்படும் அபாயம் நிச்சயமான ஒன்றாக உள்ளது.
- IV. பொது காப்பீடு வழக்கில் உள்ள அபாய நிகழ்வின் உறுதிப்பாடு காலத்துடன் அதிகரிக்கிறது

கேள்வி 7

பின்வரும் முறைகளில் ஒரு தனிநபருக்கு தேவையான காப்பீடை தீர்மானிக்க உதவக்கூடிய பாரம்பரிய முறை எது?

- I. மனிதனின் பொருளாதார மதிப்பு
- II. வாழ்வு-கால முன்மொழிதல்
- III. மனித வாழ்வின் மதிப்பு
- IV. எதிர்கால வாழ்வின் மதிப்பு

கேள்வி 8

வயதானவர்களுடன் ஒப்பிடும்போது இளைஞர்களுக்கு குறைந்த ஆயுள் காப்பீட்டு ப்ரீமியம் விதிக்கப்படுவதற்கு மிக பொருத்தமான விளக்கம் என கீழுள்ளதில் எதை கூறலாம்?

- I. இளைஞர்கள் பெரும்பாலும் சார்ந்து வாழ்கின்றனர்
- II. வயதானவர்களால் அதிக பணம் கட்ட முடியும்
- III. இறப்பிற்கு வயதுடன் தொடர்புள்ளது
- I. இறப்பிற்கு வயதுடன் எதிர்மாறான தொடர்புள்ளது

கேள்வி 9

பண மதிப்பு காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களின் கீழுள்ளதில் எது அனுசூலமானது அல்ல?

- I. பாதுகாப்பான மற்றும் பத்திரமான முதலீடு
- II. சேமிக்கும் ஒழுக்கத்தை மனதில் பதிய வைக்கிறது
- III. குறைவான பயன்கள்
- IV. வருமான வரி அனுசூலங்கள்

கேள்வி 10

கீழுள்ளதில் எது பண மதிப்பு காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களில் அனுசூலங்களில் ஒன்று?

- I. பணவீக்கத்தின் அழிக்கின்ற விளைவு படி பயனும் கிடைக்கிறது II. முந்தைய
- II. முதல் சில ஆண்டுகளில் குறைந்த சேகரிப்பு
- III. குறைவான பயன்கள்
- IV. பாதுகாப்பான முதலீடு

## சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

ஆயுள் காப்பீட்டின் கூறுகளில் சொத்து, அபாயம், நிதிபரிமாற்ற கொள்கை மற்றும் ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தம் அடங்கும்.

மானியம் ஆயுள் காப்பீடு ஒரு உறுப்பு இல்லை

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

பேராசிரியர் ஹ்யூப்னர் மனித வாழ்வின் மதிப்பு (HLV) கருத்தை வடிவமைத்தார்

### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

கால காப்பீட்டில் ஒரு சேமிப்பு உறுப்பு இல்லவே இல்லை.

### பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காத்தை ஒரு சொத்து என கூறவோ / வகைப்படுத்தவோ முடியாது

### பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

இயற்கையான தேய்மானம் என்பது ஒரு நிகழ்வு மற்றும் அபாயம் கிடையாது

### பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஆயுள் காப்பீட்டு கொள்கைகள் உத்தரவாத ஒப்பந்தங்கள், மறுபுறம் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகள் ஈட்டுறுதி ஒப்பந்தங்களாக உள்ளன

### பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

மனித வாழ்வின் மதிப்பு தனிநபருக்கு தேவையான காப்பீடை தீர்மானிக்கும் முறையாக உள்ளது.

### பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

இறப்பு வயதுடன் தொடர்புள்ளது மற்றும் அதனால் தான் வயதானவர்களுடன் ஒப்பிடும்போது இளைஞர்களுக்கு குறைந்த ஆயுள் காப்பீட்டு ப்ரீமியம் விதிக்கப்படுகிறது

### பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

குறைவான பயன் பண மதிப்பு காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் பிரதிகூலங்களில் ஒன்றாக இருக்கிறது.

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

பாதுகாப்பான முதலீடு பண மதிப்பு காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களின் அனுகூலங்களில் ஒன்றாகும்.



## அத்தியாயம் 3

# ஆயுள் காப்பீட்டின் சட்டரீதியான கொள்கைகள்

### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயத்தில், ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தை கட்டுப்படுத்தும் ஆக்கக்கூறுகளை பற்றி நாம் விவாதிக்கிறோம். இந்த அத்தியாயம் ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் சிறப்பு அம்சங்களைப் பற்றியும் விளக்குகிறது.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

அ காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் - சட்ட அம்சங்கள் மற்றும் சிறப்பு அம்சங்கள்

## A. காப்பீடு ஒப்பந்தம் - சட்ட அம்சங்கள் மற்றும் விசேஷ அம்சங்கள்

### i. காப்பீடு ஒப்பந்தம் - சட்ட அம்சங்கள்

#### i. காப்பீடு ஒப்பந்தம்

இதன்படி காப்பீட்டு நிறுவனம் பரீமியம் என அழைக்கப்படும் ஒரு விலை அல்லது கருதுகை மூலம் குறிப்பிட்ட அபாயங்களுக்கு எதிராக நிதி பாதுகாப்பை வழங்க ஒப்புக்கொள்வதாக ஒரு ஒப்பந்த உடன்பாடு மூலம் ஏற்றுக்கொள்கிறது. ஒப்பந்த உடன்படிக்கை ஒரு காப்பீடு பாலிசி வடிவில் செய்யப்படுகிறது.

#### ii. ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் சட்ட அம்சங்கள்

நாம் இப்போது ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தத்திற்கு சம்பந்தப்பட்ட சில அம்சங்களை பார்த்துவிட்டு பின்னர் பொதுவாக காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களை கட்டுப்படுத்தும் சட்ட கொள்கைகளை பற்றியும் கருதுவோம்.

## முக்கியமானவை

ஒப்பந்தம் என்பது இரு கட்சிகள் இடையே சட்டத்தால் அமல்படுத்தப்பட்ட உடன்பாடாக இருக்கிறது. இந்திய ஒப்பந்த சட்டம் , 1872-இன் (Indian Contract Act, 1872) விதிமுறைகள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் உட்பட இந்தியாவில் உள்ள அனைத்து ஒப்பந்தங்களையும் நிர்வகிக்கிறது.

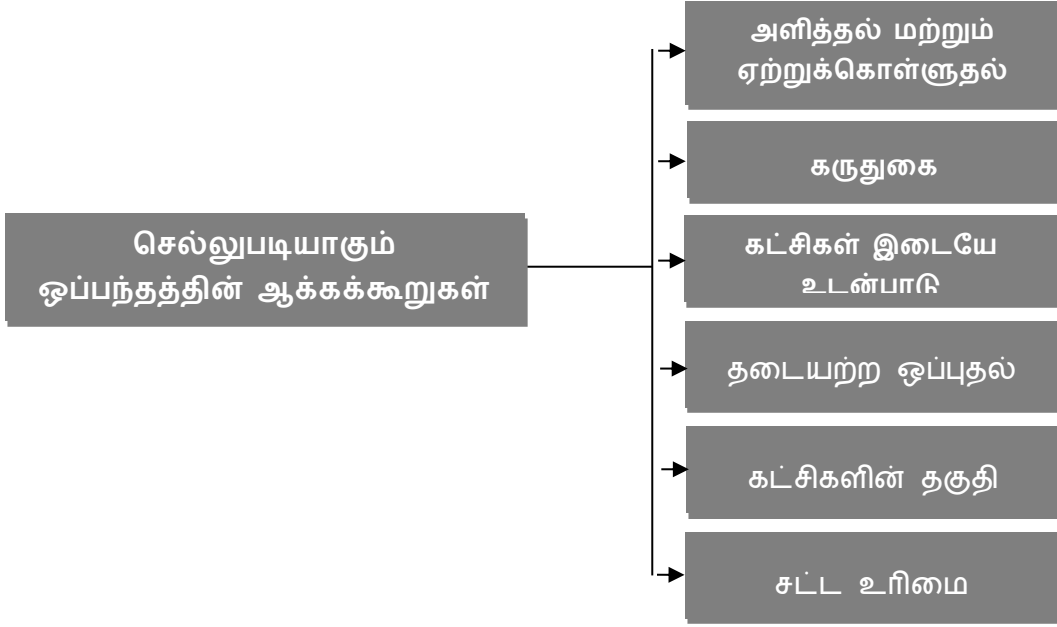
காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் என்பது இரு கட்சிகள் இடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தம், அதாவது, காப்பீட்டாளர் எனப்படும் நிறுவனம், மற்றும் பாலிசிதாரராக உள்ள காப்பீடு பெறுபவருக்கும் மத்தியில் உள்ள உடன்பாடாகும் மற்றும் இது இந்திய ஒப்பந்தங்கள் சட்டம், 1872-இன் விதிகளுக்கு உட்பட்டது.

படம் 1 காப்பீட்டு ஒப்பந்தம்



#### iii. செல்லுபடியாகும் ஒப்பந்தத்தின் ஆக்கக்கூறுகள்

## படம் 2 செல்லுபடியாகும் ஒப்பந்தத்தின் ஆக்கக்கூறுகள்



செல்லுபடியாகும் ஒப்பந்தத்தின் ஆக்கக்கூறுகள் பின்வருமாறு:

### i. அளித்தல் மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளுதல் (Offer and acceptance):

ஒரு நபர் மற்றொருவரிடம் எதையாவது செய்ய அல்லது செய்யாமல் இருப்பதற்காக அவரது ஒப்புதலை பெற, தனது விருப்பத்தை குறிப்பிடும்போது, அவர் வாய்ப்பை அளிப்பதாக அல்லது முன்மொழிவதாக கூறப்படுகிறது. பொதுவாக, வாய்ப்பு முன்மொழிபவர் மூலம் அளிக்கப்பட்டு, மற்றும் ஏற்பு காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் செய்யப்படுகிறது.

வாய்ப்பு யாரிடம் அளிக்கப்படுகிறதோ, அதற்கு அதற்கு தனது இசைவு தந்ததும், அது ஏற்கப்பட்டதாக கருதப்படும். அதனால், ஒரு முன்மொழிவை ஏற்றதுமே, அது ஒரு வாக்குறுதி ஆகிறது.

ஏற்கப்பட்டது முன்மொழிபவருக்கு தெரிவிக்கப்பட வேண்டும், அதன் விளைவாக ஒப்பந்தம் உருவாகிறது.

ஒரு முன்மொழிபவர் காப்பீட்டு திட்டத்தின் விதிகளை ஏற்றுக்கொண்டு, மற்றும் வைப்பு தொகையை, செலுத்தி தனது இசைவை தெரிவிக்கிறார், இந்த தொகை முன்மொழிவு ஏற்கப்பட்டவுடன், முதல் பரீமியமாக மாற்றப்பட்டுவிடும், மற்றும் முன்மொழிவு ஒரு பாலிசியாகி விடுகிறது.

ஏதாவது நிபந்தனை வைக்கப்பட்டால், அது எதிர் வாய்ப்பாக மாறுகிறது.

பாலிசி பத்திரம் ஒப்பந்தத்தின் ஆதாரமாகிறது.

### ii. கருதுகை

இதற்கு அர்த்தம், இந்த ஒப்பந்தம் இருகட்சிகளுக்கும் பரஸ்பர லாபத்தை கொண்டிருக்க வேண்டும். பரீமியம் தான் பாலிசிதாரரின் பக்கத்தில் வரும் கருதுகை அதாவது பங்கு மற்றும் இழப்பீடுகளை தருகின்ற வாக்குறுதி, காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் கருதுகை அதாவது பங்கு.

### iii. கட்சிகள் இடையே உடன்பாடு

இரு கட்சிகளுமே ஒரே அர்த்தத்தில், ஒரே விஷயத்தை ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், இரு கட்சிகளுக்கும் இடையே ஒருமித்த அதாவது

கருத்து “consensus ad-idem” இருக்க வேண்டும். காப்பீட்டு நிறுவனம் மற்றும் பாலிசிதாரர் இருவருமே ஒரே அர்த்தத்தில் ஒரே விஷயத்தை ஒப்புக்கொள்ள வேண்டும்.

iv. தடையற்ற ஒப்புதல்

ஒரு ஒப்பந்தத்தில் நுழையும் போது தடையற்ற ஒப்புதல் இருக்க வேண்டும்.

ஒப்புதல் பின்வரும் காரணங்களால் ஏற்கப்படாத போது தடையற்றதாக கூறப்படுகிறது

- ✓ அச்சுறுத்தல்
- ✓ தகாத ஆதிக்கம்
- ✓ மோசடி
- ✓ திரித்துக்கூறுதல்
- ✓ தவறு

ஒரு உடன்பாட்டிற்கு அச்சுதல், மோசடி அல்லது திரித்துக்கூறுதல் மூலம் ஏற்படும் போது, உடன்பாடு சட்டப்படி செல்லுபடியாகாது.

v. கட்சிகளின் தகுதி

ஒப்பந்தம் செய்கின்ற இரு கட்சிகளும் ஒப்பந்தத்தில் நுழைய சட்டபூர்வமாக தகுதிப் பெற்றிருக்க வேண்டும். முன்மொழிவில் கையெழுத்திடும் நேரத்தில் பாலிசிதாரர் மேஜராக அதாவது வயதுவந்தவராக இருக்கவேண்டும் மற்றும் சித்தநலம் உள்ளவராக இருக்க வேண்டும் மற்றும் சட்டத்தின் கீழ் தகுதிநீக்கம் பெற்றவராக இருக்கக்கூடாது. உதாரணமாக, சிறார்களால் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களில் நுழைய முடியாது.

vi. சட்ட உரிமை

ஒப்பந்தத்தில் உள்ளது சட்டப்படி இருக்கவேண்டும். உதாரணமாக, கடத்தல் பொருட்களுக்கு எந்த காப்பீடும் கிடைக்காது. விஷயம் அல்லது கருதுகை சட்டவிரோதமாக உள்ள எந்த உடன்பாடுமே சட்டப்படி செல்லுபடியாகாது. ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் விஷயம் ஒரு சட்டப்பூர்வமான விஷயம் ஆகும்.

**முக்கியமானவை**

- i. அச்சுறுத்தல்- இதில் குற்ற வழிமுறைகள் மூலம் அழுத்தத்தை தருவது அடங்கும்.
- ii. தகாத ஆதிக்கம்-மற்றொருவர் மீது ஆதிக்கம் செலுத்த முடிகின்ற ஒரு நபர், தகாத ஆதாயத்தை பெற தனது நிலை, செல்வாக்கு அல்லது அதிகாரத்தை பயன்படுத்தும் போது.
- iii. மோசடி-ஒரு நபர், அவர் அல்லது அவள் உண்மை என்று நம்பாததை எடுத்துரைத்து தவறான நம்பிக்கையை ஏற்படுத்த மற்றொருவரை தூண்டி விடும்போது. இது உண்மைகளை வேண்டுமென்றே மறைப்பதால் அல்லது தவறாக எடுத்துரைப்பதால் ஏற்படலாம்.
- iv. தவறு- ஒரு நிகழ்வை பற்றிய தீர்ப்பு அல்லது விளக்கத்தில் தவறு. இதனால் ஒப்பந்தம் செய்யப்படும் விஷயத்தை பற்றிய புரிதல் மற்றும் உடன்பாட்டில் தவறு ஏற்படலாம்

2. காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் - சிறப்பு அம்சங்கள்

- i) ஊபரிமா ஃபைட்ஸ் அல்லது உன்னத நன்னம்பிக்கை (Uberrima Fides or Utmost Good Faith)

இந்த காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் அடிப்படை கோட்பாடுகளில் ஒன்றாகும். இது உபர்ரிமா ஃபைட்ஸ் (uberrima fides) என்றும் அழைக்கப்படும், இதற்கு ஒப்பந்தத்தில் ஈடுபட்ட ஒவ்வொரு கட்சியும் காப்பீடு விஷயத்திற்கு தொடர்பான அனைத்து அடிப்படை உண்மைகளையும் வெளியிட வேண்டும் என்று அர்த்தம்

நன்னம்பிக்கைக்கும் உன்னத நன்னம்பிக்கைக்கும் இடையே வித்தியாசம் உள்ளது. பொதுவாக அனைத்து வணிகரீதியான ஒப்பந்தங்களும் அவர்களுடைய பரிவர்த்தனையில் நன்னம்பிக்கையைப் பின்பற்ற வேண்டும் என்றும் பொய்யோ ஏமாற்றோ இருக்கக் கூடாது என்றும் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. நன்னம்பிக்கையைப் பின்பற்றும் கடமையைத் தவிர வாங்குபவருக்கு ஒப்பந்தத்தின் ஓரத்துக்களைப் பற்றிய எந்த ஒரு தகவலையும் வெளிப்படுத்தும் கடமை விற்பவருக்கு இல்லை.

இங்கு பின்பற்றப்படும் விதி “கவீட் எம்டர்” (Caveat Emptor) அதாவது 'வாங்குநர் கவனிக்க' என்பதாகும்.

ஒப்பந்தத்தின் ஓரத்துக்களை ஒப்பந்தத்தின் தரப்புகள் ஆய்வுசெய்ய எதிர்பார்க்கப்படுகின்றனர். ஒரு தரப்பு மற்றொரு தரப்பினை தவறுதலாக வழிநடத்தாமல் சரியான பதில்களை அளிக்கும்வரை, அடுத்த தரப்பு ஒப்பந்தத்தை தவிர்ப்தாகக் கருதப்படாது.

**உன்னத நன்னம்பிக்கை (Utmost good faith) :** காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் மாறுபட்ட வகையை சார்ந்துள்ளன. முதலாவதாக, ஒப்பந்தம் செய்யப்படும் விஷயம் தொட்டுணர் முடியாத்து மற்றும் காப்பீட்டாளரால் அதை நேரடி கவனம் அல்லது அனுபவம் மூலம் அறியமுடியாது. மேலும் இயல்பின் காரணமாக மட்டும் முன்மொழிபவருக்கு மட்டுமே தெரிந்த பல அடிப்படை உண்மைகள் உள்ளன. காப்பீட்டாளர் தகவலை பெற முன்மொழிபவரை மட்டுமே முற்றிலும் நம்பியிருக்க வேண்டும்.

எனவே முன்மொழிபவருக்கு காப்பீடு விஷயத்தை பற்றி அனைத்து அடிப்படை உண்மைகளையும் வெளியிடவேண்டிய சட்டபூர்வ கடமை உள்ளது.

## உதாரணம்

டேவிட் ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிக்கு முன்மொழிவை அளித்தார். பாலிசிக்கு விண்ணப்பிக்கும் நேரத்தில், டேவிட் நீரிழிவு நோயால் பாதிக்கப்பட்டிருந்து சிகிச்சையும் பெற்று கொண்டிருந்தார். ஆனால் ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனத்திற்கு டேவிட் இந்த உண்மையை வெளிப்படுத்தவில்லை. டேவிடின் வயது முப்பதுகளில் இருந்ததால், ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் மருத்துவ சோதனையை மேற்கொள்ளுமாறு டேவிடை கேட்காமல் பாலிசியை வழங்கிவிட்டது. சில ஆண்டுகளுக்கு பிறகு, டேவிடின் உடல்நிலை மோசமடைந்து அவர் ஆஸ்பத்திரியில் அனுமதிக்கப்பட்டார். சிகிச்சைக்கு பலனில்லாமல் அடுத்த சில நாட்களில் டேவிட் இறந்துவிட்டார். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் ஈடுக்கோரல் எழுப்பப்பட்டது.

டேவிட் மூலம் பெயர் நியமித்தவருக்கு அதிர்ச்சி தரும் வகையில், ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் ஈடுக்கோரலை நிராகரித்துவிட்டது. விசாரணையில், காப்பீட்டு நிறுவனம் டேவிட் பாலிசிக்கு விண்ணப்பிக்கும் நேரத்திலேயே நீரிழிவு நோயால் பாதிக்கப்பட்டிருந்தும். அந்த உண்மையை வேண்டுமென்றே டேவிட் மறைத்துவிட்டார் என தெரியவந்துவிட்டது. எனவே காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் பயனற்றது மற்றும் செல்லுபடியாகாதது என அறிவிக்கப்பட்டு, ஈடுக்கோரலும் நிராகரிக்கப்பட்டது.

அடிப்படைத் தகவல் என்பது காப்பீடு நிறுவனங்கள் முடிவெடுப்பதற்கு துணைசெய்யும் தகவல்களாகும்:

- ✓ அவர்கள் அந்த ஆபத்தினை ஏற்பார்களா?
- ✓ அப்படியானால், எந்த பீரீமிய விகிதத்தில் மற்றும் எந்த விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகளின் அடிப்படையில்?

பொதுச் சட்டத்தின்கீழ் உன்னத நன்னம்பிக்கையின் இந்த சட்டப்பூர்வ கடமை உருவாகிறது. முன்மொழிபவருக்குத் தெரிந்த அடிப்படை உண்மைகளை மட்டுமல்லாது அவர் அறிய வேண்டிய அடிப்படை உண்மைகளுக்கும் இந்தக் கடமை விரிவடைகிறது.

### உதாரணம்

பின்வருபவை முன்மொழியும் சமயத்தில் முன்மொழிபவர் வெளிப்படுத்தவேண்டிய அடிப்படை உண்மைகளின் சில உதாரணங்கள்:

- i. ஆயுள் காப்பீடு: சொந்த மருத்துவ வரலாறு, பரம்பரை நோய்களுக்கு குடும்ப வரலாறு, புகைபிடித்தல் மற்றும் குடிப்பது போன்ற பழக்கங்கள், பணிக்கு போகாத நாட்களின் விவரங்கள், வயது, பொழுதுபோக்குகள், முன்மொழிபவரின் வருமான விவரங்கள், ஏற்கனவே உள்ள ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகள் போன்ற நிதிசார்ந்த தகவல்கள் முதலியன
- ii. தீ காப்பீடு: கட்டிடத்தின் அமைப்பு மற்றும் பயன். கட்டிடத்தின் நயது, சேகரித்துவைக்கும்/உற்பத்தி பொருட்களின் இயல்பு முதலியன
- iii. கடல் சார்ந்த காப்பீடு: பொருட்கள் விளக்கம், பேக்கிங் அதாவது கட்டப்படும் முறை முதலியன
- iv. வாகன காப்பீடு: வாகனத்தின் விளக்கம், கொள்முதல் தேதி டிரைவர் போன்ற விவரங்கள்

காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் உயர் கடப்பாட்டுக்கு உட்பட்டது. காப்பீட்டைப் பொறுத்தவரை, நன்னம்பிக்கை ஒப்பந்தங்கள் உன்னத நன்னம்பிக்கை ஒப்பந்தங்களாகின்றன.

### வரையறை

"உபரிமா :பைட்ஸ்" என்பது "வேண்டப்பட்டாலும் இல்லாவிட்டாலும், முன்மொழியப்படும் அபாயத்துக்கு உரிய அனைத்து அடிப்படை உண்மைகளையும் துல்லியமாகவும் முழுமையாகவும் தானாக முன்வந்து வெளிப்படுத்துவதற்கான ஒரு நேர்மறை கடமை" என வரையறுக்கப்படுகிறது.

உன்னத நன்னம்பிக்கை ஏதாவது ஒரு கட்சியால் அனுசரிக்கப் படாவிட்டால், ஒப்பந்தத்தை மற்ற கட்சி தவிர்க்கமுடியும். இதன் அடிப்படையில், குறிப்பாக எந்த ஒரு காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் நுழையும் போதும், யாராலும் அவரது சொந்த தவறை லாபத்திற்காக பயன்படுத்த அனுமதிக்கமுடியாது என்று அர்த்தம்

காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் விஷயத்தை பற்றிய எந்த உண்மையை பற்றியும் காப்பீடு பெற்றவர் திரித்துக்கூற கூடாது என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. காப்பீடுடன் தொடர்புடைய அனைத்து உண்மைகளையும் காப்பீடு பெற்றவர் வெளிப்படுத்த வேண்டும். இந்த கடப்பாடு இல்லை என்றால், ஒரு நபர் எடுத்துக்கொள்ளும் காப்பீடு செய்யப்பட்ட அபாயத்தை பாதிக்கும் சில உண்மைகளை மறைத்து தேவையற்ற நன்மையை பெறமுடியும்.

ஏற்பளிப்பாளர் சரியாக அபாயத்தை மதிப்பிட, எந்த அடிப்படை உண்மைகளையும் மறைக்காமல் பாலிசிதாரர், அவரது உடல்நலம், குடும்ப வரலாறு, வருமானம், வேலை போன்ற நிலைகளை வெளியிடவேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. ஏற்பளிப்பு விஷயத்தில் ஏற்பளிப்பாளரின் முடிவை பாதிக்கும் வகையில் முன்மொழிவு படிவத்தில் வெளியிடப்பட்ட ஏதாவது வெளிப்படுத்தாமை அல்லது திரித்துக்கூறுதல் உள்ள வழக்கில், காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஒப்பந்தத்தை ரத்து செய்ய உரிமை உண்டு.

அனைத்து அடிப்படை உண்மைகளையும் வெளிப்படுத்தும் ஒரு கடப்பாட்டினை சட்டம் விதிக்கிறது.

## உதாரணம்

ஒரு அதிகாரி மிகை இரத்த அழுத்தத்தினால் பாதிக்கப்பட்டுள்ளார். சமீபத்தில் ஒரு சிறு மாரடைப்பும் வந்துள்ளது. அதைத் தொடர்ந்து தன்னுடைய உண்மையான நிலையை வெளிப்படுத்தாமல் ஒரு உடல்நலக் காப்பீட்டினை வாங்க முடிவு செய்கிறார். இதனால், காப்பீடு பெற்றவர் மூலம் திரித்துக் கூறப்பட்ட உண்மைகளை நம்பி அவருடைய முன்மொழிதலில் காப்பீட்டு நிறுவனம் ஏமாளியாக்கப்படுகிறது.

ஒரு நபருக்கு பிறப்பிலிருந்தே இதயத்தில் ஒரு ஓட்டை உள்ளது. அதை தனது முன்மொழிவுப் படிவத்திலும் வெளிப்படுத்துகிறார். அது காப்பீட்டு நிறுவனத்தாலும் ஏற்கப்பட்டுள்ளது. ஆனால், முன்னரே உள்ள நோய்களுக்கு குறைந்தது 4 ஆண்டுகள்வரை காப்பு கிடைக்காது என்பதை காப்பீட்டு நிறுவனம் கூறவில்லை. இது காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் ஏமாற்றுவதற்காக மறைக்கப்பட்ட உண்மை.

ii) அடிப்படை உண்மைகள்

## வரையறை

**அடிப்படை உண்மை** என்பது ஒரு காப்பீட்டு ஏற்பாளர் அந்த அபாயத்தை ஏற்பதா எனத் தீர்மானிக்கவும், ஏற்பதானால் அதன் பரிமிய விகிதம் மற்றும் விகிதம் மற்றும் நிபந்தனைகள் என்ன எனத் தீர்மானிப்பதைப் பாதிக்கக்கூடிய உண்மை என வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

ஒரு வெளிப்படுத்தப்படாத உண்மை அடிப்படையானதா இல்லையா என்பது குறிப்பிட்ட சூழலைப் பொறுத்தது. அது நீதி மன்றத்தில் மட்டுமே இறுதியில் முடிவுசெய்யப்படுகிறது அபாயத்தைப் பாதிக்கும் உண்மைகளை காப்பீட்டு பெறுபவர் வெளிப்படுத்த வேண்டும்.

ஒருவர் வெளிப்படுத்த வேண்டிய காப்பீட்டில் உள்ள சில அடிப்படையான உண்மைகளின் வகைகளைப் பற்றிப் பார்ப்போம்.

- i. குறிப்பிட்ட அபாயம் சாதாரண நிலையை விட ஒரு பெரிய வெளிப்படுத்துதலைக் குறிக்கிறது என்பதை சுட்டிக்காட்டும் உண்மைகள்.

## உதாரணம்

கடல் வழியாக எடுத்துச் செல்லப்படும் பொருட்களின் இடையூறை உண்டாக்கும் இயல்பு;

- i. அனைத்து காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடமிருந்தும் பெற்ற முந்தைய பாலிசிக்களின் இருப்பு மற்றும் அவற்றின் தற்போதைய நிலை
- ii. முன்மொழிவுப் படிவத்தில் அல்லது காப்பீட்டுக்கான விண்ணப்பத்தில் உள்ள அனைத்துக் கேள்விகளும் அடிப்படையானவை என்றே கருதப்படுகின்றன. ஏனெனில், காப்பீட்டின் அடிப்படை சார்ந்த பல்வேறு அம்சங்கள் மற்றும் அபாயத்திற்கான வாய்ப்பு பற்றியும் இவை உள்ளன. அந்தக் கேள்விகள் உண்மையாக மற்றும் அனைத்து வகைகளிலும் முழுமையாக பதிலளிக்கப்பட வேண்டும்.

பின்வருபவை வெளிப்படுத்த தேவையில்லாத உண்மைகளுக்கான சில உதாரணங்கள்

## தகவல்

**வெளிப்படுத்த தேவையில்லாத உண்மைகள்**

காப்பீட்டு ஏற்பாளர் மூலம் குறிப்பிட்ட விசாரணை எதுவும் இல்லை எனில், முன்மொழிந்தவருக்கு பின்வரும் உண்மைகளை வெளிப்படுத்தவேண்டிய எந்தவித பொறுப்பும் இல்லை என்று கூறப்பட்டுள்ளது:

- i. அபாயத்தை குறைக்க நடைமுறைப்படுத்திய நடவடிக்கைகள்,  
உதாரணம் : ஒரு தீ அணைப்பான் (fire extinguisher) இருப்பது

ii. பாலிசிதாரருக்கு தெரியாத அல்லது அவர் அறியாத உண்மைகள்.

உதாரணம்: ஒரு நபர், அதிக இரத்த அழுத்தத்தால் அவதிப்படுபவர், ஆனால் பாலிசி எடுத்துக்கொள்ளும் நேரத்தில் அதை பற்றி அவருக்கு தெரியாமல் இருந்திருந்தால், இந்த உண்மையை மறைத்தாக அவர் மீது குற்றம் சாட்டமுடியாது.

iii. நியாயமான விடாமுயற்சி மூலம் கண்டுபிடிக்கக்கூடிய உண்மைகள்

ஒவ்வொரு அடிப்படை உண்மையையும் கூறவேண்டிய அவசியம் இல்லை. மேலும் தகவல் தேவை என்றால் காப்பீட்டு ஏற்பாளர்கள் அதை பற்றி நினைவாக கேட்கவேண்டும்

iv. சட்ட சம்பந்தமான விஷயங்கள்:

எல்லோருக்கும் இந்த நாட்டின் சட்டம் தெரிந்திருக்கவேண்டும் என்று கூறப்படுகிறது.

உதாரணம்: வெடிபொருட்களை சேமித்து வைப்பது பற்றிய நகராட்சி சட்டங்கள்

v. பாலிசிதாரருக்கு அவசியமில்லாததாக தோன்றுகின்றவை [அல்லது கூடுதல் தகவலின் தேவை தள்ளுபடி செய்யப்பட்டிருந்தால்].

காப்பீட்டு நிறுவனம் பதில்களை முழுமையற்றது என்ற அடிப்படையில் பின்னர் பொறுப்பை தட்டி கழிக்கமுடியாது.

**வெளிப்படுத்தல் கடமை எங்கே உள்ளது?**

முன்மொழிவு ஏற்கப்பட்டு மற்றும் பாலிசி வழங்கப்படும் வரை, அதாவது பேச்சுவார்த்தை நடக்கும் காலம் முழுவதும், ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களில், வெளிப்படுத்தல் கடமை உள்ளது. ஒரு தரம் பாலிசி ஏற்கப்பட்டுவிட்டால், பாலிசியின் காலம் முழுவதும் எழும் எந்த அடிப்படை உண்மைகளையும் வெளியிட தேவை கிடையாது.

**உதாரணம்**

திரு ராஜன் பதினைந்து ஆண்டுகளுக்கு ஒரு கால ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு எடுத்துள்ளார். பாலிசியை எடுத்து ஆறு ஆண்டுகளுக்கு பிறகு, திரு. ராஜன் சில இதய பிரச்சினைகள் ஏற்பட்டு மற்றும் அறுவை சிகிச்சையை மேற்கொள்ள வேண்டி வந்தது. திரு ராஜன் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு இந்த உண்மையை வெளியிட தேவையில்லை.

எனினும், பாலிசிதாரர் உரிய காலத்தில் பரீமியங்களை கட்ட தவறியதால் பாலிசி காலாவதியான நிலையில் இருந்து மற்றும் பாலிசிதாரர் பாலிசி ஒப்பந்தத்தை புதுப்பித்து மீண்டும் அமலில் கொண்டு வர நினைத்தால், புதுப்பிக்கும் நேரத்தில், புது பாலிசியில் செய்கிற மாதிரி, அடிப்படையான மற்றும் தொடர்புடைய அனைத்து விவரங்களையும் வெளியிடும் கடமை அவருக்கு உள்ளது.

**உன்னத நன்னம்பிக்கையை மீறுதல் (Breach of utmost good faith)**

நாம் இப்போது உன்னத நன்னம்பிக்கையை மீறும் சூழ்நிலைகளை ஆராய்வோம். இத்தகைய மீறல் உண்மை வெளிப்படுத்தாமை அல்லது திரித்துக்கூறுதல் மூலம் எழலாம்.

வெளிப்படுத்தாமை: பாலிசிதாரர் அடிப்படை உண்மைகளை பற்றி அமைதியாக உள்ளார், ஏனெனில் காப்பீட்டு நிறுவனம் எந்த குறிப்பிட்ட விசாரணையையும் எழுப்பவில்லை. காப்பீட்டு நிறுவனம் கேட்ட கேள்விகளுக்கு மழுப்பலான பதில்களை தருவது. அஜாக்கிரதையால் [அறியாமையால் அல்லது எந்த எண்ணமும் இல்லாமல் இருக்கலாம்] அல்லது முன்மொழிந்தவர் அந்த உண்மை தேவையில்லை என்று நினைத்திருக்கலாம்.

அப்படியிருந்தால், அது அப்பாவித்தனம். ஆனால் உண்மையை வேண்டுமென்றே வெளிப்படுத்தாவிட்டால் அதை மறைத்ததாக கருதப்படுகிறது. அப்படியிருந்தால், அதில் ஏமாற்றும் நோக்கம் உள்ளது.



**திரித்துக் கூறுதல்:** காப்பீடு ஒப்பந்த சமயத்தில் நடக்கும் பேச்சுவார்த்தையில் வெளியிடப்பட்ட அறிக்கை பிரதிநிதித்துவம் என்று அழைக்கப்படுகிறது. இது உண்மையின் திட்டவட்டமான அறிக்கையாக அல்லது நம்பிக்கை, எண்ணம் அல்லது எதிர்பார்ப்பின் அறிக்கையாக இருக்கலாம். இதில் உண்மை உள்ளபோது, அது கணிசமான அளவு சரியாக இருக்கவேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. பிரதிநிதித்துவம் செய்வது நம்பிக்கை அல்லது எதிர்பார்ப்பு விஷயங்களை பற்றி இருக்கும் போது, அது நன்னம்பிக்கையில் தரப்படவேண்டும்.

திரித்துக்கூறுவதில் இரண்டு வகைகள் உள்ளன:

- i. அப்பாவித்தனமாக திரித்துக்கூறுதல்-துல்லியமற்ற அறிக்கைகள், அதாவது எந்தவித மோசடியான எண்ணத்துடனும் கூறப்படாதவை.
- ii. மறுபுறம், மோசடிக்காக திரித்துக்கூறுதல் என்பது காப்பீட்டு நிறுவனத்தை ஏமாற்றும் எண்ணத்துடன் அல்லது உண்மையை மதிக்காமல் பொறுப்பற்ற முறையில் வேண்டுமென்றே தரப்பட்ட தவறான அறிக்கைகள்

ஏமாற்றும் நோக்கத்துடன் மறைத்திருந்தால், அல்லது உண்மை வெளிப்படுத்தாமை அல்லது திரித்துக்கூறுதல் இருந்தால் ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தம் பொதுவாகவே செல்லாததாகி விடுகிறது.

iii) காப்பீடுப் பற்று (Insurable interest)

'காப்பீடுப் பற்று' இருப்பது ஒவ்வொரு காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் ஒரு அத்தியாவசிய உட்பொருளாகவும் மற்றும் காப்பீட்டு சட்டத்தின் முன்-தேவையாகவும் கருதப்படுகிறது. காப்பீடு, சூதாட்டம் அல்லது பந்தயம் உடன்பாடுடன் எப்படி வேறுபடுகிறது என்று பார்ப்போம்.

iv) சூதாட்டம் மற்றும் காப்பீடு

சீட்டு விளையாட்டை கருதவும், இதில் ஒரு நபர் ஜெயிக்கலாம் அல்லது தோற்கலாம். ஒரு நபர் பந்தயத்தில் நுழையும்போது தான் இழப்பு அல்லது லாபம் கிடைக்கிறது. விளையாடும் நபருக்கு ஜெயிப்பதை தவிர, ஆட்டத்தின் மீது எந்த விருப்பமோ அல்லது உறவோ கிடையாது. பந்தயம் வைத்தல் அல்லது, பகடைப்பிணையத்தை (Betting or, wagering) சட்டரீதியாக நீதிமன்றத்தில் அமலாக்கமுடியாது மற்றும் இதன் பின்னணியில் செய்யப்படும் எந்த ஒப்பந்தமும் சட்டவிரோதமானது. யாராவது தன் வீட்டை சீட்டாட்டத்தில் பணயம் வைத்து, அதில் தோற்றால், வெற்றி பெற்ற நபர் அதற்காக நீதிமன்றத்தில் முறையிட்டு அதை கோரமுடியாது.

இப்போது ஒரு வீடு மற்றும் அது எரியக்கூடிய நிகழ்வை கருதவும். வீட்டை காப்பீடு செய்த தனிநபருக்கு காப்பீடு செய்யப்பட்ட விஷயம் அதாவது வீட்டுடன் சட்டரீதியான உறவு உள்ளது. அவருக்கு அது சொந்தம் மற்றும் அது அழிந்தால் அல்லது சேதமானால், அவருக்கு நிதி பாதிப்பு ஏற்படும். இந்த உரிமை தரும் உறவு சுயாதீனமானது, மற்றும் தீப்பிடிக்கிறதோ அல்லது இல்லையோ என்பதை சார்ந்தில்லை. மேலும் இந்த உறவு தான் அவர் இழப்பிற்கு காரணமாகிறது. காப்பீடு எடுக்கப்படுகிறதோ இல்லையோ இந்த நிகழ்வு [தீ அல்லது திருட்டு], அவருக்கு இழப்பை ஏற்படுத்தும்.

சீட்டு விளையாட்டில் வெற்றி அல்லது தோல்வி ஏற்படலாம், ஆனால் தீ ஒரே விளைவை தான் ஏற்படுத்தும்- அதாவது வீட்டின் உரிமையாளருக்கு இழப்பை தரும்.

ஏற்பட்ட இழப்பை ஏதாவது வழியில் ஈடு செய்துக்கொள்வதை உறுதி செய்ய தான் உரிமையாளர் காப்பீட்டை எடுத்துக்கொள்கிறார்.

காப்பீடு செய்பவருக்கு அவரது வீட்டில் இருக்கும் பற்று அல்லது அவரது பணம் தான் காப்பீடுப் பற்று என குறிப்பிடப்படுகிறது. காப்பீடுப் பற்று இருப்பது தான் ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தத்தை செல்லத்தக்கதாகி சட்டத்தின் கீழ் அமல்படுத்தக்கூடியதாகிவிடுகிறது.

## உதாரணம்

திரு. சந்திரசேகர் ஒரு வீட்டின் உரிமையாளர் மற்றும் வங்கியில் இருந்து ரூ 15 லட்சம் அடமான கடனை பெற்ற வாங்கியுள்ளார். கீழுள்ள கேள்விகளை பற்றி யோசிக்கவும்:

- ✓ அவருக்கு வீட்டில் காப்பீடுப் பற்று உள்ளதா?
- ✓ வங்கிக்கு வீட்டில் காப்பீடுப் பற்று உள்ளதா?
- ✓ இதில் அவரது பக்கத்துவீட்டுக்காரரின் பற்று என்ன?

திரு சீனிவாசனுக்கு மனைவி, இரண்டு குழந்தைகள் மற்றும் வயதான பெற்றோர் கொண்ட ஒரு குடும்பம் இருக்கிறது. கீழுள்ள கேள்விகளை பற்றி யோசிக்கவும்:

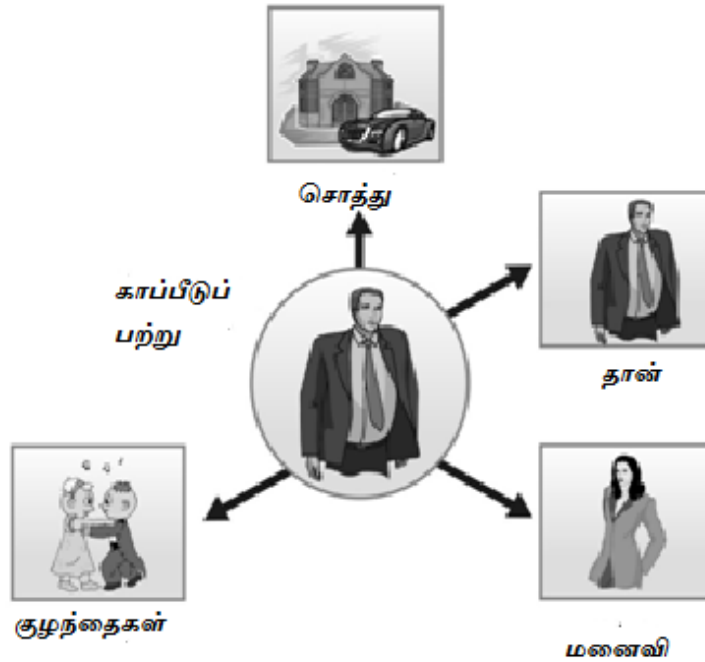
- ✓ அவருக்கு அவர்களது நலனில் காப்பீடுப் பற்று உள்ளதா?
- ✓ அவர்கள் மருத்துவமனையில் சேர்க்கப்பட்டால் அவருக்கு நிதி இழப்பு ஏற்படுமா?
- ✓ பக்கத்துவீட்டுக்காரரின் குழந்தைகள் பற்றி என்ன? அவருக்கு அவர்கள் மீதும் காப்பீடுப் பற்று இருக்குமா?

காப்பீடு செய்யப்படும் விஷயம் மற்றும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் விஷயத்திற்கும் இடையே உள்ள வேறுபாட்டை கூறுவது இங்கே பொருத்தமாக இருக்கும்.

காப்பீடு செய்யப்படும் விஷயம் காப்பீடால் பாதுகாக்கப்படும் சொத்தை பற்றியது, அதற்கென்று உள்ளார்ந்த மதிப்பு ஒன்று இருக்கும்.

மறுபுறம் காப்பீடு ஒப்பந்தத்தின் விஷயம் பாலிசிதாரருக்கு அந்த சொத்தில் உள்ள நிதி சார்ந்த பற்றை குறிக்கிறது. பாலிசிதாரருக்கு சொத்தில் உரிமை இருந்தால் மட்டுமே அதை காப்பீடு செய்துக்கொள்ளும் சட்டப்பூர்வமான உரிமை அவருக்கு இருக்கிறது. இதன் அழுத்தமான அர்த்தம், காப்பீட்டு பாலிசி வெறும் சொத்தை அப்படியே பாதுகாப்பதில்லை, ஆனால் பாலிசிதாரருக்கு சொத்தின் மீது உள்ள நிதி சார்ந்த பற்றை (financial interest) பாதுகாக்கிறது.

படம் 3 பொது சட்டத்தின்படி காப்பீடுப்பற்று



### i. காப்பீடுப் பற்று இருக்க வேண்டிய நேரம்

பொது காப்பீட்டில், காப்பீடுப் பற்று பாலிசி எடுத்துக்கொள்ளும் நேரத்தில் இருக்கவேண்டும். பொது காப்பீட்டில், கடல்சார் பாலிசிகளை போன்ற சில விதிவிலக்குகளை தவிர, காப்பீடுப்

பற்று பாலிசி எடுத்துக்கொள்ளும் மற்றும் ஈடுக்கோரல் நேரம், இந்த இரண்டு நேரத்திலுமே இருக்க வேண்டும்.

v) அண்மைக் காரணம் (Proximate cause)

சட்ட கொள்கைகளில் கடைசியானது அண்மைக் காரணம் என்கிற கொள்கை.

அண்மைக் காரணம் காப்பீட்டின் ஒரு முக்கிய கொள்கை மற்றும் இதன் அக்கறை இழப்பு அல்லது சேதம் ஏற்பட்ட விதம் என்றும் மற்றும் அது உண்மையிலேயே காப்பீடு செய்யப்பட்ட ஒரு ஆபத்தின் விளைவாக தான் ஏற்பட்டதா என்பதை கண்டறிவதில் தான் உள்ளது. இழப்பு காப்பீடு செய்யப்பட்ட ஆபத்தினால் ஏற்படும்போது, காப்பீட்டு நிறுவனம் அதற்கு பொறுப்பாகிறது. உடனடி காரணம் காப்பீடு செய்யப்பட்ட ஆபத்தாக இருந்தால், காப்பீட்டு நிறுவனம் அந்த இழப்பிற்கு இழப்பீடை தந்தாக வேண்டும், இல்லையெனில் இல்லை.

இந்த விதியின்படி, காப்பீடு அளிப்பவர் இழப்பைத் தோற்றுவிக்கக்கூடிய நிகழ்வுத் தொடரின் இயக்கத்துக்குள் பொருந்தக்கூடிய முக்கியக் காரணத்தை தேடுகிறார், இது இழப்பு ஏற்படுவதற்கு காரணம் முந்தைய கடைசி நிகழ்ச்சியாகத்தான் இருக்க வேண்டும் என்பதில்லை, அதாவது, அந்த நிகழ்ச்சி அதற்கு நெருக்கமானதாகவோ, அல்லது இழப்பை ஏற்படுத்தியதற்கு உடனடிப் பொறுப்புடையதாகவோ இருக்கவேண்டும்.

மற்ற காரணங்களை தொலை காரணங்கள் என வகைப்படுத்தலாம், இவை அண்மை காரணங்களில் இருந்து வேறுபட்டவை. தொலை காரணங்கள் இருக்கலாம் ஆனால் நிகழ்வு நடக்கிறமாதிரி எந்த விளைவையும் ஏற்படுத்தவில்லை.

### வரையறை

அண்மைக் காரணம் (Proximate cause) என்பது, ஒரு புதிய மற்றும் தன்னிச்சையான ஆதாரத்திலிருந்து திறமையுடன் தொடங்கிச் செயல்படும், எந்த ஒரு சக்தியின் குறுக்கீடும் இன்றி ஒரு முடிவை ஏற்படுத்தக்கூடிய நிகழ்வுத் தொடரின் இயக்கத்தைத் தொடங்குவதற்குரிய செயல்திறன்மிக்க மற்றும் திறமையான காரணம் என வரையறுக்கப்படுகின்றது.

அண்மை காரணி கொள்கை ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களுக்கு எப்படி பொருந்துகிறது? பொதுவாக, ஆயுள் காப்பீடு மரணத்திற்கான காரணத்தை பொருட்படுத்தாமல், ஒரு மரண நன்மைக்கு ஈடை வழங்குவதால், அண்மை காரணி கொள்கை இதில் பொருந்தாது. எனினும் பல ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களில் ஒரு விபத்து பலன் ரைடர் உள்ளது, அதில் விபத்து மூலம் மரணம் ஏற்பட்டால், ஒரு கூடுதல் தொகை செலுத்தப்படும் என்று உத்தரவாதம் அளிக்கப்படுகிறது. இது போன்ற சூழ்நிலையில், அதன் காரணத்தை அறிந்துகொள்ள தேவையாகிறது - மரணம் ஒரு விபத்து விளைவாக ஏற்பட்டதா என்பது. அண்மை காரணி கொள்கை இது போன்ற நிகழ்வுகளுக்கு பொருந்தும்.

### கடைப்பிடித்தல் ஒப்பந்தம் (Contract of Adhesion)

கடைப்பிடித்தல் ஒப்பந்தங்கள் கூடுதலான பேரம் பேசும் அனுகூலமுள்ள கட்சி மூலம் தயாரிக்கப்படுகின்றன, இவை மற்ற கட்சிக்கு அதை கடைப்பிடித்து நடக்கும் வாய்ப்பை மட்டுமே வழங்கும், அதாவது ஒப்பந்தத்தை ஏற்கலாம் அல்லது நிராகரிக்கலாம், இங்கே காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஒப்பந்த விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகளை தொடர்பான அனைத்து பேரம் பேசும் சக்தியையும் கொண்டுள்ளது.

இதற்கு நடுநிலையாக, ஒரு இலவச-பார்வை காலம் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டுள்ளது. இதன் மூலம் ஒரு பாலிசிதாரர், ஒரு பாலிசியை எடுத்து, பாலிசி ஆவணத்தை பெற்ற 15 நாட்களுக்குள், கருத்து வேறுபாடு உள்ள வழக்கில், அதை ரத்து செய்யும் தேர்வை

கொண்டுள்ளது நிறுவனத்திடம் இதை எழுத்து மூலம் தெரிவிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் செலவுகள் மற்றும் கட்டணங்களை கழித்துவிட்டு ப்ரீமியம் தொகை திருப்பி தரப்படும்.

### சுய-பரீட்சை 2

பின்வருவதில் எது அச்சுறுத்தலுக்கான ஒரு உதாரணம் ஆகும்?

- I. ரமேஷ் அச்சடித்ததை பற்றிய அறிவு இல்லாமல் ஒரு ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடுகிறார்
- II. மகேஷ் ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடாவிட்டால் அவனை கொன்றுவிடுவேன் என்று ரமேஷ் அச்சுறுத்துகிறார்
- III. மகேஷை ஒரு ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட வைக்க ரமேஷ் அவரது தொழில் நிலை செல்வாக்கை பயன்படுத்துகிறார்
- IV. மகேஷை ஒரு ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திட வைக்க ரமேஷ் தவறான தகவலை வழங்குகிறார்

### சுய-பரீட்சை 3

பின்வரும் விருப்பங்களில் ரமேஷால் யாருக்கு காப்பீடு செய்யமுடியாது?

- I. ரமேஷின் வீடு
- II. ரமேஷின் மனைவி
- III. ரமேஷின் நண்பன்
- IV. ரமேஷின் பெற்றோர்கள்

### சுருக்கம்

- காப்பீடு என்பது, காப்பீட்டு நிறுவனம் ப்ரீமியம் என அழைக்கப்படும் ஒரு விலை அல்லது கருதுகை மூலம் குறிப்பிட்ட அபாயங்களுக்கு எதிராக நிதி பாதுகாப்பை வழங்க ஒப்புக்கொள்வதாக ஒரு ஒப்பந்த உடன்பாடு
- ஒப்பந்தம் என்பது இரு கட்சிகள் இடையே சட்டத்தால் அமல்படுத்தப்பட்ட ஒரு உடன்பாடாக இருக்கிறது.
- செல்லுபடியாகும் ஒப்பந்தத்தின் ஆக்கக்கூறுகளில் அடங்குபவை:
  - i. அளித்தல் மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளுதல்
  - ii. சட்டப்பூர்வமான கருதுகை
  - iii. கருத்தொருமித்த (Consensus ad idem)
  - iv. தடையற்ற ஒப்புதல்
  - v. கட்சிகளின் தகுதி
  - vi. விஷயத்தின் சட்ட உரிமை
- காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் சிறப்பு அம்சங்களில் அடங்குபவை:
  - i. ஊபரிமா ஃபைட்ஸ்,
  - ii. காப்பீடுப் பற்று,
  - iii. காப்பீடுப் பற்று

## முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. அளித்தல் மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளுதல்
2. சட்டப்பூர்வமான கருதுகை
3. கருத்தொருமித்த (Consensus ad idem)
4. ஊபரிமா ஃபைட்ஸ் (Uberrima fides)
5. அடிப்படை உண்மைகள்
6. காப்பீடுப் பற்று
7. அண்மைக் காரணம்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மகேஷ் ஒப்பந்தத்தில் கையெழுத்திடாவிட்டால் அவனை கொன்றுவிடுவேன் என்று ரமேஷ் அச்சுறுத்துவது தான் அச்சுறுத்தலுக்கான ஒரு உதாரணம்

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ரமேஷுக்கு தன் நண்பனின் உயிரின் மீது காப்பீடுப்பற்று இல்லாததால், அதற்கு அவர் காப்பீடு செய்யமுடியாது..

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

செல்லுபடியாகும் ஒப்பந்தத்தின் எந்த ஆக்கக்கூறு ப்ரீமியத்தை கையாளுகிறது?

- I. அளித்தல் மற்றும் ஏற்றுக்கொள்ளுதல்
- II. கருதுகை
- III. தடையற்ற ஒப்புதல்
- IV. ஒப்பந்தம் செய்ய கட்சிகளுக்கு உள்ள தகுதி

கேள்வி 2

\_\_\_\_\_ -துல்லியமற்ற அறிக்கைகளுடன் சம்பந்தப்பட்டது, அதாவது எந்தவித மோசடியான எண்ணத்துடனும் கூறப்படாதவை.

- I. திரித்துக்கூறுதல்
- II. பங்களிப்பு
- III. அளித்தல்
- IV. பிரதிநிதித்துவம்

கேள்வி 3

\_\_\_\_\_ குற்ற வழிமுறைகள் மூலம் அழுத்தத்தை தருவதை குறிக்கிறது.

- I. மோசடி
- II. தகாத ஆதிக்கம்
- III. அச்சுறுத்தல்
- IV. தவறு

#### கேள்வி 4

பின்வருவனவற்றில் எந்த கூறு ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் தொடர்பாக உண்மை?

- I. அவை சட்டரீதியாக அமல்படுத்தப்படுத்த இயலாத வாய்மொழி ஒப்பந்தங்கள்
- II. அவை சட்டரீதியாக அமல்படுத்தக்கூடிய வாய்மொழி ஒப்பந்தங்கள்
- III. இது இந்திய ஒப்பந்தங்கள் சட்டம், 1872 -இன் தேவைகளுக்கு ஏற்ப இரு கட்சிகளுக்கு (காப்பீட்டு நிறுவனம் மற்றும் காப்பீடு பெறுபவர்) இடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தம்.
- IV. அவை பந்தய ஒப்பந்தங்கள் மாதிரி

#### கேள்வி 5

பின்வருவதில் எது ஒப்பந்தத்திற்கான செல்லுபடியாகும் கருதுகை இல்லை?

- I. பணம்
- II. உடைமை
- III. லஞ்சம்
- IV. நகை

#### கேள்வி 6

கீழே உள்ளவர்களில் எவருக்கு ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் நுழைய தகுதி இல்லை?

- I. வணிக உரிமையாளர்
- II. மைனர் அல்லது முதிரா வயதினர்
- III. இல்லத்தரசி
- IV. அரசு ஊழியர்

#### கேள்வி 7

கீழே உள்ள நடவடிக்கையில் எது "உபரிமா ஃபைட்ஸ்" "Uberrima Fides" கொள்கையை குறிக்கிறது?

- I. காப்பீட்டு முன்மொழிவு படிவத்தில் தெரிந்த மருத்துவ நிலைமைகளை பற்றி பொய்யாக எழுதுவது
- II. காப்பீட்டு முன்மொழிவு படிவத்தில் தெரிந்த அடிப்படை உண்மைகளை வெளிப்படுத்தாமல் இருப்பது
- III. காப்பீட்டு முன்மொழிவு படிவத்தில் தெரிந்த அடிப்படை உண்மைகளை வெளியிடுவது
- IV. உரிய நேரத்தில் பரீமியத்தை கட்டுவது

#### கேள்வி 8

காப்பீட்டுப் பற்று குறித்து கீழேயுள்ள எது சரியானதில்லை?

- I. தந்தை தனது மகன் பெயரில் காப்பீடு எடுப்பது
- II. வாழ்க்கை துணைவர்களில் ஒருவர் பெயரில் இன்னொருவர் காப்பீடு எடுப்பது
- III. நண்பர்கள் மற்றொரு நண்பரின் பெயரில் காப்பீடு எடுப்பது
- IV. முதலாளி தன் ஊழியர்களுக்காக காப்பீடு எடுப்பது

#### கேள்வி 9

காப்பீட்டுப்பற்று ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில் இருக்க வேண்டியது எப்போது அவசியம்?

- I. காப்பீடு எடுக்கும் நேரத்தில்
- II. ஈடுக்கோரும் நேரத்தில்

- III. ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில் காப்பீடுப்பற்று தேவையில்லை  
IV. பாலிசி வாங்கும் சமயத்தில் அல்லது ஈடுக்கோரல் சமயத்தில்

கேள்வி 10

பின்வரும் காட்சியில் மரணத்திற்கான அண்மை காரணியை கண்டுபிடிக்கவும்?

அஜய் குதிரையிலிருந்து விழுகிறார் மற்றும் அவரது முதுகெலும்பு உடைந்துவிடுகிறது. அவர் தண்ணீர் குளத்தில் விழுகிறார் மற்றும் நிமோனியா நோயால் பாதிக்கப்படுகிறார். அவர் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்படுகிறார் மற்றும் நிமோனியாவால் இறந்துவிடுகிறார்.

- I. நிமோனியா
- II. முதுகெலும்பு உடைந்ததால்
- III. குதிரையிலிருந்து விழுந்ததால்
- IV. அறுவை சிகிச்சை

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

செல்லுபடியாகும் ஒப்பந்தத்தில் பீமியத்தை கையாளுகின்ற ஆக்கக் கூறு கருதுகை ஆகும்.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

திரித்துக்கூறுதல் துல்லியமற்ற அறிக்கைகளுடன் தொடர்புள்ளவை, அதாவது எந்தவித மோசடியான எண்ணத்துடனும் கூறப்படாதவை.

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

அச்சுறுத்தல் குற்ற வழிமுறைகள் மூலம் அழுத்தத்தை தருவதை குறிக்கிறது.

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள், இந்திய ஒப்பந்தங்கள் சட்டம், 1872 -இன் தேவைகளுக்கு ஏற்ப இரு கட்சிகளுக்கு (காப்பீட்டு நிறுவனம் மற்றும் காப்பீடு பெறுபவர்) இடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தங்கள்.

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

லஞ்சம் தருவது ஒப்பந்தத்திற்கான செல்லுபடியாகும் கருதுகை இல்லை

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மைனர்கள் அல்லது முதிரா வயதினருக்கு ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் நுழைய தகுதி இல்லை.

பதில் 7



இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காப்பீட்டு முன்மொழிவு படிவத்தில் தெரிந்த அடிப்படை உண்மைகளை வெளியிடுவது உபரிமா ஃபைட்ஸ்" "Uberima Fides" கொள்கையை குறிக்கிறது

பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

எந்த காப்பீடுப்பற்றும் இல்லாததால் நண்பர்கள் மற்றொரு நண்பரின் பெயரில் காப்பீடு எடுக்கமுடியாது

பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீடை எடுக்கும் சமயத்தில் ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில் காப்பீடுப்பற்று இருக்க வேண்டியது அவசியம்

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

அஜய் குதிரையிலிருந்து விழுந்ததுதான் அவர் மரணத்திற்கான அண்மை காரணி.

## அத்தியாயம் 4

### நிதி திட்டமிடல்

#### அத்தியாய அறிமுகம்

முந்தைய அத்தியாயங்களில் நாம் ஆயுள் காப்பீட்டில் சம்பந்தப்பட்ட விஷயங்கள் மற்றும் நிதி பாதுகாப்பு வழங்குவதில் அதன் பங்கை பற்றி விவாதித்தோம். தற்போதுள்ள தேவைகள் மற்றும் எதிர்காலத்தில் பல்வேறு தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தங்களது வருமானம் மற்றும் செலவத்தை ஒதுக்க தனிநபர்களுக்கு உள்ள கவலைகளில் நிதி பாதுகாப்பும் ஒன்றாகும். இதனால், ஆயுள் காப்பீடை "தனிப்பட்ட நிதி திட்டமிடல்" என்ற பரந்த சூழலில் புரிந்து கொள்ள வேண்டும். நிதி திட்டமிடல் பற்றிய பாடத்தை அறிமுகப்படுத்துவது இந்த அத்தியாயத்தின் நோக்கமாக உள்ளது.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

- அ. நிதி திட்டமிடல் மற்றும் தனிப்பட்ட வாழ்க்கை சுழற்சி
- ஆ. நிதி திட்டமிடலின் பங்கு
- இ. நிதி திட்டமிடல் - வகைகள்

## அ நிதி திட்டமிடல் மற்றும் தனிப்பட்ட வாழ்க்கை சுழற்சி

### 1. நிதி திட்டமிடல் என்றால் என்ன?

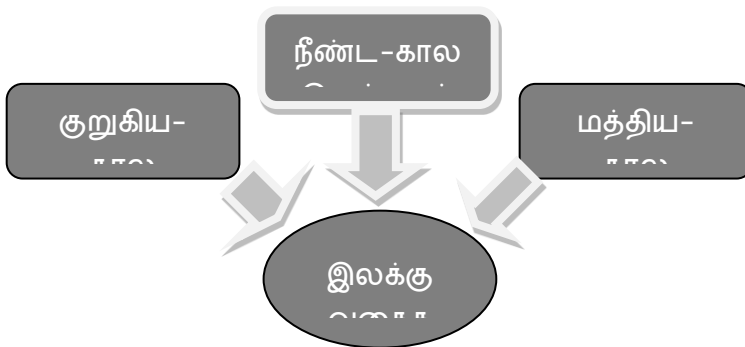
நம்மில் பலர் பணம் சம்பாதிப்பதற்காக உழைப்பதில் நம் வாழ்வில் பெரும் பகுதியை செலவிடுகிறோம். அந்த பணத்தையே நமக்காக வேலை செய்ய வைக்க முடியும் என்று கருத தொடங்கும் நேரம் வந்துவிட்டதா? நிதி திட்டமிடல் இந்த நோக்கத்தை அடைவதற்கான ஒரு சாமர்த்தியமான வழி. சில வரையறைகளை ஆராய்வோம்:

### வரையறை

- நிதி திட்டமிடல் என்பது வாழ்க்கையின் இலக்குகளை அடையாளம் கண்டு, அந்த இலக்குகளை நிதி இலக்குகளாக உருமாற்றி, அந்த இலக்குகளை அடைய உதவும் வழிகளில் ஒருவரின் நிதியை மேலாண்மை செய்யும் செயல்முறை ஆகும்.
- ஒருவரின் வாழ்க்கையில் எதிர்பார்க்கப்படும் மற்றும் முன்னுணர்முடியாத தேவைகளை சந்திப்பதற்கான வழியை திட்டமிடும் செயல்முறையை நிதி திட்டமிடல் என்று கூறலாம். இது ஒருவரின் நிகர மதிப்பை மதிப்பிட்டு, அவரது எதிர்கால நிதி தேவைகளை கணக்கிட்டு, மற்றும் சரியான நிதி மேலாண்மை மூலம் அந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் நோக்கத்துடன் வேலையில் ஈடுபடுகிறது.
- நிதி திட்டமிடல் என்பது ஒருத்தரின் இலக்குகளை மற்றும் ஆசைகளை நிஜமாக்குவதற்காக எடுக்கப்படும் நடவடிக்கைகள்.
- நிதி திட்டமிடல் ஒருவரின் தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால தேவைகள், ஒரு தனிநபருக்குள்ள அபாய வாய்ப்புகள் மற்றும் வருமானத்தை கணக்கில் எடுத்துக்கொண்டு, அவரது முன்னறிந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் வழியை நோக்கி திட்டமிடுதலை குறிக்கிறது.

நிதி திட்டமிடல் குறைந்த கவலையுடன் உள்ள வாழ்க்கையை தருவதில் முக்கியமான பங்கை வகிக்கிறது. கவனமான திட்டமிடல் மூலம், உங்கள் முன்னுரிமைகளை அமைத்து மற்றும் உங்களது பல்வேறு இலக்குகளை அடைய படிப்படியாக வேலை செய்ய முடியும்.

### படம் 1 இலக்குகளின் வகைகள்



- இந்த இலக்குகள் குறுகிய கால இலக்குகளாக இருக்கலாம்: ஒரு எல்சிட் டிவி வாங்குவது அல்லது ஒரு குடும்பம் விடுமுறைக்கு செல்வது
- இவை மத்திய-கால இலக்குகள்: ஒரு வீடு வாங்குவது அல்லது வெளிநாட்டில் ஒரு விடுமுறைக்கு செல்தல்

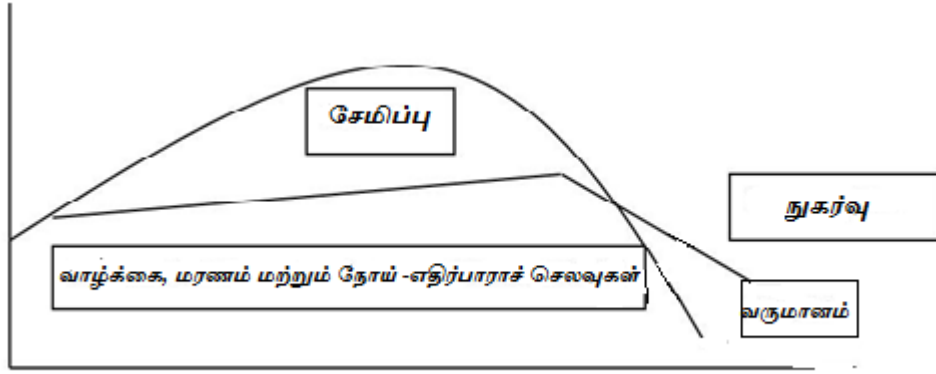
iii. நீண்ட-காலத் இலக்குகள்: ஒரு குழந்தையின் கல்வி அல்லது திருமணம் அல்லது ஓய்வுக்கு-பிறகுள்ள தேவைகளுக்கு நிதி ஒதுக்குவது

## 2 தனிநபரின் வாழ்க்கை சுழற்சி

இந்த உலகே ஒரு நாடக மேடை என்று வில்லியம் ஷேக்ஸ்பியர் கூறியுள்ளார். ஒரு நபர் பிறந்ததில் இருந்து அவன் / அவளது மரண நாள்வரை வாழ்வில் பல பாத்திரங்களை வகிக்கிறார், அந்த பயணத்தில் அவன் / அவள் தொடர்ச்சியாக பல்வேறு கட்டங்களில் பல பாத்திரங்களை நிர்வகிப்பார் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது- அதாவது கற்பவர், சம்பாதிப்பவர், துணைவர், பெற்றோர், வடிங்குநர், காலியாக உள்ள கூடை போல மற்றும் இறுதியில் ஓய்வு பெறும் ஆண்டுகள்.

இந்த நிலைகளை கீழே கொடுக்கப்பட்ட வரைபடம் விளக்குகிறது.

படம் 2 பொருளாதார வாழ்க்கை சுழற்சி



[கற்பவர்][சம்பாதிப்பவர்][துணைவர்][பெற்றோர்][வடிங்குநர்][காலிகூடை][ஓய்வு]

வாழ்க்கை கட்டங்கள் மற்றும் முன்னுரிமைகள்

- கற்பவர் (வயது 20 -25 வரை என கூறலாம்): இந்த கட்டத்தில் அறிவு மற்றும் திறன்களை அதிகரிப்பதன் மூலம் ஒரு பயனுள்ள குடிமகனாக தயாராகும் பணியில் உள்ளார். அப்போது ஒரு மனிதனின் மூலதன மதிப்பை உயர்த்துவது தான் முக்கியமாக உள்ளது. ஒருவரின் கல்விக்கு நிதி தேவைப்படுகிறது. உதாரணமாக, ஒரு மதிப்புமிக்க மேலாண்மை கல்லூரியில் எம்பிஏ கல்விக்கான அதிக கட்டணத்தின் கட்ட தேவைப்படுகின்றன.
- சம்பாதிப்பவர் (25 வயதிலிருந்து): இது வேலை கிடைத்துவிட்ட கட்டம் மற்றும் அவரது தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய போதுமான அளவு சம்பாதிக்கிறார் மற்றும் உபரியாக கொஞ்சம் பணம் உள்ளது. இந்த கட்டத்தில் தனிப்பட்டவருக்கு குடும்ப பொறுப்புகள் இருக்கலாம் மற்றும் உடனடியாக எதிர்காலத்தில் எழும் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய சேமிப்பு மற்றும் முதலீடை உருவாக்குவதிலும் ஈடுபடலாம். உதாரணமாக, ஒரு பன்னாட்டு நிறுவனத்தில் வேலை செய்யும் இளைஞன் வீட்டு கடன் எடுத்து மற்றும் ஒரு வீட்டில் முதலீடு செய்யலாம்.
- துணைவர் (28 - 30 வயதில் திருமணத்திற்கு பிறகு): இது திருமணமான கட்டம் மற்றும் ஒருவருக்கு சொந்த குடும்பம் இருக்கும். இந்த கட்டத்துடன் தீர்க்கவேண்டிய பல உடனடி தேவைகளும் வந்துவிடுகின்றன - சொந்த வீடு இருப்பது, கார், நுகர்வோர் சாதனங்கள், குழந்தைகளின் எதிர்காலத்தை திட்டமிடுவது போன்ற பல தேவைகளை

கொண்டுவருகிறது.

- iv) பெற்றோர் (28 -லிருந்து 35 வயது வரை): இந்த வருடங்களில் ஒன்று அல்லது அதிக குழந்தைகளின் பெருமைமிக்க பெற்றோராகின்ற கட்டம் வருகிறது. இந்த வருடங்களில் ஒருவர் தன் குழந்தைகளின் கல்வி மற்றும் ஆரோக்கியத்தை பற்றி கவலைப்பட வேண்டும் - நல்ல பள்ளிகளில் குழந்தைகளை சேர்ப்பதை போன்ற தேவைகள் முதலியன.
- v) வடிங்குநர் (சொல்ல 55 வயது 35): வடிங்குநர் (35 -லிருந்து 55 வயது வரை என கூறலாம்): இந்த வயதில் குழந்தைகள் இளைஞர்களாக வளர்ந்துவிட்டனர், மற்றும் அவர்களின் முக்கியமான உயர்நிலை பள்ளி மற்றும் கல்லூரி ஆண்டுகள் வந்துவிடுகின்றன. இன்றைய தொழில்நுட்ப மற்றும் தொழில்முறை வாழ்க்கையின் சவால்களை எதிர்கொள்ள தேவைப்படும் தகுதியை குழந்தைகள் பெற தேவைப்பட்ட கல்வியின் அதிக செலவு பற்றிய பெரிய கவலை எழுகிறது. உதாரணமாக, ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு நீடிக்கும் மருத்துவ கல்விக்கு ஒதுக்க வேண்டிய நிதியின் அளவை கருதவும். பல இந்திய வீடுகளில், இளவயதை எட்டியதுமே பெண்கள் திருமணம் செய்துகொள்கிறார்கள். அதனால், பெண்கள் திருமணத்திற்கான செலவிற்கு தீர்வு வடிங்குநர் இந்திய குடும்பங்களில் கவலையை தரும் மிக முக்கியமான நிதி தேவைகளில் ஒன்றாகும். உண்மையில், திருமணம் மற்றும் குழந்தைகளின் கல்வி பெரும்பாலான இந்திய குடும்பங்கள் மத்தியில் சேமிப்பின் யோசனையை தூண்டிவிடும் ஒரு நோக்கமாக இன்று உள்ளது.
- vi) காலிக்கூடை நிலை (55-லிருந்து 65 வயது வரை): கூடை காலி என்பதற்கு அர்த்தம் குழந்தைகள் கூடையை [வீட்டை] காலியாக்கி விட்டு இந்த கட்டத்தில் பறந்து சென்றுவிட்டனர். இந்த கட்டத்தில் குழந்தைகளின் திருமணம் முடிந்திருக்கும் மற்றும் சில நேரங்களில் அவர்கள் பெற்றோரை விட்டு விலகி, வேலைக்காக வேறு இடங்களில் குடிபெயர்ந்துவிட்டனர். இந்த கட்டத்தில், ஒருவர் தன் பொறுப்புகளை [வீட்டு கடன் மற்றும் பிற அடமானங்கள் போன்றவை] முடித்திருந்து, தன் ஒய்விற்காக நிதி சேகரித்திருப்பார் என்று நம்பலாம். இரத்த அழுத்தம் மற்றும் நீரிழிவு போன்ற சிதைக்கும் வியாதிகளும் தாக்கி ஒருவரின் வாழ்க்கையை ஆட்டிப்படைக்க தொடங்கி சுகாதார பாதுகாப்பு தேவைப்படும் இந்த சமயத்தில், நிதி சுதந்திரம் மற்றும் வருமான பாதுகாப்பு மிகவும் அத்தியாவசியமாகிறது.
- vii) ஓய்வு காலம்- அந்தி ஆண்டுகள் (வயது 60 மற்றும் அதற்கு மேலே): இது பணியிலிருந்து ஓய்வு பெற்ற வயது மற்றும் இப்போது வாழ்க்கை தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய பெரும்பாலும் தன் சேமிப்பிலிருந்து பணத்தை எடுக்கிறார். இங்கே கவனம் ஒருவரது வாழ்க்கையின் இறுதி வரை தன்னுடைய மற்றும் தன் வாழ்க்கை துணையின் தேவைகளை தீர்த்துவைப்பதுதான். ஒரு மனைவி அது வரை வாழும் தேவைகளை உள்ளது. சுகாதார பிரச்சினைகள், வருமானம் பற்றி நிச்சயமற்ற நிலை மற்றும் தனிமை முக்கியமான கவலைகளாக உள்ளன. இந்த கட்டத்தில்தான் ஒருவர் தன் வாழ்க்கை தரத்தை மேம்படுத்த முயற்சி செய்யவேண்டும் மற்றும் ஒரு பொழுதுபோக்கை தொடர்வது அல்லது விடுமுறைக்கு அல்லது புனித யாத்திரைக்கு செல்வது போன்ற வாழ்க்கையில் கனவு கண்டும் நிறைவேற்றமுடியாத பல விஷயங்களை

அனுபவிக்க வேண்டும். பிரச்சினை - ஒருவர் நேர்த்தியாக வயதான நிலையை எட்டுவாரா அல்லது பற்றாகுறைகளுடனா என்பது அந்த வயதான ஆண்டுகளில் தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய எந்த அளவு நிதிகளை அவர் ஏற்பாடு செய்துள்ளார் என்பதை சார்ந்துள்ளது.

மேலே காண்கிற மாதிரி,, பொருளாதார வாழ்க்கை சுழற்சியில் மூன்று கட்டங்கள் உள்ளன.

|                      |   |
|----------------------|---|
| மாணவர் கட்டம்        | பொதுவாக முதல் கட்டம் ஒரு மாணவராக வேலைக்கு முன்னுள்ள கட்டமாக உள்ளது. இது ஒரு பயனுள்ள குடிமகனாக பொறுப்புகளை எடுத்துக்கொள்ள தயாராகும் ஒரு ஆயத்த நிலையாக உள்ளது. திறன்களை வளர்ப்பதில் மற்றும் ஒரு மனிதனின் மூலதன மதிப்பை அதிகரிப்பதற்கு முன்னுரிமை தரப்படுகிறது.                            |
| வேலை செய்யும் கட்டம் | வேலைசெய்யும் கட்டம் 18-லிருந்து 25 வயதில் அல்லது அதற்கு முன்னரே எங்காவது தொடங்குகிறது, மற்றும் 35 முதல் 40 ஆண்டுகள் நீடிக்கலாம். இந்த காலகட்டத்தில், தனிப்பட்டவர் செலவழிப்பதை விட அதிகம் சம்பாதிக்க தொடங்குகிறார் மற்றும் இதனால் அவர் சேமிக்க மற்றும் நிதி முதலீடு செய்ய தொடங்குகிறார். |
| ஓய்வுபெறும் கட்டம்   | இந்த செயல்முறையில், பின்னருள்ள ஆண்டுகளில் அவர் ஓய்வு பெற்று வேலை செய்வதை நிறுத்திய பின்னர் ஏற்படும் பல்வேறு எதிர்கால தேவைகளுக்காக நிதி வழங்குகிற மாதிரி அவர் செல்வத்தை சேகரித்து மற்றும் சொத்துக்களை உருவாக்குகிறார்.   |

3. ஒருவர் ஏன் சேமிக்க வேண்டும் மற்றும் பல்வேறு நிதி சொத்துக்களை வாங்க வேண்டும்? காரணம் அவர் ஒரு குறிப்பிட்ட பங்கை வகிக்கின்ற தனிப்பட்ட வாழ்க்கையின் ஒவ்வொரு கட்டமும், நிதிகள் வழங்கப்பட வேண்டிய பல தேவைகளை கொண்டுள்ளது.

**உதாரணம்**

ஒரு நபர் திருமணம் செய்து கொண்டு மற்றும் அவரது சொந்த குடும்பத்தை துவங்கும் போது, அவருக்கு சொந்த வீடு வேண்டியிருக்கலாம். குழந்தைகள் வளரும்போது, அவர்களது உயர்கல்விக்கு நிதி தேவைப்படும். ஒரு தனிப்பட்டவர் நடுத்தர வயதை தாண்டி மேலும் வயதாகும் போது, குழந்தைகளை சார்ந்து அவர்களுக்கு ஒரு சுமையாக மாறாமல் இருக்கும் வகையில், அவரது சுகாதார செலவுகளை சந்திக்க தேவையான நிதிகள் மற்றும் ஓய்வூதிய சேமிப்புக்கள் போன்ற கவலைகள் வரும், சுதந்திரமாக மற்றும் மேன்மையுடன் வாழ்வது மிக முக்கியமாகிறது.

சேமிப்பு இரண்டு முடிவுகளின் ஒரு கலப்பாக கருதப்படுகிறது.

- i. நுகர்வை தள்ளிவைப்பது: தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால நுகர்வுகளுக்கு இடையே வளங்களை ஒதுக்கீடு செய்வது.
- ii. எளிதில் பணமாக்கக்கூடியதை அகற்றி (அல்லது வாங்கும் சக்தியின் தயார்நிலை) எளிதில் எடுக்கமுடியாததை வாங்குவது. உதாரணமாக, ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியை

வாங்குவதன் அர்த்தம், எளிதில் பணமாக்கமுடியாத ஒப்பந்தத்தை பணத்தை தந்து வாங்குவது.

நிதி திட்டமிடலில் முடிவுகளின் இரண்டு வகைகள் அடங்கும். எதிர்கால சேமிப்பிற்கும் திட்டமிட வேண்டும் மற்றும் எதிர்காலத்தில் எழும் பல்வேறு தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய பொருத்தமான சொத்துகளில் புத்திசாலித்தனமாக முதலீடு செய்யவேண்டும்.

தேவைகள் மற்றும் பொருத்தமான சொத்துக்களை புரிந்து கொள்ள, கீழே விளக்கப்பட்டுள்ள ஒருவரின் வாழ்க்கை கட்டங்களை மேலும் நெருக்கமாக பார்ப்பது பொருத்தமாக இருக்க வேண்டும்

வாழ்க்கை கட்டங்கள்

|   |   |
|---|---|
| குழந்தை பருவ கட்டம்                             | ஒருவர் மாணவர் அல்லது கற்பவராக இருக்கும்போது   |
| இளவயதில் திருமணமாகாத கட்டம்                     | ஒருவர் வாழ்க்கையில் சம்பாதிக்க தொடங்கி ஆனால் ஒற்றையாக இருக்கும்போது   |
| புதிதாக திருமணமான கட்டம்                        | ஒருவர் துணைவராக அல்லது மனைவியாகும் போதும்   |
| திருமணமாகி சிறு குழந்தைகள் உள்ள கட்டம்          | ஒருவர் பெற்றோராக மாறும்போது   |
| திருமணமாகி பெரிய குழந்தைகள் உள்ள கட்டம்         | ஒருவர் வழங்குநராகி குழந்தைகளின் கல்வி மற்றும் மற்ற தேவைகளை கவனித்து கொள்ளவேண்டிய சமயம்  |
| பிந்தைய குடும்ப நிலை/ஓய்வுக்கு முன்னுள்ள கட்டம் | பறவைகள் தன் கூட்டை விட்டு வெளியேறுகிற மாதிரி, இந்த சமயத்தில் குழந்தைகள் சுதந்திரமாகி வீட்டை விட்டு வெளியேறிவிட்டனர்,  |
| ஓய்வு கட்டம்                                    | ஒருவரின் வாழ்க்கையின் பிரகாசமான ஆண்டுகளை கடந்ததும். இந்த கட்டத்தில் எழும் தேவைகளுக்காக ஒருவர் சேமித்து மற்றும் தேவையான ஏற்பாடுகளை செய்திருந்தால் அவர் கண்ணியமாக மதிப்புடன் வாழமுடியும் ஆனால் அந்த மாதிரி ஏற்பாடுகளை செய்திருக்காவிட்டால் அவர் ஆதரவற்று மற்றும் மற்றொருவரின் தருமத்தை சார்ந்து வாழவேண்டி வரலாம். |

## 2. தனிப்பட்ட தேவைகள்

மேலுள்ள வாழ்க்கை சுழற்சியில் இருந்து, மூன்று வகையான தேவைகள் எழுகின்றன என்பதை நாம் பார்க்க வேண்டும். இதன்மூலம் மூன்று வகையான நிதி பொருட்கள் தேவைப்படுகின்றன.

அ) எதிர்கால நிதி பரிவர்த்தனைகளை செயலாக்குவது

வாழ்க்கை சுழற்சியின் பல்வேறு கட்டங்களில் எதிர்பார்க்கப்பட்ட தொடர் செலவுகளை சந்திக்க தேவையான நிதிகளில் இருந்து முதல் தேவைகளின் தொகுப்பு தொடங்குகிறது. அது போன்ற தேவைகளில் இரண்டு வகைகள் உள்ளன:

- I. குறிப்பிட்ட பரிவர்த்தனை தேவைகள்: நிதிவளங்கள் தேவைப்படும் குறிப்பிட்ட வாழ்க்கை நிகழ்வுகளுக்காக ஒதுக்கீடு செய்ய இணைக்கப்பட்டுள்ளது. உதாரணமாக சார்ந்தவர்களின் உயர் கல்வி / திருமணம் ஏற்பாடுகளுக்கு; ஒரு வீடு அல்லது நுகர்வோர் பொருட்களை வாங்குவதற்கு
- II. பொதுவான பரிவர்த்தனை தேவைகள்: எந்த குறிப்பிட்ட நோக்கங்களுக்காகவும் ஒதுக்கீடு செய்யாமல் தற்போதைய நுகர்விலிருந்து ஒதுக்கிவைக்கப்பட்ட தொகை - இவை பிரபலமாக 'எதிர்கால ஏற்பாடுகள்' என குறிப்பிடப்படுகிறது

ஆ) எதிர்பாராத தேவைகளை சந்திப்பது



எதிர்பாராத நடப்புகள் என்பவை முன்னறியமுடியாத நிகழ்வுகளாக உள்ளன, மற்றும் தற்போதைய வருமானம் மூலம் அவற்றை சந்திக்கமுடியாது எனவே பெரிய அளவில் முன்-நிதியுதவியை உருவாக்குவது தேவைப்படலாம், இந்த நிகழ்வுகளில், மரணம் மற்றும் இயலாமை அல்லது வேலையின்மை போன்றவை வருமான இழப்பை ஏற்படுத்தும். மற்றவை, ஒரு தீயை போன்று செல்வத்தின் இழப்பு ஏற்படலாம். அத்தகைய நிகழ்வுகளின் நிகழ்தகவு குறைந்ததாக ஆனால் செலவின் தாக்கம் அதிகமாக இருந்தால், அவற்றை காப்பீடு மூலம் தீர்க்கமுடியும், மாற்றாக, எளிதில் பணமாக்கக்கூடிய இருப்புகளாக சொத்துக்களின் ஒரு பெரிய அளவை ஒதுக்குவதன் மூலம், அத்தகைய எதிர்பாராத நிகழ்வுகளை சமாளிப்பதற்காக ஏற்பாடு செய்ய வேண்டும்.

### இ) செல்வ குவிப்பு

அனைத்து சேமிப்புகள் மற்றும் முதலீடுகள் உண்மையில் சிறிது செல்வத்தின் உருவாக்கத்திற்கு வழிவகுக்கும். நாம் குவிப்பு நோக்கம் பற்றி பேசும்போது, அது சாதகமான சந்தை வாய்ப்புகளில் இருந்து கிடைக்கும் நன்மைகளை லாபகரமாக பயன்படுத்தி அதன் மூலம் செல்வத்தை குவிக்க விரும்பும் முக்கிய நோக்கத்துடன் முதலீடு செய்யும் ஒரு தனிநபரின் ஆசையை குறிக்கிறது. வேறு வகையில் சொல்வதென்றால், சேமிப்பு மற்றும் முதலீடுகள் முக்கியமாக செல்வத்தை பெருக்குவதற்கான விருப்பத்திற்காகவே இயங்குகின்றன.

ஒரு தனிப்பட்டவர் முதலீடு செய்யும்போது அதிக லாபங்களை பெறும் நோக்கத்துடன் சில அபாயங்களை எதிர்கொள்ள தயாராக இருக்கிறார் என்பதால் இது ஊக நோக்கம் என கூறப்படுகிறது. அதிக வருவாயை பெற விரும்புகிறார், ஏனெனில் அது இன்னும் வேகமாக ஒருவரின் செல்வம் அல்லது நிகர மதிப்பை பெருக்குவதை செயல்படுத்துகிறது. சுதந்திரம், ஊக்கம், சக்தி மற்றும் செல்வாக்குடன் இணைக்கப்பட்டதால் செல்வம் விரும்பப்படுகிறது.

### 3. நிதி பொருட்கள்

மேலுள்ள தேவைகளுக்கு பொருந்துவகையில் நிதி சந்தையில் மூன்று வகையான தயாரிப்புகள் உள்ளன:

|  |  |
|--|--|
| பரிவர்த்தனை தயாரிப்புகள்                             | வங்கி சேமிப்புகள் மற்றும் பிற சேமிப்பு வகைகள் ஒருவருக்கு சரியான நேரம் மற்றும் அளவில் போதிய வாங்கும் சக்தியை (பணப்புழக்கம்) வழங்குகிறது.  |
| காப்பீடு போன்ற தற்செயல் நிகழ்வுகளுக்கான தயாரிப்புகள் | திடீர் எதிர்பாராத நிகழ்வுகள் ஏற்பட்டால் நேரக்கூடிய பெரிய இழப்புகளுக்கு எதிரான பாதுகாப்பை இவை வழங்குகின்றன.   |
| செல்வக்குவிப்பிற்கான தயாரிப்புகள்                    | பங்குகள் மற்றும் அதிக லாபம் தரும் கடன் பத்திரங்கள் அல்லது ரியல் எஸ்டேட் போன்ற தயாரிப்புகள் இதற்கான உதாரணங்களாக உள்ளன. இங்கே அதிக பணத்தை சம்பாதிப்பதற்காகவே பணம் முதலீடு செய்யப்படுகிறது. |

ஒரு தனிநபருக்கு பொதுவாக மேலுள்ள அனைத்து தேவைகளின் ஒரு கலவை தேவை என்பதால் தயாரிப்புகளின் மூன்று வகைகளையும் அவர் வைத்திருக்க வேண்டும். சுருக்கமாக கீழுள்ளமாதிரி சொல்லமுடியும்:

- சேமிக்கும் தேவை - பண தேவைகளுக்காக
- காப்பீட்டின் தேவை - நிச்சயமின்மைகளுக்கு எதிராக

iii. முதலீடு செய்வதன் தேவை - செல்வம் உருவாக்குவதற்காக

#### 4. அபாய வருணனைகள் மற்றும் முதலீடுகள்

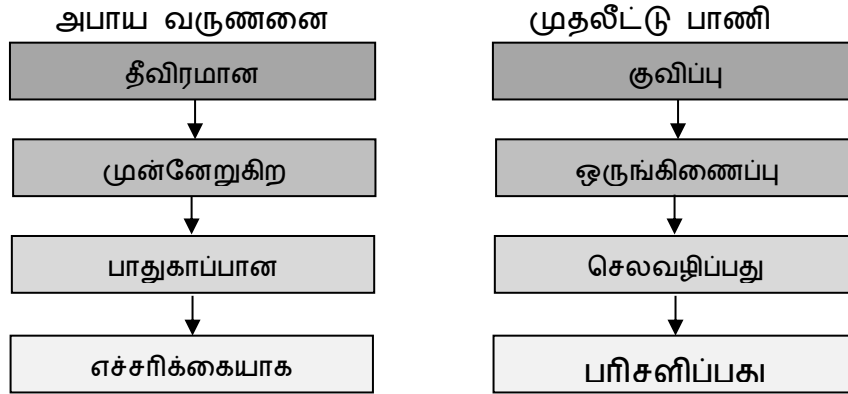
வாழ்க்கை சுழற்சியில் பல்வேறு கட்டங்கள் மூலம் ஒரு தனிப்பட்டவர் நகரும் போது, ஒரு இளவயது சம்பாதிப்பவர், நடுத்தர வயதினராக மற்றும் பிறகு பணிசெய்யும் வாழ்வின் இறுதி ஆண்டுகளில் நுழையும் போது, அபாய வருணனை, அல்லது அபாயத்தை எதிர்கொள்ளும் நோக்கும் அணுகுமுறையிலும் மாற்றம் உண்டாகிறது.

இளம் வயதில், எதிர்நோக்க பல ஆண்டுகள் உள்ளன என்பதால், ஒருவர் மிகவும் தீவிரமாக மற்றும் முடிந்த அளவுக்கு செல்வத்தை குவிக்கும் பொருட்டு அபாயங்களை எடுக்க தயாராக இருக்கலாம். எனினும் ஆண்டுகள் கடக்கும்போது, ஒருவரது நோக்கம் முதலீடை பாதுகாத்து ஒருங்கிணைப்பதில் இருப்பதால், அவர் மிகவும் விவேகத்துடன் மற்றும் கவனத்துடன் இருப்பவராக மாறலாம்.

இறுதியாக, ஓய்வுபெறும் ஆண்டுகளை நெருங்கும்போது, ஒருவர் மிகவும் எச்சரிக்கையாக இருக்கலாம். ஓய்வு ஆண்டுகளுக்கு பிறகு செலவுகளுக்கு உதவ ஒரு கார்ப்பைஸ் உருவாக்குவதில் கவனம் திரும்பிவிடும். அந்த சமயத்தில் தன் குழந்தைகளுக்கு மரணசாசனத்தின் மூலம் சொத்தை பரிசாக வழங்குவது அல்லது தருமத்திற்கு பணத்தை வழங்குவதை பற்றியும் யோசிக்கலாம்

ஒரு முதலீட்டு பாணி கூட அபாய வருணனைக்கும் ஈடுகொடுக்கும் வகையில் மாறுகிறது. இது கீழே சுட்டிக்காட்டப்பட்டுள்ளது

படம் 3 அபாய வருணனை மற்றும் முதலீட்டு பாணி



#### சுய-பரீட்சை 4

முன்னுணரமுடியாத நிகழ்வுகளுக்கு எதிராக பாதுகாப்பை நாட பின்வருவதில் எதை நீங்கள் பரிந்துரைப்பீர்கள்?

- காப்பீடு
- வங்கி எஃப்.டி போன்ற பரிவர்த்தனை பொருட்கள்
- பங்குகள்
- கடன் பத்திரங்கள்

## இ நிதி திட்டமிடலின் பங்கு

### I. நிதி திட்டமிடல்

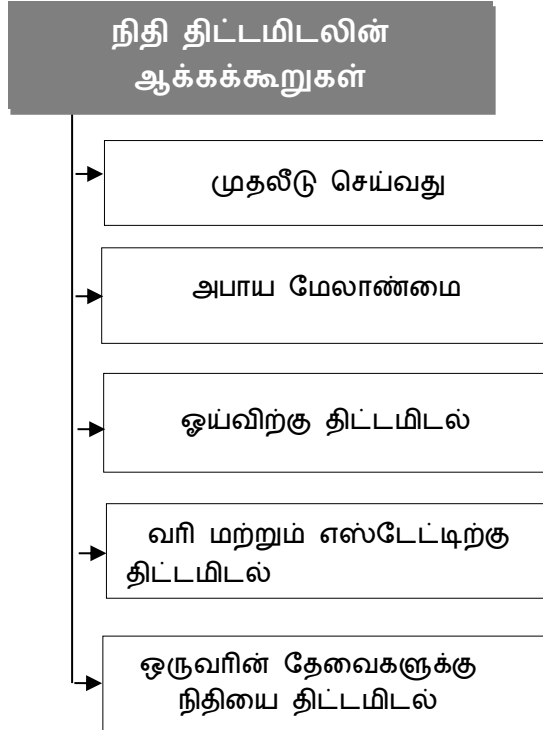
நிதி திட்டமிடல் செயல்முறையில் ஒரு வாடிக்கையாளரின் தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால தேவைகள் கவனமாக கருதப்பட்டு மற்றும் மதிப்பீடு செய்யப்பட்டு, மற்றும் அவரது தனிப்பட்ட அபாய வருணனைகள் மற்றும் வருமானம் ஆய்வு செய்யப்படுகிறது மற்றும் பல்வேறு எதிர்பார்க்கப்பட்ட/எதிர்பாராத தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய ஒரு வரைபடம் தீட்டப்பட்டு, அவரிடம் பொருத்தமான நிதி பொருட்கள் பரிந்துரைக்கப்படுகின்றன.

நிதி திட்டமிடலின் ஆக்கக்கூறுகள் பின்வருமாறு:

- ✓ முதலீடு செய்வது - ஒருவர் அபாயத்தை எதிர்கொள்ள விரும்பும் அடிப்படையில் சொத்துக்களை ஒதுக்கீடு செய்வது,
- ✓ அபாய மேலாண்மை,
- ✓ ஓய்விற்கு திட்டமிடல்,
- ✓ வரி மற்றும் எஸ்டேட்டிற்கு திட்டமிடல், மற்றும்
- ✓ ஒருவரின் தேவைகளுக்கு நிதியை திட்டமிடல்

சுருக்கமாக, நிதி திட்டமிடல் 360 டிகிரி திட்டமிடலை ஈடுபடுத்துகிறது.

படம் 4 நிதி திட்டமிடலின் ஆக்கக்கூறுகள்



## II. நிதி திட்டமிடலின் பங்கு

நிதி திட்டமிடல் ஒரு புதிய ஒழுக்கம் அல்ல. நம் முன்னோர்கள் காலத்திலிருந்தே இது எளிய வடிவில் நடைமுறையில் இருந்தது. அந்த சமயத்தில் வரையறுக்கப்பட்ட சில முதலீடு விருப்பங்களே இருந்தன. சில தசாப்தங்கள் முன்பு பங்கு முதலீடை ஒரு சூதாட்டத்திற்கு ஈடாக பெரும்பாலானவர்கள் கருதினர். சேமிப்பு பெரும்பாலும் வங்கி வைப்பு, தபால் சேமிப்பு திட்டங்கள் மற்றும் பிற நிலையான வருமான கருவிகள் மூலம் செய்யப்பட்டது. இன்று நம் சமூகம் மற்றும் நம் வாடிக்கையாளர்கள் எதிர்கொள்ளும் சவால்கள் பெரிதும் வேறுபட்டவை.. அவற்றில் சில:

### i. சிதைந்த கூட்டு குடும்பங்கள்

கூட்டு குடும்பம் அப்பா, அம்மா மற்றும் குழந்தைகளை மட்டுமே கொண்ட குடும்பத்திற்கு வழிவிட்டது. குடும்பத்தின் தலைவராக மற்றும் சம்பாதிக்கும் உறுப்பினராக உள்ள ஒருவர் மட்டுமே தன்னுடைய மற்றும் தன் உடனடி குடும்பத்தின் பொறுப்பின் சுமையை தாங்க வேண்டும். இதற்கு சரியான திட்டமிடல் அவசியம் மற்றும் ஒரு தொழில்முறை நிதி திட்டமிடுபவர் அளிக்கும் குறிப்பிட்ட அளவு ஆதரவு மூலம் நன்மையை பெறலாம்.

### ii. பல முதலீட்டு தேர்வுகள்

செல்வத்தை உருவாக்குவதற்காக பெரிய அளவில் முதலீட்டு கருவிகள் இன்று நமக்கு கிடைக்கின்றன, அவை ஒவ்வொன்றிலும் அபாயம் மற்றும் ஆதாயத்தின் அளவுகள் வெவ்வேறாக உள்ளன. நிதி இலக்குகளை சாதிப்பதை உறுதி செய்ய, ஒருவர் புத்திசாலித்தனமாக தேர்வு செய்து மற்றும் தனது அபாய வெளிப்பாட்டின் அடிப்படையில் சரியான முதலீட்டு முடிவுகளை எடுக்க வேண்டும். நிதி திட்டமிடல் ஒருவரின் சொத்தை ஒதுக்கீடு செய்வதற்கு உதவ முடியும்.

### iii. மாறுகின்ற வாழ்க்கை பாணி

உடனடி மனநிறைவே தற்போதைய காலத்தின் நோக்கமாக தெரிகிறது. தனி நபர்களுக்கு இப்போது சமீபத்திய மொபைல் :போன்கள், கார்கள், பெரிய வீடுகள், மதிப்புமிக்க கிளப்பின் உறுப்பினர் நிலை, முதலியன வேண்டும். இந்த ஆசைகளை பூர்த்தி செய்வது, அவர்களை பெரிய கடனாளிகளாக்கி விடுகிறது. இதன் விளைவாக வருமானத்தின் ஒரு பெரிய பாகம் கடன்களை செலுத்தவே போய்விடுவதால், சேமிக்கும் நோக்கம் குறைவாகிறது. நிதி திட்டமிடல் விழிப்புணர்வு மற்றும் சுய-ஒழுக்கத்தை கொண்டு வருவதுடன், ஒருவரின் செலவை திட்டமிட உதவுவதால் அவர் தேவையற்ற செலவுகளை தவிர்த்து, வாழ்க்கையின் தற்போதைய நிலையை பராமரிப்பதற்கு மட்டும் உதவாமல், காலப்போக்கில் வாழ்க்கை பாணியை மேம்படுத்தும் வழிமுறையாக உள்ளது.

### iv. பணவீக்கம்

பணவீக்கம் என்பது பொருளாதாரத்தில் பொருள்கள் மற்றும் சேவைகளின் விலைகள் காலப்போக்கில் அதிகரிப்பதை குறிக்கிறது. இதனால் பணத்தின் மதிப்பில் வீழ்ச்சி ஏற்படுகிறது. இதன் விளைவாக உழைத்து சம்பாதித்த பணத்தின் வாங்கும் சக்தி அரிக்கப்படுகிறது. பணவீக்கத்தால் ஓய்வுபெற்ற காலத்தில் பலத்த பாதிப்பை உண்டாக்க முடியும், ஏனெனில் ஒரு பயனுள்ள பணியிலிருந்து வரும் வழக்கமான வருவாய் முடிவடைவதால், கடந்த சேமிப்பு மட்டுமே அந்த சமயத்தில் வருமானத்திற்கு ஆதாரமாக உள்ளது. குறிப்பாக பின்னருள்ள ஆண்டுகளில், பணவீக்கத்தை சமாளிக்கக்கூடிய ஒரு கருவியாக நிதி திட்டமிடல் உறுதியாக உதவ முடியும்

### v. பிற எதிர்பாராத செலவுகள் மற்றும் தேவைகள்

நிதி திட்டமிடல் தனிநபர்களின் பிற தேவைகள் மற்றும் சவால்களை பூர்த்தி செய்யும் வழிமுறையாகவும் உள்ளது. உதாரணமாக, தனிநபர்கள் சமாளிக்க தேவைப்படும் அவசர மருத்துவ நெருக்கடிகள் அல்லது பிற எதிர்பாராத செலவுகள் திடீரென்று எழலாம். இதேபோல், தனிநபர்கள் விவேகத்துடன் தங்கள் வரி பொறுப்புகளை நிர்வகிக்க வேண்டும்.

மரணத்திற்கு பிறகு அவரது செல்வம் மற்றும் உடைமைகளை கொண்டுள்ள அவரது எஸ்டேட், அவரது அன்புக்குரியவர்களுக்கு சுமுகமாக சென்றடைவதை தனிநபர்கள் உறுதி செய்ய வேண்டும். ஒருவரது வாழ்நாளில் தருமம் செய்வது அல்லது குறிப்பிட்ட சமூக மற்றும் சமய கடமைகளை செய்வது போன்ற பிற கடமைகளும் உள்ளன. நிதி திட்டமிடல், இதனை அடைய வழிவகுக்கிறது.

III. நிதி திட்டமிடலை தொடங்குவதற்கான சரியான நேரம் எது?

இது செல்வந்தர்களுக்கு மட்டுமே தேவையானதா? உண்மையில், திட்டமிடலை உங்கள் முதல் சம்பளத்தை பெறுகின்ற கணமே தொடங்க வேண்டும். எப்போது திட்டத்தை தொடங்கவேண்டும் என்பதை குறிப்பிட எந்தவித தூண்டுதலும் கிடையாது.

எனினும் நமக்கு வழிகாட்ட ஒரு முக்கியமான கோட்பாடு உள்ளது - முதலீடுகளின் காலம் எவ்வளவு நீளமாக உள்ளது, அவற்றின் பெருக்கமும் அந்த அளவு அதிகமாகும்.

எனவே, மிக சீக்கிரம் தொடங்கியதாக எப்போதுமே சொல்லமுடியாது. முதலீடுகள் நேரத்தின் அதிகபட்ச நன்மைகளை பெற வேண்டும். மீண்டும், திட்டமிடல் செல்வந்தர்களுக்கு மட்டுமே தேவை என்று கூறமுடியாது. அது எல்லோருக்குமே பொருந்தும். ஒருவரது நிதி இலக்குகளை அடைய ஒழுக்கமான அணுகுமுறையை பின்பற்ற வேண்டும். முதலில் நிதி இலக்குகளை அமைப்பதில் தொடங்கி மற்றும் ஒருவரின் அபாயத்தை எதிர்கொள்ளும் வேட்கைக்கு ஏற்ப, சிறந்த முதலீட்டு வாகனங்களில் முதலீடு செய்வதை சிரத்தையுடன் தொடங்கவேண்டும். ஒரு திட்டமிடாத, திடீர் உந்துதலுடன் செய்யப்படும் நிதி திட்டமிடல் அணுகுமுறைதான் தனிநபர்களை பாதிக்கின்ற நிதி நெருக்கடிகளுக்கான பிரதம காரணங்களில் ஒன்றாக உள்ளது.

#### சுய-பரீட்சை 5

நிதி திட்டமிடலை தொடங்குவதற்கான சரியான நேரம் எது?

- I. ஓய்விற்கு பின்னர்
- II. முதல் சம்பளத்தை பெற்றவுடனே
- III. திருமணத்திற்கு பிறகு
- IV. ஒருவர் பணக்காரனாதற்கு பின்பு

## இ நிதி திட்டமிடல் - வகைகள்

இப்போது ஒரு தனிநபர் செய்ய வேண்டிய நிதி திட்டமிடல் பயிற்சிகளின் பல்வேறு வகைகளை பார்க்கலாம்.

படம் 5 நிதி திட்டமிடல் ஆலோசனை சேவைகள்



வழங்கப்படுகின்ற பல ஆலோசனை சேவைகளை கருதவும். அத்தகைய ஆறு பகுதிகளை நாம் எடுத்துக்கொள்ள போகிறோம்

- ✓ பண திட்டமிடல்
- ✓ முதலீட்டிற்கு திட்டமிடல்
- ✓ காப்பீட்டிற்கு திட்டமிடல்
- ✓ ஓய்விற்கு திட்டமிடல்
- ✓ எஸ்டேட்டிற்கு திட்டமிடல்
- ✓ வரி திட்டமிடல்

### 1. பண திட்டமிடல்

பண ஓட்டத்தின் மேலாண்மை இரண்டு நோக்கங்கள் உள்ளன.

- i. எதிர்பாராத அல்லது அவசர தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய சொத்துக்களை உருவாக்குவது மற்றும் எளிதில் பணமாக்கக்கூடிய பண இருப்பை பராமரிப்பது உட்பட வருமானம் மற்றும் செலவினங்களின் ஓட்டத்தை முதலில் நிர்வகிக்க வேண்டும்,
- ii. இரண்டாவதாக மூலதன முதலீட்டிற்கு தேவையான உபரி பணத்தை ஒழுங்கான முறையில் உருவாக்கி மற்றும் பராமரிக்க வேண்டும்.

இங்கே முதல் பட, ஒரு பட்ஜெட் அதாவது வரவுசெலவுத் திட்டத்தை தயாரித்து மற்றும் தற்போதைய வருமானம் மற்றும் செலவின் ஓட்டத்தை ஆய்வு செய்யவேண்டும். இதற்காக, தனிநபர்கள் முதலில் எதிர்காலத்திற்கு தேவையான நியாயமான இலக்குகள் மற்றும் நோக்கங்களின் தொகுப்பை தயாரிக்க வேண்டும். தற்போதைய செலவு வடிவங்கள் அதை அவர்கள் அடையமுடியுமா என்பதை இது தீர்மானிக்க உதவும்.

அடுத்த படி, எந்த மாதிரி வழக்கமான மற்றும் பெரிய செலவுகள் ஏற்பட்டுள்ளன என்பதை கணிக்க கடந்த ஆறு மாதங்களில் ஏற்பட்ட செலவுகள் மற்றும் வந்த வருமானங்களின் ஒட்டத்தை ஆய்வு செய்யவேண்டும். செலவுகளை பல்வேறு வகைகளாக வகைப்படுத்தலாம் மற்றும் நிலையான மற்றும் மாறுகின்ற செலவுகளை பிரிக்கலாம். நிலையான செலவுகளை கட்டுப்படுத்தமுடியாது, ஆனாலும் மாறுகின்ற செலவுகளை பெரும்பாலும் விருப்பப்படி செய்யலாம், குறைக்கலாம் அல்லது தள்ளி போடலாம்.

மூன்றாவது படி வருடம் முழுவதுமுள்ள எதிர்கால மாத வருமானம் மற்றும் செலவுகளை கணிப்பது. கடந்த காலத்தின் பகுப்பாய்வின் அடிப்படையில், எதிர்காலத்தில் இந்த பண பரிமாற்றங்களின் மேலாண்மைக்கு ஒரு திட்டத்தை வடிவமைக்க முடியும்.

பண திட்டமிடல் செயல்பாட்டில் மற்றொரு பகுதி விருப்பத்தையொட்டிய வருமானத்தை அதிகரிக்கும் உத்திகளை வடிவமைப்பதில் உள்ளது.

## உதாரணம்

ஒருவர் நிலுவையில் உள்ள தன் கடன்களை சீரமைக்க முடியும்.

நிலுவையில் உள்ள கடன் அட்டை கடன்களை ஒருங்கிணைத்து குறைந்த வட்டியில் வங்கியில் கடன் வாங்கி அவற்றை செலுத்தி தீர்க்கமுடியும்.

அதிக வருமானத்தை ஈட்ட தன் முதலீடுகளை ஒருவர் மறுஒதுக்கீடு செய்யலாம்.

### 2. காப்பீடு திட்டமிடல்

தங்கள் தனிப்பட்ட நிதி இலக்குகளை அடைவதற்காக தனிநபர்கள் வெளிப்படும் சில அபாயங்களே அவரை அதை அடைய முடியாமல் தடுக்கலாம். அத்தகைய அபாயங்களுக்கு எதிராக போதுமான காப்பளிப்பை வழங்கும் திட்டத்தை அமைப்பதுதான் காப்பீடு திட்டமிடல்.

இங்குள்ள பணி எவ்வளவு காப்பீட்டு தேவை மற்றும் எந்த வித பாலிசி மிகவும் பொருத்தமானது என்பதை தீர்மானிப்பதில் உள்ளது.

- குடும்பத்தில் சம்பாதிப்பருக்கு அகால மரணம் நேர்ந்தால், வருமானம் மற்றும் சார்ந்தவர்களின் செலவு தேவைகளை மதிப்பீடு செய்வதன் மூலம் ஆயுள் காப்பீட்டின் அளவை முடிவு செய்யலாம்.
- குடும்பத்தில் மருத்துவ நெருக்கடி ஏற்படும் சமயத்தில் மருத்துவமனையில் ஏற்படக்கூடிய செலவுகளை மதிப்பீடு செய்வதன் மூலம் உடல்நலக் காப்பீட்டு தேவைகளை கணக்கிட முடியும்.
- இறுதியாக ஒருவரின் சொத்துக்களின் காப்பீட்டிற்கு, இழப்பு ஏற்படும் அபாயத்தில் இருந்து ஒருவரது வீடு/வாகனம் / தொழிற்சாலை ஆகியவற்றை பாதுகாக்க தேவையான வகை மற்றும் காப்பளிப்பின் அளவை பொறுத்து காப்பீடு கருதப்படுகிறது.

### 3. முதலீட்டு திட்டமிடல்

முதலீடு செய்வதற்கு சரியான வழி என்று எதுவுமில்லை. எது பொருத்தமானது என்பது நபருக்கு நபர் மாறுபடும். ஒரு தனிநபரின் அபாயத்தை எதிர்கொள்ளும் தன்மை, அவரது நிதி இலக்குகள் மற்றும் அந்த இலக்குகளை எந்த கால வரம்பிற்குள் அடைய விரும்புகிறார் என்பதன் அடிப்படையில், மிகவும் பொருத்தமான முதலீடு மற்றும் சொத்து ஒதுக்கீடு உத்திகளை நிர்ணயிப்பது முதலீட்டு திட்டமிடல் என்கிற செயல்முறை.

1) முதலீட்டு அளவுருக்கள்  
படம் 6 முதலீட்டு அளவுருக்கள்



இங்கே முதல் படியாக சில முதலீட்டு அளவுருக்களை வரையறுக்க வேண்டும். இதில் அடங்குபவை:

- i. அபாய ஏற்பு: ஒரு முதலீட்டை வாங்கும் போது ஒருவர் எந்த அளவு அபாயத்தை எதிர்கொள்ள தயாராக இருக்கிறார் என்பதற்கான அளவு.
- ii. கால வரம்பு: இது ஒரு நிதி நோக்கத்தை அடைய கிடைக்கின்ற நேரத்தின் அளவு. கால வரம்பு இலக்கை அடைய பயன்படுத்தப்படும் முதலீட்டு வாகனங்களை பாதிக்கிறது. கால வரம்பு எத்தனை நீளமாக உள்ளதோ, குறுகிய கால கடன் பொறுப்பு பற்றிய கவலையும் அந்த அளவு குறைவாக உள்ளது. இதனால் ஒருவர் நீண்ட கால அடிப்படையில், ஆனால் எளிதில் பணமாக்கமுடியாத மற்றும் அதிக வருவாயை வழங்கும் சொத்துகளில் முதலீடு செய்யலாம்.
- iii. பணப்புழக்கம்: யாருடைய முதலீடு செய்யும் திறன் வரையறுக்கப்பட்டதாக அல்லது வருமானம் மற்றும் செலவின் ஒட்டம் உறுதியற்றதாக அல்லது குறிப்பிட்ட தனிப்பட்ட அல்லது வணிக செலவுகளை சந்திப்பதற்காக பணப்புழக்கம் அல்லது மதிப்பின் இழப்பு இல்லாமல் முதலீட்டை மாற்றவேண்டும் என்ற கவலையுள்ள தனி நபர்கள்.
- iv. வியாபாரம்: ஒரு சொத்தை எந்த அளவு எளிதாக வாங்க அல்லது விற்க முடியும்.
- v. பலவகைப்படுத்தல்: அபாயங்களை குறைப்பதற்காக எந்த அளவிற்கு முதலீடுகளை பலவகைகளில் அல்லது பரவலாக செய்ய முற்படுகிறார் என்பதை குறிக்கிறது.
- vi. வரி கருதுகைகள்: பல முதலீடுகள் சில வருமான வரி சலுகைகளை வழங்குகின்றன மற்றும் பல்வேறு முதலீடுகளின் பிந்தைய-வரி வருமானங்களை ஒருவர் கருத விரும்பலாம்.

2) பொருத்தமான முதலீட்டு வாகனங்களின் தேர்வு

அடுத்த படி மேலுள்ள அளவுருக்களின் அடிப்படையில் பொருத்தமான முதலீட்டு வாகனங்களை தேர்வு செய்தல் ஆகும். தனிநபர் எதிர்பார்க்கும் வருவாய் மற்றும் அபாயத்தை சரியான தேர்வு சார்ந்துள்ளது.

இந்தியாவில், முதலீடுகளுக்காக கருதக்கூடிய பல்வேறு தயாரிப்புகள் உள்ளன. இதில் அடங்குபவை:



- ✓ வங்கிகள் / நிறுவனங்களின் நிலையான வைப்புகள்,
- ✓ அஞ்சலகத்தின் சிறு சேமிப்பு திட்டங்கள்
- ✓ பங்குகளின் பொது வெளியீடுகள்
- ✓ கடன் பத்திரங்கள் அல்லது மற்ற பத்திரங்கள்
- ✓ பரஸ்பர நிதிகள்
- ✓ ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் வழங்கப்படும் யூனிட் இணைக்கப்பட்ட பாலிசிகள் முதலியன

#### 4. ஓய்விற்கு திட்டமிடல்

இது ஒரு தனிப்பட்டவர் அவரது ஓய்விற்கு பின்னுள்ள தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தேவையான பணத்தின் அளவை தீர்மானிக்கவும் மற்றும் அந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்காக பல்வேறு ஓய்வு திட்டங்களை முடிவு செய்யும் செயல்முறை ஆகும்.

படம் 7 ஓய்வின் கட்டங்கள்

| ஓய்வின் கட்டங்கள் |             |           |
|-------------------|-------------|-----------|
| குவிப்பு          | பாதுகாத்தல் | விநியோகம் |

ஓய்வு திட்டமிடலில் மூன்று கட்டங்கள் உள்ளன

அ) குவிப்பு: நிதி குவிக்கும் நோக்கத்திற்காகவே முதலீட்டு பணம் ஒதுக்கப்பட்டு பல்வேறு வகையான உத்திகள் மூலம் முதலீடு செய்யப்படுகிறது.

ஆ) பாதுகாத்தல்: பாதுகாத்தல் என்பது ஒரு தனிநபர் வேலை செய்யும் ஆண்டுகளிலேயே அதிகபட்சமாக மூலதனம் பெருகுவதை உறுதி செய்ய ஒரு முதலீடை கடினமாக உழைப்பிற்கு ஈடுபடுத்துவது.

இ) விநியோகம்: விநியோகம் என்ற ஓய்வு பெற்ற பிறகு வருமான தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய பணமாக எடுக்க / ஆண்டுத் தொகையாக பெறும் வகையில் (இதை கார்பஸ் அல்லது ஒரு கூட்டிலுள்ள முட்டை எனவும் கூறலாம்) மூலதனத்தை மாற்றுவதற்கான உகந்த முறையை குறிக்கிறது.

#### 5. எஸ்டேட்டிற்கு திட்டமிடல்

இது அதிகாரப் பகிர்வு மற்றும் ஒருவரின் மரணத்திற்கு பிறகு ஒரு எஸ்டேட்டை மாற்றித்ருவதற்கான திட்டம். இதில் பெயர் நியமனம் மற்றும் உரிமை மாற்றம் அல்லது உயில் தயாரிப்பு போன்ற பல்வேறு வழிமுறைகள் உள்ளன. அடிப்படை யோசனை ஒருவரின் உடைமை மற்றும் சொத்துக்கள் அவர் மரணத்திற்கு பிறகு அவர் விருப்பத்திற்கு ஏற்ப சுமுகமாக விநியோகிக்கப்படவேண்டும் மற்றும் / அல்லது பயன்படுத்தப்பட வேண்டும்.

#### 6. வரி திட்டமிடல்

இறுதியாக வரி திட்டமிடல், அமலிலுள்ள வரி சட்டங்களில் அதிகபட்ச வரிச்சலுகைகளை எப்படி பெறலாம் என்பதை தீர்மானிக்க மற்றும் வருமானம், செலவுகள் மற்றும் முதலீடுகளை அதிகபட்ச வரி நன்மையை பெறும் வகையில் திட்டமிடுவதற்காக செய்யப்படுகிறது. இது தற்போதைய அல்லது எதிர்கால வருமான வரி பொறுப்புகளை குறைக்க, நேரத்தை திட்டமிட அல்லது மாற்ற தேவையான உத்திகளை செய்வதை குறிக்கிறது. இதன் நோக்கம் வரிகளை

குறைந்தபட்சமாக்குவது மற்றும் வரிகளை தவிர்ப்பதற்காக இல்லை என்பதை கவனிக்க வேண்டும்.

ஒருவரது முதலீடுகளை இடம் மாற்றி வைப்பதன் மூலம் சாத்தியமான வரி சேமிப்பு வாய்ப்புகளை சாதகமாக்கி கொண்டால், வரித்துறையினருக்கு செல்லவேண்டிய பணம் சேமிக்கப்பட்டு, வருவாய் மற்றும் சேமிப்பை அதிகரிக்கும் சாத்தியம் உள்ளது.

வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் வருங்கால வாடிக்கையாளர்கள், ஆயுள் காப்பீடு முகவர்களிடம் தங்கள் காப்பீட்டு தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதை பற்றி மட்டும் ஆலோசிக்காமல், தங்கள் நிதி தேவைகளை பூர்த்தி செய்வதற்காகவும் ஆதரவு மற்றும் ஆலோசனையை கோருகிறார்கள். மேலே விவரிக்கப்பட்ட நிதி திட்டமிடல் மற்றும் அதன் பல்வேறு வகைகளை பற்றிய சிறந்த அறிவு எந்த காப்பீட்டு முகவருக்கும் பெரிதும் பயன்படும்.

#### சுய-பரீட்சை 6

பின்வருவதில் எது வரி திட்டமிடலின் நோக்கம் இல்லை?

- I. அதிகபட்ச வரி நன்மை
- II. விவேகமுள்ள முதலீடுகளின் விளைவாக குறைக்கப்பட்ட வரி சுமையை
- III. வரி ஏய்ப்பு
- IV. வரிச்சலுகைகளின் முழு நன்மைகள்

### சுருக்கம்

- நிதி திட்டமிடல் என்கிற செயல்முறை என்பது:
  - ✓ ஒருவரது வாழ்க்கை இலக்குகளை அடையாளம் காண்பது
  - ✓ இந்த அடையாளங்காணப்பட்ட இலக்குகளை நிதி இலக்குகளாக மாற்றுவது
  - ✓ இலக்குகளை அடைய உதவும் வழிகளில் ஒருவரது நிதிகளை மேலாண்மை செய்வது
- தனிநபரின் வாழ்க்கை சுழற்சியின் அடிப்படையில் மூன்று வகையான நிதி பொருட்கள் தேவைப்படுகின்றன. இவை இவ்வாறு உதவுகின்றன:
  - ✓ எதிர்கால நிதி பரிவர்த்தனைகளை செயலாக்குவது
  - ✓ எதிர்பாராத தேவைகளை சந்திப்பது
  - ✓ செல்வ குவிப்பு
- சிதைந்த கூட்டு குடும்பங்கள், தற்போது கிடைக்கின்ற பல முதலீட்டு தேர்வுகள், மாறுகின்ற வாழ்க்கை பாணி போன்ற சமூக இயக்கவியல் மாற்றங்கள் முதலியன நிதி திட்டமிடலுக்கான தேவையை மேலும் அதிகரித்துள்ளன
- உங்கள் முதல் சம்பளத்தை பெறுகின்ற கணமே நிதி திட்டமிடலை தொடங்குவதற்கான மிக சிறந்த நேரம்
- நிதி திட்டமிடல் ஆலோசனை சேவைகளில் உள்ளவை:
  - ✓ பண திட்டமிடல்
  - ✓ முதலீட்டிற்கு திட்டமிடல்
  - ✓ காப்பீட்டிற்கு திட்டமிடல்
  - ✓ ஓய்விற்கு திட்டமிடல்
  - ✓ எஸ்டேட்டிற்கு திட்டமிடல்
  - ✓ வரி திட்டமிடல்

### முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. நிதி திட்டமிடல்
2. வாழ்க்கையின் கட்டங்கள்
3. அபாய வருணனை
4. பண திட்டமிடல்
5. முதலீட்டிற்கு திட்டமிடல்
6. காப்பீட்டிற்கு திட்டமிடல்
7. ஓய்விற்கு திட்டமிடல்
8. எஸ்டேட்டிற்கு திட்டமிடல்
9. வரி திட்டமிடல்
- 10.

### சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீடு முன்னுணர முடியாத நிகழ்வுகளுக்கு எதிராக பாசுகாப்பை வழங்குகிறது.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

முதல் சம்பளத்தை பெறுகின்ற கணமே ஒருவர் நிதி திட்டமிடலை தொடங்க வேண்டும்.

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

வரி ஏய்ப்பு வரி திட்டமிடலின் நோக்கங்களில் ஒன்றல்ல.

### சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

ஒரு தீவிரமான அபாய வருணனையை கொண்டுள்ள ஒரு தனிநபர் செல்வ \_\_\_\_\_ முதலீட்டு பாணியை பின்பற்றும் வாய்ப்பு உள்ளது.

- I. ஒருங்கிணைப்பு
- II. பரிசளிப்பது
- III. குவிப்பு
- IV. செலவழிப்பது

கேள்வி 2

பின்வருவதில் எது செல்வ குவிப்பு தயாரிப்பாக இல்லை?

- I. வங்கி கடன்கள்
- II. பங்குகள்
- III. காலக்காப்பீடு பாலிசி
- IV. வங்கி சேமிப்பு கணக்கு

கேள்வி 3

சேமிப்பை இரண்டு முடிவுகளின் ஒரு கலப்பாக கருதலாம். கீழே உள்ள பட்டியலில் இருந்து அதை தேர்வு செய்யவும்.

- I. அபாய தக்கவைப்பு மற்றும் குறைந்த நுகர்வு
- II. பரிசளிப்பது மற்றும் குவிப்பு
- III. செலவழிப்பது மற்றும் குவிப்பு
- IV. நுகர்வின் ஒத்திவைப்பு மற்றும் பணப்புழக்கத்தை பிரிவது

கேள்வி 4

வாழ்க்கையின் எந்த கட்டத்தில் ஒரு தனிநபர் கடந்த சேமிப்பை மிகவும் பாராட்ட வேண்டும்?

- I. ஓய்விற்கு பின்னர்
- II. சம்பாதிக்கும்போது
- III. படிக்கும் போது
- IV. திருமணமான புதிதில்

கேள்வி 5

முதலீட்டு வரம்பு மற்றும் வருமானத்திற்கு இடையே உள்ள உறவு என்ன?

- I. இரண்டிற்கும் இடையே தொடர்பில்லை
- II. முதலீட்டு வரம்பு எந்த அளவு அதிகமோ, வருமானமும் அந்த அளவு அதிகமாகும்
- III. முதலீட்டு வரம்பு எந்த அளவு அதிகமோ, வருமானமும் அந்த அளவு குறையும்
- IV. முதலீட்டு வரம்பு எந்த அளவு அதிகமோ, வருமானத்தில் வரியும் அந்த அளவு அதிகரிக்கும்

கேள்வி 6

பின்வருவதில் எது நடவடிக்கை பரிவர்த்தனை பொருட்களின்கீழ் வகைப்படுத்தப்படுகிறது?

- I. வங்கி வைப்புகள்
- II. ஆயுள் காப்பீடு
- III. பங்குகள்
- IV. பத்திரங்கள்

கேள்வி 7

பின்வருவதில் எது தற்செயல் நிகழ்வுகளை சந்திப்பதற்கான பொருட்களின்கீழ் வகைப்படுத்தப்படுகிறது?

- I. வங்கி வைப்புகள்
- II. ஆயுள் காப்பீடு
- III. பொது காப்பீடு
- IV. பத்திரங்கள்

கேள்வி 8

பின்வருவதில் எது செல்வு குவிப்பு பொருட்களின்கீழ் வகைப்படுத்தப்படுகிறது?

- I. வங்கி வைப்புகள்
- I. ஆயுள் காப்பீடு
- II. பொது காப்பீடு
- III. பங்குகள்

கேள்வி 9

\_\_\_\_\_ காலப்போக்கில் பொருளாதாரத்தில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் விலைகளின் பொதுவான மட்டம் அதிகரிப்பதை குறிக்கிறது.

- I. பணவாட்டம்
- II. பணவீக்கம்
- III. தேக்கநிலை
- IV. மிக அதிக பணவீக்கம்

கேள்வி 10

எது விருப்பப்படி வருமானத்தை அதிகரிக்கும் உத்தி கிடையாது?

- I. கடன் மறு சீரமைப்பு
- II. கடன் இடமாற்றம்
- III. முதலீட்டு மறுசீரமைப்பு
- IV. காப்பீடு வாங்குவது

## சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஒரு தீவிரமான அபாய வருணனையை கொண்டுள்ள ஒரு தனிநபர் செல்வு குவிப்பு பாணியை பின்பற்றக்கூடும்.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பங்குகள் என்பது ஒரு செல்வு குவிப்பிற்கான தயாரிப்பு

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

சேமிப்பு என்பது நுகர்வின் ஒத்திவைப்பு மற்றும் பணப்புழக்கத்தை பிரிவது, இந்த இரண்டின் கலப்பு ஆகும்

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஓய்விற்கு பின்னர் ஒரு தனிநபர் கடந்த சேமிப்பை மிகவும் பாராட்டுகிறார்

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.  
முதலீட்டு வரம்பு எந்த அளவு அதிகமோ, வருமானமும் அந்த அளவு அதிகமாகும்

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.  
வங்கி வைப்புகளை பரிவர்த்தனை பொருட்களின்கீழ் வகைப்படுத்தப்படுத்தலாம்

பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.  
ஆயுள் காப்பீடை தற்செயல் நிகழ்வுகளை சந்திப்பதற்கான பொருட்களின்கீழ் வகைப்படுத்தலாம்.

பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.  
பங்குகளை செல்வு குவிப்பு பொருட்களின்கீழ் வகைப்படுத்தலாம்

பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.  
பணவீக்கம் என்பது காலப்போக்கில் பொருளாதாரத்தில் பொருட்கள் மற்றும் சேவைகளின் விலைகளின் பொதுவான மட்டம் அதிகரிப்பதை குறிக்கிறது

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.  
காப்பீடு வாங்குதல் விருப்பப்படி வருமானத்தை அதிகபட்சமாக்கும் உத்தி கிடையாது

---

## அத்தியாயம் 5

### ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகள் - I

#### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயம் உங்களுக்கு ஆயுள் காப்பீடு பாலிசிகளின் உலகத்தை அறிமுகப்படுத்துகிறது. இது பொதுவாக தயாரிப்புகளை பற்றி விவரிக்க தொடங்குகிறது, பின்னர் ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகளின் தேவை மற்றும் பல்வேறு வாழ்க்கை இலக்குகளை அடைவதில் அவற்றின் பங்கு பற்றியும் ஆராய்கிறது. இறுதியாக நாம் சில மரபுவழி ஆயுள் காப்பீடு திட்டங்களை பார்ப்போம்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகளை பற்றிய கண்ணோட்டம்
2. மரபுவழி ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள்



## B. ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகளை பற்றிய கண்ணோட்டம்

### 1. ஒரு தயாரிப்பு என்றால் என்ன?

ஒரு தயாரிப்பு என்றால் என்ன என்பதைப் புரிந்துகொள்வதிலிருந்து தொடங்கலாம். ஒரு தயாரிப்பு என்றால் ஒரு பண்டம் - அதாவது சந்தைக்குக் கொண்டு வந்து விற்கப்படும் ஒரு பொருள் என்றே பொதுவாக அறியப்படுகிறது. 'தயாரிப்பு' என்ற வார்த்தை 'மறுதயாரித்தல்' என்ற சொல்லிலிருந்து வருகிறது. இதற்கு 'தயாரித்தல்' அல்லது 'உருவாக்குதல்' எனப் பொருள். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதனால், ஒரு தயாரிப்பு என்பது ஒரு வெளியீடு அல்லது குறிப்பிட்ட உழைப்பின் அல்லது முயற்சியின் விளைவாகும்.

இருப்பினும், ஒரு பொருளின் பயன்பாடு அதன் பண்புகளிலிருந்து வருகிறதேயன்றி அந்தப் பொருளிலிருந்து வருவதில்லை. சந்தைப்படுத்தும் கண்ணோட்டத்திற்கு இது நம்மை கொண்டு வருகிறது. சந்தைப்படுத்துதல் என்ற நிலையிலிருந்து, ஒரு தயாரிப்பு என்பது ஒரு பண்புகளின் தொகுப்பாகும். பல்வேறு வகையான பண்புகளை ஒன்றாக ஒரு பொதியாக்கி அளிப்பதன் மூலமோ அல்லது ஒரே வகையான பண்புகளை பல்வேறு தொகுப்புகளுக்குவதன் மூலமோ சந்தையில் தங்களுடைய தயாரிப்புகளை நிறுவனங்கள் பிரித்துக் காட்டுகின்றன.

ஒரு உற்பத்திப் பொருளையும் (சந்தையாக்கலில் பயன்படுத்தப்படும் அர்த்தத்தில்) ஒரு பண்டத்தையும் இவ்வாறு வேறுபடுத்திப் பார்க்கலாம். ஒரு பண்டத்தினால் இயலாது. அதாவது பல்வேறு நிறுவனங்களால் விற்கப்படும் உற்பத்திப் பொருட்கள், அவை ஒரே வகைப்பாட்டில் இருந்தாலும், அவற்றின் பண்புகளின் அடிப்படையில் ஒன்றிலிருந்து ஒன்று மாறுபட்டதாக இருக்கலாம்.

### உதாரணம்

கோல்கேட், குளோஸ் அப் மற்றும் பிராமிஸ் ஆகிய அனைத்துமே பற்பசைகள் எனும் ஒரே வகைப்பாட்டில் வரும் பல்வேறு பிராண்டுகளாகும். ஆனால், இவற்றில் ஒவ்வொன்றின் பண்புகளும் மற்றதிலிருந்து மாறுபட்டதாகும்.

ஒரு தயாரிப்பு என்பது முடிவானதல்ல. அது பிற நோக்கங்களை நிறைவேற்றும் வழிகளையாகும். இந்த அர்த்தத்தில், தயாரிப்புப் பொருட்கள் என்பவை பிரச்சனைகளுக்குத் தீர்வளிக்கும் கருவிகளாகும். அவை தேவையை நிறைவேற்ற உதவுகின்றன. ஒரு நோக்கத்திற்கு ஒரு தயாரிப்பு எவ்வளவு பொருத்தமானது என்பது அந்தத் தயாரிப்பின் பண்புகளைச் சார்ந்தது.

தயாரிப்புகளின் பண்புகளாவன:

- தொட்டுணரத்தக்கது: நேரடியாகத் தொட்டு உணரத்தக்க பருப்பொருட்களைக் குறிக்கிறது (உதாரணமாக ஒரு மகிழுந்து அல்லது ஒரு தொலைக்காட்சி)
- தொட்டுணர முடியாதது: தொட்டுணர முடியாத தயாரிப்புகளை மட்டும் குறிக்கிறது.

ஆயுள் காப்பீடு என்பது ஒரு தொட்டுணர முடியாத தயாரிப்பாகும். ஒரு குறிப்பிட்ட காப்பீட்டுத் திட்டத்தின் பண்புகளையும், அதனால் என்ன செய்ய முடியும் என்றும், வாடிக்கையாளரின் தனித்துவமிக்க தேவைகளுக்கு அது எவ்வாறு உதவும் என்றும் வாடிக்கையாளர் புரிந்துகொள்ள உதவும் பொறுப்பு ஆயுள் காப்பீட்டு முகவருக்கு உள்ளது.

### 2. ஆயுள் காப்பீட்டுத் தயாரிப்புகளின் நோக்கம் மற்றும் காப்பளிக்கப்பட்ட தேவைகள்

அபாயம் எங்கு இருந்தாலும், அது ஒரு மனப் பதற்றத்திற்குக் காரணமாக உள்ளது. இருப்பினும், மனிதர்களாகிய நாம் அவற்றை மேற்கொள்ள அல்லது குறைந்தபட்சம்

அபாயத்தைப் புரிந்துகொள்ளவும், எதிர்கொள்ளவும், அதற்காக நம்மையே தயாராக இருக்கவும் முயற்சித்துள்ளோம். அபாயங்களிலிருந்து பாதுகாக்கும் இயல்பும் ஆசையுமே காப்பீட்டினை உருவாக்குவதற்கான முக்கிய காரணங்களாகும்.

நம்மைப் போன்று - நம்முடைய அன்புக்குரியவர்களோடும் நம்முடைய வாழ்க்கையை பகிர்ந்துகொள்ளும் சமூக பிராணிகளாக மனிதர்களாகிய நாம் இருக்கிறோம். நம்மிடம் மிக உயர்ந்த மதிப்புடைய சொத்து உள்ளது - நம்முடைய உற்பத்திப் பூர்வமான சம்பாதிக்கும் திறனின் ஆதாரமாக உள்ள நம்முடைய மனித மூலதனமே அது. இருப்பினும், வாழ்க்கையைப் பற்றியும் மனித நலனைப் பற்றியும் ஒரு நிலையற்றதன்மை உள்ளது. மரணம் மற்றும் நோய் போன்றவை நம்முடைய உற்பத்தித் திறனைப் பாதித்து நம்முடைய மனித மூலதனத்தின் மதிப்பினை வெகுவாகக் குறைக்கலாம் அல்லது அரித்து விடலாம்.

ஒரு தனிமனிதரின் உற்பத்தித் திறனுக்கான நிதி மதிப்பு இழப்பிற்கு எதிராக பாதுகாப்பினை அவரைச் சார்ந்திருப்பவர்களுக்கோ அல்லது அவருக்கே ஆயுள் காப்பீடு வழங்குகிறது. 'ஆயுள் காப்பீட்டில்' உள்ள 'காப்பீடு' என்ற சொல் இறப்பு அல்லது நிரந்தர ஊனம் காரணமாக ஏற்படும் நிதி இழப்பிற்கு எதிராக தன்னையும் தன்னைச் சார்ந்திருப்பவர்களையும் பாதுகாக்கும் தேவையைக் குறிக்கிறது.

சேமிப்புகள் மற்றும் முதலீடு போன்ற மற்ற செயல்பாடுகளும் உள்ளன. ஆனால், ஆயுள் காப்பீட்டினைப் பெறுவதற்கான மிகப் பொதுவான காரணமாக மரணமோ அல்லது மோசமான நோய் காப்புமே உள்ளன. குறிப்பிட்ட வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், காப்பீடு பெற்ற தனி நபர் தன்னுடைய எஞ்சிய சம்பாதிக்கக்கூடிய வாழ்நாளில் உருவாக்க முடியும் என எதிர்பார்க்கும் சாத்தியமான எஸ்டேட் மதிப்பு அல்லது செல்வம், காப்பீடு பெற்றவரின் சம்பாதிக்கும் திறன் பாலிசியின் ஒப்பந்த காலக்கட்டத்தில் பாதிக்கப்பட்டால் அல்லது அழிக்கப்பட்டால், அவருக்கோ அல்லது அவருடைய அன்புக்குரியவர்களுக்கோ அந்த தொகை ஈடு செய்யப்பட வேண்டும் அல்லது திருப்பியளிக்கப்பட வேண்டும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. காப்பீடு பெறுபவர் தனது முதல் ப்ரீமியத்தை செலுத்தும் நேரத்தில் காப்பீடு பெறுபவரின் பெயரில் உடனடி எஸ்டேட் அதாவது மதிப்பினை உருவாக்குவதன் மூலம் இது நிறைவேற்றப்படுகிறது.

எனவே, அவருக்கு ஏதாவது விரும்பத்தகாத நிகழ்வு நடந்தால் அந்தத் தனிநபரின் நெருங்கிய நபர்களுக்கு மன நிம்மதியையும் பாதுகாப்பையும் ஆயுள் காப்பீடு வழங்குகிறது. சேமிப்புக்கும் செல்வத்தைச் சேர்ப்பதற்கும் ஒரு வழியாக இருப்பதும் ஆயுள் காப்பீட்டின் மற்றொரு செயலாகும். இந்த நோக்கில், முதலீட்டுக்கு பாதுகாப்பு அளிப்பதோடு ஒரு குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் வருமானத்தையும் அளிக்கிறது.

மரணம் மற்றும் நோய்க்கு எதிராக பாதுகாப்பளிக்கும் கருவியாக இருப்பதற்கும் அதிகமாக ஆயுள் காப்பீடு செயல்படுகிறது. காப்பீடு ஒரு நிதி தயாரிப்பாகவும் உள்ளது. ஒரு தனித்துவமிக்க தனியான ஒரு வழியாக அல்லாமல் நிதிச் சொத்துக்களை உருவாக்கும் பல காரணிகளுள் ஒன்றாகவே பார்க்கப்படுகிறது. உருவாகிவரும் நிதிச் சந்தையில், வாடிக்கையாளர்களின் முன் பல வாய்ப்புகள் உள்ளன. பல்வேறு வகையான ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் மட்டுமல்லாமல், நிரந்தர வைப்புநிதிகள், பத்திரங்கள், இருப்புகள் மற்றும் பரஸ்பர நிதிகள் போன்ற ஆயுள் காப்பீட்டுக்கான எண்ணிலடங்காத பதிலிகளும் உள்ளன.

இந்தச் சூழலில், ஆயுள் காப்பீட்டின் மதிப்பு விகிதத்தை ஒருவர் புரிந்துகொள்ள வேண்டியுள்ளது. வாடிக்கையாளரின் பல்வேறு தேவைகளுக்கு ஆயுள் காப்பீடு எவ்வாறு ஒரு தீர்வாக உள்ளது என்பதைப் பொறுத்தே வாடிக்கையாளர் மதிப்பு உள்ளது.

✓ இது சரியான தீர்வினை வழங்குகிறதா? அல்லது 'இது செயல்படக்கூடியதா?'

✓ இதன் விலை என்ன? அல்லது 'இதற்கு செயல்திறன் உள்ளதா?'

கடந்த இரு நூற்றாண்டுகளில் திட்டங்களை வழங்குவதில் ஆயுள் காப்பீட்டுத் துறை எண்ணிலடங்காத புதுமைகளைக் கண்டுள்ளது. இறப்புப் பலனை வழங்கும் திட்டங்களிலிருந்து இந்தப் பயணம் தொடங்கியது. ஆனால், காலம் செல்லச் செல்ல, என்டோமென்ட், ஊனத்திற்கான பலன்கள், மோசமான நோய்களுக்கான காப்பு முதலான பல வாழ்நாள் பலன்கள் சேர்க்கப்பட்டுள்ளன.

அதேபோன்று 'லாபத்தில் பங்கேற்பு' போன்ற மரபுவழி திட்டங்களிலிருந்து, முதலீடு செய்ய விரும்பும் சொத்துக்களைத் தேர்ந்தெடுத்து மேலாண்மை செய்வதற்கு காப்பீடு பெற்றவருக்கு அழைப்பு விடுக்கும் 'சந்தையோடு இணைந்த' புதுமைமான பாலிசிகளும் உருவாகியுள்ளன. மற்றொரு பரிமாணமும் சேர்க்கப்பட்டது, அதாவது ஒரு பொதியிடப்பட்ட ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம் (வரையறுக்கப்பட்ட நன்மைகள் உள்ள) மாறிவரும் தேவைகளுக்கு ஏற்பவும், தன் வசதிக்கு ஏற்பவும், வாழ்க்கைக் கட்டத்திற்கு ஏற்பவும் பாலிசிதாரர் பல்வேறு பலன்களையும், விலை கூறுகளையும், பாலிசிதாரர் மாற்றிக்கொள்ளக்கூடிய மிக நெகிழ்வுத்தன்மை கொண்ட பொதியிடப்படாத காப்பீட்டுத் திட்டங்களை பாலிசிதாரர் தேர்ந்தெடுக்கும் வகையில் வளர்ந்துள்ளது.

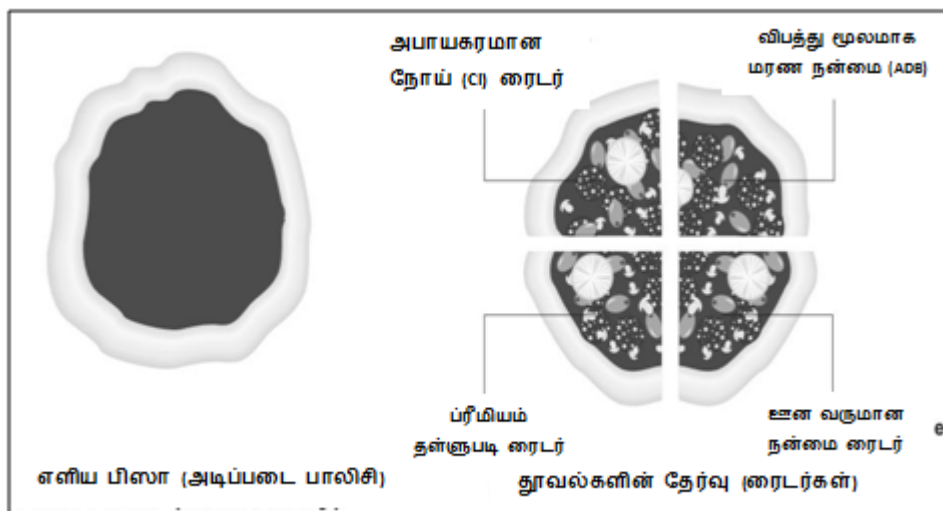
### 3. ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களில் உள்ள ரைடர்கள்

ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்கள் தங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களின் பல தேவைகளுக்கு எவ்வாறு தீர்வுகளை வழங்குகின்ற பல்வேறு நன்மைகளை வழங்குகின்றன என நாம் மேலே பார்த்தோம். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தங்களுடைய திட்டங்களின் மதிப்புகளை மேம்படுத்தக்கூடிய பல ரைடர்களையும் அளிக்கின்றன.

ஒரு ரைடர் என்பது ஒரு மேல்குறிப்பின் மூலம் சேர்க்கப்படும் ஒரு வழிவகையாகும். இது, பின்னர் ஒப்பந்தத்தின் அங்கமாக மாறுகிறது. கூடுதல் பலனை வழங்குவதற்காகவோ அல்லது ஒரு பாலிசியில் வழங்கப்பட்டுள்ள இறப்புக்கால ஈட்டுத் தொகையை அதிகரிப்பதற்காகவோ ரைடர்கள் பொதுவாக பயன்படுத்தப்படுகின்றன.

ஒரு பிஸாவில் பல்வேறு மேல் தூவல்களின் தேர்வுகளுடன் ரைடர்களை ஒப்பிடலாம். அடிப்படை பாலிசி என்பது பிஸாவின் கீழ்ப்பகதி போன்றது. தனிநபரின் தேவைக்கேற்ப பிஸாவினை மாற்றி அமைப்பதற்கு வசதியாகக் கிடைக்கும் பல்வேறு பிஸா மேல் தூவல்கள் போன்றதே ரைடர்கள். ஒரே திட்டத்திற்குள் ஒரு நபரின் பல்வேறு தேவைகளை மாற்றி அமைக்க உதவுவதே ரைடர்கள்.

#### படம் 1 ரைடர்களின் தேர்வு



ஒரு வழக்கமான ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்திற்குள் கூடுதல் நன்மைகளாக ஊனக் காப்பு, விபத்துக் காப்பு மற்றும் அபாயமிக்க நோய்க் காப்பு போன்ற நன்மைகளை வழங்குவதற்கு ரைடர்கள் ஒரு வழியாக உள்ளன. பாலிசிதாரர் ஒரு கூடுதல் ப்ரீமியத் தொகையைச் செலுத்துவதன் மூலம் இந்த ரைடர்களை அவர்கள் எடுத்துக் கொள்ள முடியும்.

#### சுய-பரீட்சை 7

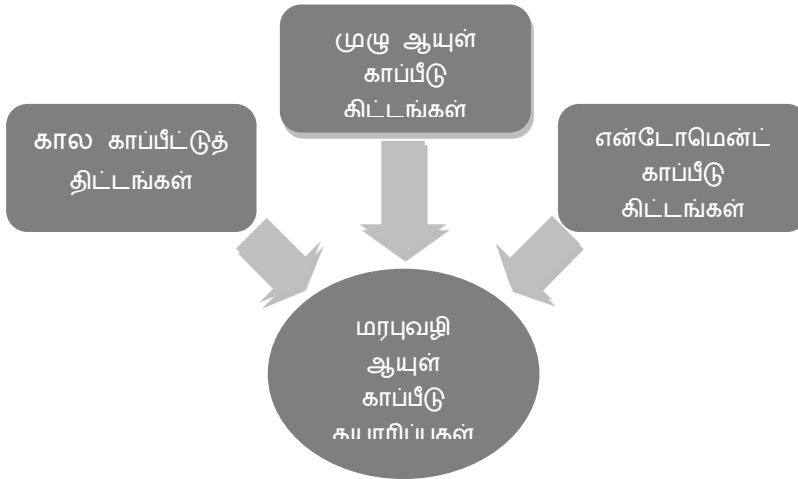
கீழ்க்காண்பவற்றுள் தொட்டுணர முடியாத தயாரிப்பு எது?

- I. கார்
- II. வீடு
- III. ஆயுள் காப்பீடு
- IV. சோப்பு

#### C. மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகள்

இந்த அத்தியாயத்தில் நாம் இப்போது சில மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகளின் வகைகளைப் பற்றிப் பார்ப்போம்.

படம் 2 மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகள்



#### 1. கால காப்பீட்டுத் திட்டங்கள்

ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சில குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு மட்டுமே காலக் காப்பீடுகள் செல்லுபடியாகும். கால வரம்பு என்பது ஒரு விமான பயணத்தை நிறைவு செய்யும் குறுகிய காலம் முதல் நாற்பது ஆண்டுகள் வரை நீண்டதாக இருக்கலாம்.

65 அல்லது 70 வயதுவரை காப்பு நீட்டிக்கப்படலாம். ஒரு ஆண்டு காலவரம்புக் காப்புகள் ஒரு சொத்து அல்லது அவசரகால காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தைப் போன்றதே. அத்தகைய பாலிசியின்கீழ் பெறப்படும் அனைத்து ப்ரீமியங்களும் உயிர் அபாயத்திற்கான விலைக்காக நிறுவனத்திற்கு கிடைக்கும் வருமானம் என்றே கருதப்படும். காப்பீடு பெறுபவருக்கு இதில் எந்தவித சேமிப்போ அல்லது பண மதிப்போ சேருவதில்லை.

##### i) நோக்கம்

ஒரு கால காப்பீடு ஆயுள் காப்பீட்டின் முக்கியமான, அடிப்படையான கருத்தை நிறைவேற்றுகிறது. அதாவது, காப்பீடு பெற்றவர் அகாலமாக இறந்து விட்டால், அவருடைய குடும்பத்தைக் கவனித்துக்கொள்ள ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை நிரந்தரமாக இருக்கும். அந்த

குறிப்பிட்ட மொத்த தொகை காப்பீடு பெற்றவரின் மனித வாழ்க்கையின் மதிப்பினை அவருடைய அன்புக்குரியவர்களுக்கு பிரதிநிதித்துவம் செய்கிறது: அது தானே எதார்த்தமாகத் தேர்ந்தெடுத்திருந்தாலும் அல்லது அறிவியல் பூர்வமாக கணக்கிட்டிருந்தாலும்.

ஒரு கால காப்பீட்டுத் திட்டம் ஒரு வருமான மாற்றுத் திட்டமாகவும்கூட செயல்படுகிறது. இங்கு, பாலிசிக் காலத்தின்போது, துரதிர்ஷ்டவசமான சாவு நடந்தால் சார்ந்திருக்கும் பலன் பெறுபவர்களுக்கு அளிக்கப்படும் தொகை ஒரு முன்னரே வரையறுக்கப்பட்ட காலத்திற்கு மாதாந்திரமாகவோ, காலண்டாகவோ, அல்லது அதுபோன்ற வேறு காலமுறையிலோ அளிக்கப்படலாம்.

#### ii) ஊனம்

வழக்கமாக, ஒரு காலவரம்புக் காப்பீட்டு பாலிசி மரணத்திற்கு மட்டுமே காப்பளிக்கிறது. இருப்பினும், பிரதான பாலிசியின்மீது ஒரு ஊனக் காப்பு ரைடரை வாங்கும்போது, காலவரம்புக் காப்புக் காலத்தின்போது அத்தகைய விரும்பத்தகாத நிகழ்வினால் ஒருவர் துன்பப்பட்டால், காப்பீடு பெற்றவருக்கோ/பயனாளிகளுக்கோ காப்பீட்டு நிறுவனம் அத்தொகையை வழங்கும். காலவரம்பு முடிந்த பின்னர் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்தால், காலவரம்பு முடிந்தவுடன் ஒப்பந்தம் முடிந்து விடுவதால் எந்தப் நன்மைகளும் கிடைக்காது.

படம் 3 ஊனம்



#### iii) ஒரு ரைடராக காலக் காப்பீடு

காலக் காப்பு ஒரு தனித்த பாலிசியாக பொதுவாக வழங்கப்படுகிறது. ஆனால், ஒரு பாலிசியின் ரைடராகவும் அது வழங்கப்படலாம்.

#### உதாரணம்

ஓய்வூதிய காலம் தொடங்குவதற்கு முன் ஒருவர் இறக்க நேர்ந்தால் ஒரு இறப்புக் கால நன்மைகளை வழங்குவதற்கான வழிவகையை ஒரு ஓய்வூதியத் திட்டம் கொண்டிருக்கலாம்.

#### iv) புதுப்பிப்பு

கால காப்பீட்டின் முழு காலத்திற்கும் ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட வருடாந்திர விகிதத்தில் பீரியத்தொகை பொதுவாக விதிக்கப்படுகிறது. கால வரம்பு முடிந்ததும் அதை புதுப்பிப்பதற்கான தேர்வினை சில திட்டங்கள் கொண்டுள்ளன. இருப்பினும், அந்தக் கட்டத்தில் ஒருவருடைய வயது, ஆரோக்கியம் மற்றும் பாலிசியைப் புதுப்பிக்கும் காலத்திற்கான புதிய கால வரம்பு ஆகியவற்றின் அடிப்படையில் இந்தத் திட்டங்களுக்கான பீரியம் மறு கணக்கீடு செய்யப்படும்.

#### v) மாற்றிக்கொள்ளும் பண்பு

மாற்றத்தக்க கால காப்பீட்டு பாலிசிகள் ஒரு காலவரம்புக் காப்பீட்டு பாலிசியை எந்த ஒரு புதிய சான்றையும் வழங்காமலேயே 'முழு வாழ்நாள்' போன்ற ஒரு நிரந்தர திட்டமாக மாற்ற அனுமதிக்கிறது. நிரந்தரமான பண மதிப்படைய காப்பீட்டைப் பெற விரும்பும் ஆனால், அந்தக் குறிப்பிட்ட நேரத்தில் அந்த உயர்ந்த ப்ரீமியத் தொகையைச் செலுத்த இயலாத நிலையில் உள்ளவர்களுக்கு இந்தச் சலுகை உதவுகிறது. கால பாலிசி நிரந்தர காப்பீடாக மாற்றப்படும்போது புதிய ப்ரீமிய விகிதம் உயர்வாக இருக்கும்.

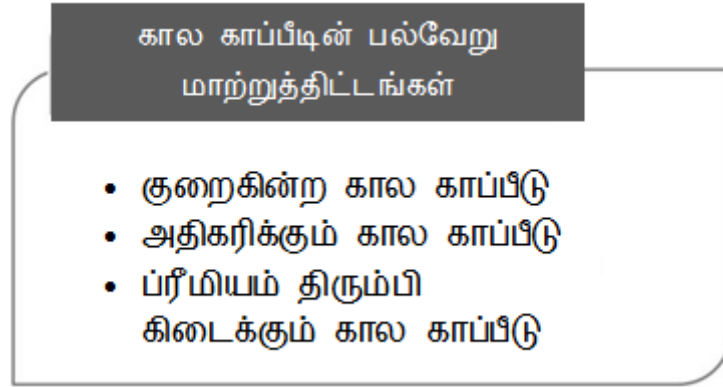
#### vi) USP

மிகக் குறைவான தொகையைக்கொண்டு ஒப்பீட்டளவில் பெரிய ஆயுள் காப்பீட்டுத் தொகையை வாங்குவதற்கு உதவும் கால காப்பீட்டின் சிறப்பு விற்பனை முன்மொழிவு (USP) என்பது அதன் குறைந்த விலையாகும். இவ்வாறு, காப்பீட்டு ப்ரீமியத்திற்கு குறைவான நிதியே உள்ள பிரதான சம்பாதிப்பவர் தான் ஒருவேளை திடீரென இறக்க நேர்ந்தால் தனது அன்புக்குரியவர்கள் நிதிப் பாதுகாப்போடு இருக்க வேண்டுமென்று விரும்பினால், இது தேர்ந்தெடுக்க நல்ல திட்டமாக உள்ளது.

#### vii) மாற்றுத் திட்டங்கள்

கால காப்பில் பல்வேறு மாற்றுத் திட்டங்கள் உள்ளன.

படம் 4 கால காப்பின் பல்வேறு மாற்றுத்திட்டங்கள்



#### i. குறைகின்ற கால காப்புகள்

காப்புக் காலம் அதிகரிக்க அதிகரிக்க குறைந்த தொகையுடைய மரண நன்மையை இந்தத் திட்டங்கள் வழங்குகின்றன. இவ்வாறு, ஒரு பத்தாண்டு குறைந்துவரும் கால திட்டம் முதலாண்டில் இறக்க நேரிட்டால் ரூ. 1,00,000 மற்றும் அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளுக்கு ரூ. 10,000 குறைந்து இறுதியாக பத்தாவது ஆண்டின் இறுதியில் பணம் ஏதும் இல்லை என ஆகும். ஆனால், ஒவ்வொரு ஆண்டும் செலுத்தும் தொகை ஒரே அளவில் இருக்கும்.

குறைந்துவரும் கால காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் அடமானம் திருப்புதல் மற்றும் கடன் காப்பீட்டுத் திட்டமாகவும் சந்தைப்படுத்தப்படுகின்றன.

- ✓ **அடமான மீட்பு:** தான் பெற்ற ஒரு குறைந்து வரும் அடமானக் கடனுக்கு ஏற்ப ஒரு இறப்புக் காலத் தொகையினை அளிப்பதற்காக குறைந்துவரும் கால வரம்புக் காப்பீட்டுத் திட்டம் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. இத்தகைய கடன்களில், ஒவ்வொரு சமன்செய்யப்பட்ட மாதாந்திர தவணையும் (EMI) செலுத்தும்போது நிலுவையில் உள்ள கடன் தொகையைக் குறைக்கிறது. கடன் பெற்றவர் செலுத்த வேண்டிய கடன் இருப்புக்கு இணையாக இறப்புக்கால பலன்தொகை இருக்கும் வகையில் காப்பீடு ஏற்பாடு செய்யப்படலாம். அடமானக் கடனின் கால அளவுக்கு இணையாக பாலிசியின் காலவரம்பு இருக்கும். புதுப்பிக்கும் ப்ரீமியங்கள் பொதுவாக பாலிசி காலம் முழுவதும்

ஒரே அளவாக இருக்கும். அடமானம் திருப்புதல் திட்டத்தை வாங்குவது அடமானக் கடனின் ஒரு நிபந்தனையாகவே பெரும்பாலும் உள்ளது.

- ✓ **கடன் ஆயுள் காப்பீடு** கடன் பெற்றவர் திருப்பிச் செலுத்துவதற்கு முன் இறக்க நேர்ந்தால் நிலுவைத் தொகையைச் செலுத்தும் வகையில் கால காப்பீட்டுத் திட்டத்தின் வகையாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. அடமானம் மீட்பு திட்டம் போன்றே இது ஒரு குறைந்துவரும் காலவரம்பு காப்பாகும். கடனளிக்கும் நிறுவனங்களுக்கு ஒரு குழுக் காப்பீட்டுத் திட்டமாக அந்த நிறுவனத்திடம் கடன் வாங்குபவர்களின் வாழ்நாளைக் காக்கும் வகையில் பெரும்பாலும் இந்த பாலிசி விற்கப்படுகிறது. வாகன மற்றும் பிற தனிப்பட்ட கடன்களுக்கும் கூட இது கிடைக்கிறது. இந்தத் பாலிசிகளின்கீழ் கிடைக்கும் பலன்கள் பாலிசி காலத்தில் கடன் பெற்றவர் இறக்க நேர்ந்தால் பெரும்பாலும் கடனளித்தவருக்கு நேரடியாக வழங்கப்படுகிறது.

### ii. அதிகரிக்கும் கால காப்பீடுகள்

பெயரே குறிப்பிடுவதுபோன்று, பாலிசி காலம் அதிகரிக்க அதிகரிக்க இறப்புக்கால நன்மை அதிகரிக்கிறது. பாலிசிக் காலத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகை அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட விழுக்காட்டுத் தொகை அதிகரிக்கிறது. மாற்றாக, வாழ்க்கைச் செலவு விகிதம் அதிகரிப்பதற்கு ஏற்ப நன்மையும் அதிகரிக்கலாம். காப்பீட்டுத் தொகை அதிகரிக்க அதிகரிக்க பொதுவாக ப்ரீமியத் தொகையும் அதிகரிக்கலாம்.

### iii. ப்ரிமியம் திரும்ப கிடைக்கும் கால காப்பீடு

ப்ரிமியத்தைத் திருப்பியளிக்கும் விதத்தில் மற்றொரு வகையான காலவரம்புக் காப்பீட்டுத் திட்டம் (இந்தியாவில் பிரபலமானது) வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. ஒரு பாலிசிதாரர் ஒருவேளை அந்தப் பாலிசிக் காலத்தைக் கடந்து வாழ்ந்தால் அவர் எதையும் இழக்கவில்லை என்ற திருப்தியை இந்தத் திட்டம் அளிக்கிறது. ப்ரீமியத் தொகை திருப்பியளிக்கப்படாத காலவரம்புக் காப்புக்கு உள்ள ப்ரீமியத் தொகையைவிட இதற்கான ப்ரீமியத் தொகை நிச்சயமாக அதிகமாக இருக்கும்.

### viii) தொடர்புடைய சூழல்கள்

கீழ்க்காணும் சூழல்களில் காலக் காப்புகள் அதிக பொருத்தமுடையவைகளாகக் கருதப்படுகின்றன:

- அடமான மீட்பு அல்லது ஒரு குறிப்பிட்ட முதலீட்டிற்கான பாதுகாப்பு போன்ற காப்பீட்டின் பாதுகாப்பு முழுவதுமே தற்காலிகமானதாக உள்ளது
- வளரும் நாட்களில் சார்ந்திருப்பவர்களுக்கு கூடுதல் பாதுகாப்பினை வழங்குவதற்காக குறைந்து வரும் காலக் காப்பினை இளம் பெற்றோர்கள் வாங்குவது போன்ற நிலையில் ஒரு சேமிப்புத் திட்டத்தின் ஒரு கூடுதல் திட்டமாக வாங்குவது. ஒரு நிரந்தர திட்டத்தினை வாங்க முடியாத நிலையில் மாற்றத்தக்க கால வரம்பு காப்பீட்டினை ஒரு வாய்ப்பாகப் பரிந்தரைக்கலாம்.
- 'காலத்தை வாங்கு மற்றவற்றை முதலீடு செய்' என்ற தத்துவத்தின் ஒரு பகுதியாக, வாங்குபவர் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடமிருந்து விலை குறைந்த காப்பீட்டுப் பாதுகாப்புத் திட்டத்தை மட்டுமே வாங்குகிறார், ப்ரீமியத்தில் மிச்சப்படுத்தும் தொகையை பிற இடங்களில் ஒரு சிறந்த கவர்ச்சிகரமான முதலீட்டுத் தேர்வில் முதலீடு செய்ய நினைக்கும் நிலை. அத்தகைய முதலீட்டில் உள்ள அபாயங்களை பாலிசிதாரர்தான் தாங்கிக்கொள்ள வேண்டும்.

### i) கருதுகைகள்

காலபுத் திட்டங்களில் போட்டிசார் மேம்பாட்டிற்கு முதன்மையான அடிப்படையாக இருப்பது விலையே. அதை ஒத்த பிற திட்டங்களோடு ஒப்பிடுகையில் மிகக் குறைந்த

விலையுடைய வருடாந்திரம் புதுப்பிக்கத்தக்க கால திட்டங்களில் இந்த நிலை காணப்படுகிறது.

வயது அதிகரிக்க அதிகரிக்க இறப்புவிதித செலவுகள் அதிகரிப்பது இத்தகைய ஓராண்டு காலத் திட்டங்களின் பிரச்சனையாகும். இதனால், குறைந்த கால காப்பீட்டுத் திட்ட வரம்பை கொண்டிருப்பவர்களுக்கே இவை கவர்ச்சிகரமாக உள்ளன.

## முக்கியமானவை

### காலத் திட்டங்களின் குறைகள்

அதே நேரம் காலத் திட்டங்களின் குறைகளைப் பற்றியும் ஒருவருக்கு தெரிந்திருக்க வேண்டும். காப்பீடு மூலம் காப்பினை வாங்கும் நோக்கம் மிக நிரந்தரமானதாக இருக்கும்போதும் பாலிசி காலத்திற்கும் கூடுதலாக ஆயுள் காப்பீட்டின் காப்பு விரிவடையும்போதும் மிகப்பெரிய சிக்கல் உருவாகிறது. கால வரம்பு முடிந்ததும் பாலிசிதாரர் காப்பளிப்பை பெற முடியாதவராக போகிறார். அதாவது 65 அல்லது 70 வயதில் ஒரு புதிய பாலிசியை வாங்க இயலாதவராகிறார். தீராத நோய்களினால் தனது செல்வம் கரைந்து போகாமல் பாதுகாப்பதற்காக சில நிரந்தரமான திட்டங்களை தனி நபர்கள் விரும்பலாம். அல்லது ஒரு உயில்வழிக் கொடையை விட்டுச் செல்ல விரும்பலாம். கால காப்பீடுகள் இத்தகைய சூழல்களில் உதவாது.

### 1. முழு ஆயுள் காப்பீடு

காலக் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் தற்காலிக காப்பீடுகளுக்கு உதாரணங்களாகும், இங்கே பாதுகாப்பு ஒரு தற்காலிகமான காலக் கட்டத்திற்கு மட்டுமே உண்டு. முழு ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் நிரந்தரக் காப்பீட்டுத் திட்டத்திற்கான உதாரணம். வேறு வார்த்தையில் கூறுவதானால், காப்பீடு பெற்றவர் எந்தக் காலக் கட்டத்தில் இறந்தாலும் காப்பீடு அளிப்பவர் ஏற்றுக்கொண்ட மரண நன்மையை அளிக்கிறார், இதற்கு எந்தக் கால வரம்பும் இல்லை. ஒருவரின் வாழ்நாள் முழுவதுமே அல்லது ஒருவரின் வாழ்நாளுக்கும் குறைவான வரம்புக்குட்பட்ட குறிப்பிட்ட காலத்திற்கோ ப்ரீமியங்கள் செலுத்தப்படலாம்.

முழு ஆயுள் காப்பீட்டுக்கான ப்ரீமியம் கால வரம்பு ப்ரீமியங்களைவிட மிக அதிகமாக இருக்கும். ஏனெனில் முழு ஆயுள் காப்பீடு, காப்பீடு பெற்றவர் இறக்கும்வரை நடப்பில் இருக்கும். எனவே மரண நன்மை எப்போதும் அளிக்கும் வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. காலக் காப்பீட்டின் விலையைப் பெற ப்ரீமியத்திலிருந்து அதற்குத் தேவையான தொகையை காப்பீட்டு நிறுவனம் எடுத்துக் கொண்டதும், மீதமுள்ள தொகை பாலிசிதாரரின் சார்பாக முதலீடு செய்யப்படுகிறது. இது பண மதிப்பு என அழைக்கப்படுகிறது. அவசர நிதி தேவையானால், ஒரு பாலிசிக் கடன் வடிவில் தொகையை ஒருவர் திரும்ப எடுத்துக் கொள்ளலாம். அல்லது, அதன் பண மதிப்பிற்கு பாலிசியை ஒப்படைப்பதன் மூலம் அவர் பணத்தை மீட்கலாம்.

கடன் தொகை பாக்கி இருந்தால், கடன் தொகையும் வட்டியும் கழிக்கப்பட்டு, மரண நன்மை நியமிக்கப்பட்ட பயனாளிகளுக்கு அளிக்கப்படுகிறது.

அகாலமாக இறந்துவிட்டால் எந்த ஒரு நிதி பாதுகாப்பற்ற நிலையும் ஏற்பட்டு விடாமல் தன்னுடைய அன்புக்குரியவர்களைப் பாதுகாக்க முயலும் ஒரு குடும்பத்தின் பிரதான சம்பாதிப்பவராக இருப்பவருக்கு முழு ஆயுள் காப்பீடு ஒரு நல்ல திட்டமாகும். இவர் முழு ஆயுள் காப்பீட்டின் உயர்ந்த அளவு ப்ரீமியத்தை தொடர்ந்து நீண்ட கால அடிப்படையில் செலுத்தும் திறனை கொண்டிருக்க வேண்டும். அவர் எந்தக் காலக் கட்டத்தில் இறந்தாலும் ஆயுள் காப்பீடு இருக்க வேண்டும் என விரும்பினால், அதே நேரம் முழு ஆயுள் காப்பீட்டின்



பண மதிப்பினை ஓய்வுதிய காலத் தேவைகளுக்கும் பயன்படுத்த விரும்பினால் முழு ஆயுள் காப்பீடு சிறந்த திட்டமாகும்.

முழு ஆயுள் காப்பீடு குடும்பச் சேமிப்பிற்கும் அடுத்த தலைமுறைக்கான செல்வத்தை உருவாக்கி அளிப்பதற்கு முக்கியமான பங்களிப்பினை ஆற்றுகிறது. தனது எதிர்கால சந்ததியினருக்கு ஒரு உயில்வழிக் கொடையினை வழங்க விரும்பும் ஆசையே இதை வாங்குவதற்கான முக்கியமான நோக்கமாகும். குழந்தைகளுடன் உள்ள இல்லங்களில் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகளின் மேம்பட்ட சொத்துரிமையும் குடும்பப் பாசமும் இந்த நோக்கத்தை அதிகமாக உறுதி செய்கிறது.

## 2. என்டோமென்ட் காப்பீடு

ஒரு என்டோமென்ட் அல்லது அறநிதிக் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் என்பது உண்மையில் இரு திட்டங்களின் ஒருங்கிணைவாகும்:

- ✓ பாலிசி காலத்தில் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்தால் முழு காப்புறுதித் தொகையையும் வழங்கும் ஒரு காலக் காப்பீட்டுத் திட்டம்
- ✓ காப்பீட்டுக் காலம் நிறைவடைந்த பின்னரும் காப்பீடு பெற்றவர் உயிர் வாழ்ந்தால் இந்தத் தொகையை வழங்கும் ஒரு உண்மையான என்டோமென்ட் திட்டம்.

இவ்வாறு, இத்திட்டத்தில் ஒரு மரண மற்றும் வாழ்நாள் பலனுக்கான கூறுகள் இரண்டுமே உள்ளன. பொருளாதார நோக்கில், இந்த ஒப்பந்தம் ஒரு குறைந்துவரும் காலக் காப்பீடாகவும் அதிகரிக்கும் மூலதனக் கூறாகவும் உள்ளது. பாலிசிக் காலம் எவ்வளவு குறுகியதாக உள்ளதோ அந்த அளவு முதலீடு பெரியதாக இருக்கும்.

காலவரம்பு மற்றும் முதலீட்டுக் கூறுகளின் கூட்டு முழு ஆயுள் மற்றும் பிற பண மதிப்பு ஒப்பந்தங்களிலும் உண்டு. இருப்பினும் என்டோமென்ட் ஒப்பந்தங்களில் இது மிகவும் வெளிப்படையாக உள்ளது. ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையைச் சேர்க்கும் ஒரு திறன்மிக்க வாகனமாக இதை ஆக்குகிறது.

என்டோமென்ட் என்பது முதன்மையாக ஒரு சேமிப்புத் திட்டமாகும். அகால மரணம் எனும் இக்கட்டான நிலைக்கு எதிராக பாதுகாக்க ஒரு காப்பீடு மூலம் ஏற்பாடு செய்யப்படுகிறது. காப்பீட்டினை ஒருவரின் சேமிப்புத் திட்டத்தோடு இணைக்கும் ஒருவரின் தனிப்பட்ட நிதித் திட்டத்திற்கு உறுதிப்பாடை வழங்குவதே இத்திட்டத்தை வாடிக்கையாளர்களை ஈர்க்கிறது. என்டோமென்ட் காப்பீடு ஒரு பாதுகாப்பான கட்டாயமான சேமிப்பு முறையையும் வழங்குகிறது. விவேகமான முதலீடும் சொத்துக் கடன்பொறுப்பு மேலாண்மையும் பாதுகாப்பை அளிக்கையில், பரிமியங்களைச் செலுத்தும் ஓரளவு கட்டாயத் தன்மை சேமிப்பதற்கு ஒரு ஊக்கமாக அமைகிறது.

வயதான காலத்தில் தேவையான பொருளாதார ஆதரவளிக்கவோ அல்லது உதாரணமாக 15 ஆண்டுகளுக்குப் பின் ஏற்படப் போகும் கல்விச் செலவு அல்லது ஒருவரின் மகளுடைய திருமணச் செலவுகளைச் சமாளிப்பது போன்ற குறிப்பிட்ட நோக்கங்களுக்காக நிதியை பெறும் ஒரு உறுதியான வழியாக மக்கள் என்டோமென்ட் திட்டங்களைப் பெறுகின்றனர். இந்த நோக்கங்களை விளையாட்டுத் தனமாக எடுத்துக் கொள்ள இயலாது. இவற்றை நிச்சயமாக சந்தித்தாக வேண்டும்.

ஒரு அடமான (வீட்டுக்) கடனைத் திருப்பிச் செலுத்தும் ஒரு சிறந்த வழியாகவும் இது பயன்படுகிறது. இறப்பின் காரணமாக கடனைக் கட்ட முடியாமல் போகுமோ என்ற உறுதியின்மைக்கு எதிராக கடன் பாதுகாக்கப்படுவது மட்டுமல்லாது, என்டோமென்ட் மூலம் கிடைக்கும் நிதிகள் கடன் தொகையைச் செலுத்தப் போதுமானதாகவும் இருக்கும்.

சிக்கன சேமிப்பு வழியாகவும் இந்த பாலிசி எடுத்துரைக்கப்படுகிறது. ஒவ்வொரு மாதமும்/காலாண்டும்/ஆண்டும் வருமானத்திலிருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட மிகுதியான தொகையைச் சேகரித்து அதை எதிர்காலத்திற்காக சேமிக்கும் ஒரு இடத்தை நாடும் ஒருவருக்கு ஒரு மதிப்புமிக்க வழிமுறையாகவும் என்டோமென்ட் திட்டம் பயன்படுகிறது.

வரி கணக்கீடில் ப்ரீமியங்களை கழிப்பதன் காரணமாக வருமான வரி குறைவதால் இந்தத் திட்டம் மேலும் ஈர்க்கிறது.

இந்தியச் சூழலில் MWPA-யின்கீழ் (திருமணமான பெண்களின் சொத்துச் சட்டம்) ஒரு அறக்கட்டளையில் பாலிசியை வைக்கும் வசதி மற்றொரு முன்மொழிவாகும் - அந்தப் பணம் பாலிசியின் பயனாளிக்கு மட்டுமே வழங்கப்பட முடியும். இவ்வாறு காப்பீடு பெற்றவரின் சொத்தின்மீது கடனளித்தவர்களின் கேட்புகளுக்கு எதிராக பாதுகாப்புப் பெறுகிறது.

இறுதியாக, பல என்டோமென்ட் திட்டங்கள் 55-65 வயதில் அதாவது தனது பணி ஓய்வினைத் திட்டமிடும் காலத்தில் முதிர்வடைகின்றன மற்றும் இத்தகைய திட்டங்கள் பணி ஓய்வு சேமிப்பு சார்ந்த பிற ஆதாரங்களுக்கு ஒரு பயனுள்ள கூடுதல் உதவியாக இருக்கும்.

#### i) மாற்றுத் திட்டங்கள்

என்டோமென்ட் காப்பீட்டில் உள்ள சில மாற்றுத் திட்டங்கள் கீழே விவரிக்கப்படுகின்றன:

##### i. பண-மீட்சி திட்டம்

இந்தியாவில் உள்ள என்டோமென்ட் திட்டத்திற்கு பிரபலமான மாற்றுத் திட்டமாக இருப்பது பண-மீட்சி அதாவது பணம் திரும்பப் பெறும் திட்டமாகும். காப்பீடுத் தொகையில் ஒரு பகுதியை குறிப்பிட்ட தவணைகளில் பாலிசிக் காலத்தில் திரும்பப் பெறும் வழிவகையினைக் கொண்டிருக்கும் ஒரு என்டோமென்ட் திட்டமாக இது உள்ளது. மீதமுள்ள காப்பீடுத் தொகை பாலிசிக் காலத்தின் இறுதியில் பெறப்படுகிறது.

#### உதாரணம்

20 ஆண்டுகளுக்கான பண-மீட்சி திட்டத்தில் காப்பீடுத் தொகையின் 20% தொகை 5, 10 மற்றும் 15 ஆண்டுகளின் முடிவில் வாழ்நாள் பலனாகவும், மீதமுள்ள தொகை பாலிசிக் காலத்தின் இறுதியில் அதாவது 20 ஆண்டுகளுக்குப் பின் மீதமுள்ள 40% அளிக்கப்படும்.

காப்பீடு பெற்றவர் 18 ஆண்டுகள் முடிந்த பின் இறக்க நேரிட்டால் முழு காப்பீடுத் தொகையுடன் சேர்ந்த போனஸ் அதாவது ஊக்கத்தொகையும் ஒட்டு மொத்தமாக அளிக்கப்படும். காப்பீட்டாளர் ஏற்கனவே அளித்த 60% கழிக்கப்படாது.

ரொக்கமாக்கும் (பணம் திரும்பப் பெறும்) வாய்ப்பு இருப்பதால் இந்தத் திட்டங்கள் மிகவும் பிரபலமாக உள்ளன. இதனால், குறுகிய கால மற்றும் மத்திய-கால தேவைகளை நிறைவேற்ற இவை மிகவும் உதவியாக உள்ளன. பாலிசி காலத்தின்போது எந்த ஒரு கட்டத்திலும் பாலிசிதாரர் இறக்க நேரிட்டால் முழு மரண நன்மையும் கிடைக்கும்.

##### ii. சரிசமமான மற்றும் சரிசமமாக-இல்லாத திட்டங்கள்

“சரிசமம்” என்ற சொல் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் லாபங்களில் பங்கேற்கும் பாலிசிகளை குறிக்கின்றன. மறுபுறம், “சரிசமம்-இல்லாத” என்பது லாபங்களில் பங்கேற்காத பாலிசிகளை குறிக்கின்றன. மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டில் இரு வகைகளுமே உண்டு.

அனைத்து மரபுவழி திட்டங்களிலும், பாலிசிதாரர்களிடம் இருந்து பெறப்பட்ட ப்ரீமியத் தொகைகளின் வழியாக சேர்க்கப்பட்ட ஆயுள் நிதிகள், மிகக் கவனமாக ஒழுங்குபடுத்தப்பட்ட மேற்பார்வையின்கீழ், குறிக்கப்பட்ட விதிகளின்படி முதலீடு செய்யப்படுகின்றன. வளர்ச்சியின் ஒரு பகுதியோ அல்லது காப்பீட்டாளரால் உருவாக்கப்படும் மிகுதியான தொகையில் ஒரு பங்கோ பாலிசிதாரருக்கு உத்தரவாதமளிக்கப்படுகிறது. இது 'இலாப திட்டங்களுடன்' என குறிப்பிடப்படுகின்றன.

ஒரு இணைக்கப்பட்ட வடிவிலோ அல்லது இணைக்கப்படாத வடிவிலோ பங்கேற்பற்ற திட்டங்கள் வழங்கப்படலாம். இந்த அத்தியாயத்தில், இணைக்கப்படாத பாலிசிகளைப் பற்றிப் பார்ப்போம். லாப திட்டங்கள் அல்லாதவற்றில் நன்மைகள் வரையறுக்கப்பட்டு ஒப்பந்த காலத்தில் உத்தரவாதம் அளிக்கப்படுகின்றன. பாலிசிதாரர் அந்த நன்மைகளை மட்டுமே பெற முடியும். அதற்கு மேல் பெற இயலாது.

## உதாரணம்

ஒருவர் 20 ஆண்டுகளுக்கான எண்டோமென்ட் திட்டத்தைக் கொண்டிருக்கலாம். ஒவ்வொரு ஆண்டும் காப்பீடுத் தொகையில் 2% உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட கூடுதல் தொகையை அது அளிக்கிறது. முதிர்வு நன்மை காப்பீடுத் தொகையுடன் கூடுதலாக காப்பீடுத் தொகையில் 40% தொகையும் ஆகும்.

மரபுவழி சரிசமம்-இல்லாத பாலிசிகளின் மீது அமலாகின்ற ஐஆர்டிஏ-வின் வழிமுறைகள், அந்த பாலிசிகளில் ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்வு நேர்ந்தால் கிடைக்கும் நன்மைகளையும் மற்றும் எந்த குறியீட்டுடனும் அவை இணைக்கப்படாது என்பது வெளிப்படையாக ஆரம்பத்திலேயே அறிவிக்கவேண்டும் என்பதை வலியுறுத்துகின்றன.

அதேபோன்று, பாலிசி காலத்தில் குறிப்பிட்ட கால இடைவெளியில் சேர்க்கப்பட்ட ஏதாவது கூடுதல் நன்மைகள் இருந்தால், . தொடக்கத்திலேயே வெளிப்படையாக கூறப்பட்டு, வேறு எந்த குறியீட்டுடனும் அவை இணைக்கப்படாது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், பாலிசிகளின் நன்மைகள் பாலிசியின் தொடக்கத்திலேயே வெளிப்படையாகக் கூறப்பட்டிருக்க வேண்டும். ஒட்டுமொத்த நன்மைகளையும் பாலிசிதாரரால் கணக்கிட முடியும் மற்றும் பாலிசிச் செலவுகளை மதிப்பிடுவதற்காக மற்ற வழிகளுடன் ஒப்பிட்டுப் பார்க்க முடியும்.

### iii. பங்கேற்கும் (சரிசமமான) அல்லது இலாபத்துடன் உள்ள திட்டங்கள்

இலாபத்துடன் இல்லாத அல்லது உத்தரவாதத் திட்டங்கள் போன்று அல்லாமல், இந்தத் திட்டங்களில் இலாபத்தில் பங்கேற்கும் வழிவகை உள்ளது. மற்ற பாலிசிகளைவிட இலாபத்துடன் கூடிய பாலிசிகளுக்கு அதிக ப்ரீமியம் வசூலிக்கப்படும். இலாபங்கள் போனசாகவோ அல்லது டிவிடெண்ட்களாக அதாவது ஈவுத்தொகைகளாக அங்கு செலுத்தத்தக்கது. போனஸ்கள் பொதுவாக மாற்றியமைப்பு போனஸ்களாக (Reversionary Bonus) வழங்கப்படுகின்றன. உறுதியளிக்கப்பட்ட தொகையின் விகிதத்தில் அவை குறிப்பிடப்படுகின்றன (எ.கா. உறுதியளிக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு ஆயிரத்துக்கும் ரூ. 70) மாற்றியமைப்பு அடிப்படையில் கூடுதல் நன்மைகளாக அளிக்கப்படுகின்றன (பாலிசியின் இறுதியிலோ, மரணக் காலத்திலோ அல்லது பாலிசி முதிர்விலோ அல்லது ஒப்படைக்கப்படுகிறது).

இணைக்கப்பட்டதுமே உத்தரவாதமளிக்கப்படும் மாற்றியமைப்பு போனஸ்களைத் தவிர, ஆயுள் காப்பீட்டாளர் இறுதிக்கட்ட போனஸ்களையும் குறிப்பிடலாம். இவை காப்பீட்டாளர் சில இலாபங்களைப் பெறும்போது கிடைக்கும் சில்லறை லாபமாகும். இதற்கு உத்தரவாதம் ஏதும் இல்லை.

இறுதி போனஸ்கள் பங்கேற்கும் பாலிசிதாரர்களுடன் இங்கிலாந்தில் முதலீட்டுச் சந்தைகளில் முதலீடு செய்ததன் வழியாக பெற்ற பெரிய சில்லறை லாபங்களை பகிரும் ஒரு வழியாக உருவாக்கப்பட்டன. இந்தியாவிலும் பல பிற வளர்ந்துவரும் சந்தைகளிலும் இவை பின்பற்றப்படுகின்றன.

## தகவல்

### இலாப பங்கேற்பில் ஈவுத்தொகை முறை

அமெரிக்கா போன்ற பிற குறிப்பிட்ட சந்தைகளில் இலாபங்கள் ஈவுத்தொகைகள் வடிவில் பகிர்ந்து கொள்ளப்படுகின்றன. ஈவுத்தொகைகளை வரவு வைக்க இரு அணுகுமுறைகள் பின்பற்றப்படுகின்றன.

- வழக்கமான அணுகுமுறை “தொகுமுதலீட்டு (Portfolio) முறையாகும்”. நிறுவனம் வைத்திருக்கும் தொகுமுதலீட்டின் மொத்த முதலீட்டு நன்மை கணிக்கப்பட்டு, அனைத்து பாலிசிதாரர்களுக்கும் அவர்களுடைய பங்குகளுக்கு ஏற்ப அந்த தொகை வகுக்கப்பட்டு பங்கு வழங்கப்பட்டது. முந்தைய ஆண்டுகளில் நிறுவனத்திடம் முதலீடு செய்யப்பட்ட பணத்திலிருந்து சம்பாதித்த பலனின் விகிதத்தை சமீபத்தில் வைக்கப்பட்ட தொகையிலிருந்து பிரித்துப் பார்க்க எந்த முயற்சியும் எடுக்கப்படவில்லை. தொகுமுதலீட்டு முறை இவ்வாறு பலனை ஒரே சீரான விகிதத்தில் கணக்கிட்டு காலப்போக்கில் அதை நிலையானதாக்கியது. நாட்கள் செல்லச் செல்ல அபாயங்களை ஒன்றாக்கும் தத்துவத்தை கடைபிடித்தது மற்றும் இது ஒரே மாதிரியான மாற்றியமைப்பு போனஸ் முறைக்கு இணையானது.
- இரண்டாவது அணுகுமுறை “நடப்புப் பண முறையாகும்”. இங்கு முதலீடு எப்போது செய்யப்பட்டது என்பதையும், முதலீடு செய்யும்போது இருந்த லாப விகிதத்தைப் பொருத்தும் திரும்ப கிடைக்கும் வருவாய் இருக்கும். இது பிரிக்கப்பட்ட அல்லது முதலீட்டு திரள் முறை எனவும் அழைக்கப்படுகிறது. ஏனெனில் வெவ்வேறு முதலீட்டுத் திருளுக்கும் வெவ்வேறு பலன் கிடைக்கிறது.

இலாபங்களுடன் (பங்கேற்பு) உள்ள மரபுவழி பாலிசிகள் இவ்வாறு ஆயுள் அலுவலகத்தின் முதலீட்டுத் திறனுடன் சிறிதளவு இணைப்பைத் தருகிறது. இருப்பினும், அந்த இணைப்பு நேரடியானதாக இல்லை. நிதியின் சொத்துகள் மற்றும் கடன் பொறுப்புகளை அவ்வப்போது (பொதுவாக ஆண்டுரீதியாக) மதிப்பீடு செய்வதைப் பொறுத்தே பாலிசிதாரர் பெறும் போனஸ் இருக்கும்.

மதிப்பீட்டின்போது செய்யப்பட்ட ஊகிப்புகள் மற்றும் கருத்தில் கொள்ளப்பட்ட காரணிகளைப் பொருத்து அறிவிக்கப்படும் மிகுதித் தொகை இருக்கும். மிகுதித் தொகை அறிவிக்கப்பட்ட பின்னரும் கூட நிறுவனத்தின் நிர்வாகம் எடுக்கும் முடிவைப் பொறுத்தே அது பாலிசிதாரர்களுக்குப் பிரித்து அளிக்கப்படும். இவை அனைத்தின் காரணமாக, மிக எச்சரிக்கையாகவும் தொலை நோக்குடனும் முதலீட்டு செயல்திறனைப் பின்பற்றியே போனஸ்கள் பாலிசிகளுடன் சேர்க்கப்படும்.

நீண்ட நாட்களில் முதலீட்டு பலன்களை சீர்படுத்துவதே இந்த அணுகுமுறையின் அடிப்படையான உத்தியாகும். இறுதி போனஸ்களும் கூட்டு போனஸ்களும் பங்கு முதலீடுகளிலிருந்து பெறும் நன்மைகளின் பெரும்பகுதியை பங்குதாரர்கள் அனுபவிக்கச்

செய்கிறது என்பது உண்மையே. இருப்பினும், இந்த போனஸ்களை அறிவிக்கும் ஆயுள் காப்பீட்டு அலுவலகத்தின் முடிவையே இது சார்ந்திருக்கும்.

இறுதியாக, ஒரு மதிப்பீட்டின் கீழ் உள்ள போனஸ்கள் பொதுவாக ஆண்டுக்கு ஒருமுறை மட்டுமே அறிவிக்கப்படுகின்றன. சொத்துக்களின் மதிப்பில் ஏற்படும் அன்றாட ஏற்ற இறக்கங்களை அவை பிரதிபலிக்காது.

இவ்வாறு நன்மைகள் (காப்பீட்டுத் தொகை மற்றும் போனஸ்கள்) மற்றும் ப்ரீமியங்கள் உட்பட தயாரிப்பு அல்லது திட்டத்தின் அமைப்பை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனமே முடிவெடுக்கும் தயாரிப்புகளின் ஒரு தலைமுறையையே இலாபத்துடன் கூடிய மரபுவழி திட்டங்கள் பிரதிபலிக்கின்றன. முதலீட்டுச் சந்தையில் காப்பீட்டு நிறுவனம் உயர்ந்த அளவு லாபத்தைப் பெறும்போதும், இந்த நன்மைகளுடன் போனஸ்களோ அல்லது பங்கீடுகளோ கட்டாயமாக இணைக்கப்பட வேண்டும் என்பதில்லை.

பாலிசிதாரர்களுக்கு அல்லது காப்பீட்டு பெற்றவர்களுக்கு கிடைக்கின்ற பெரிய லாபம், ஒரு குறிப்பிட்ட நிச்சயமான நிதி தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய இந்தத் திட்டங்களில் செய்யப்படும் முதலீடுகளின் உறுதிப்பாடு அவற்றை மிகவும் பொருத்தமான நிதிவாகனங்களாக ஆக்குவதுதான். இவை ஒரு தனிநபரின் ஒட்டுமொத்த தொகுமுதலீட்டு அபாயங்களையும் குறைக்க உதவுகிறது.

## முக்கியமானவை

மரபுவழி திட்டங்களுக்கான ஐஆர்டிஏ-வின் புதிய வழிகாட்டு நெறிகள்

இந்த வழிகாட்டு நெறிகளின்படி, மரபுவழி திட்டங்களின் திட்ட வடிவமைப்பு ஏறக்குறைய ஒரே வடிவில்தான் இருக்க வேண்டும்.

1) புதிய மரபுவழி திட்டங்களில் அதிகமான மரணக்கால காப்பு இருக்கும்.

i. ஒரே ப்ரீமிய பாலிசிகளில் 45 வயதுக்கும் குறைவானவர்களுக்கு இத்தொகை ஒரு ப்ரீமியத்தின் 125% எனவும், 45 வயதுக்கு மேற்பட்டவர்களுக்கு ஒரு ப்ரீமியத்தின் 110% எனவும் இருக்கும்.

ii. வழக்கமான ப்ரீமிய பாலிசிகளில், 45 வயதுக்கும் குறைவானவர்களுக்கு இந்தத் தொகை வருடாந்திரம் செலுத்திய மொத்த ப்ரீமியத்தைப் போன்று 10 மடங்காகவும் மற்றவர்களுக்கு 7 மடங்காகவும் இருக்கும்.

2) மரபுவழி திட்டங்களைப் பொருத்தவரை குறைந்தபட்ச மரணக்கால நன்மை குறைந்தபட்சம் காப்பீட்டுத் தொகையும், அத்துடன் கூடுதல் நன்மைகளுமாக (ஏதாவது இருந்தால்) இருக்க வேண்டும்.

3) காப்பீட்டுத் தொகையோடு கூட பாலிசியில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளது போன்ற போனஸ் / கூடுதல் நன்மைகள் ஏற்கனவே செலுத்தப்படாதிருந்தால் இறந்த நாள்வரை சேர்ந்த தொகை செலுத்தப்பட வேண்டும்.

4) இந்தத் திட்டங்கள் பங்கேற்கும் மற்றும் பங்கேற்காத திட்டங்கள் என இரு மாற்று வடிவங்களாக தொடர்ந்து வரும்.

i. பங்கேற்கும் பாலிசிகளுக்கு நிதியின் செயல்திறனொடு போனஸ் இணைக்கப்படுகிறது. இது அறிவிக்கப்படுவதோ அல்லது உத்தரவாதமளிக்கப்படுவதோ இல்லை. ஆனால், போனஸ் அறிவிக்கப்பட்டுவிட்டால் அது ஒரு உத்தரவாதமாகிறது. பாலிசிதாரர் இறந்தாலோ அல்லது முதிர்வு பலனாகவோ அளிக்கப்படுகிறது. மாற்றியமைப்பு போனஸ் எனவும் இந்த போனஸ் அழைக்கப்படுகிறது.

- ii. பங்கேற்காத பாலிசிகளைப் பொறுத்தவரை, பாலிசிகளின் நன்மைகள் பாலிசியின் தொடக்கத்திலேயே வெளிப்படையாகக் கூறப்பட்டிருக்கும்

#### சுய-பரீட்சை 8

முழு ஆயுள் காப்பீட்டிற்கான ப்ரீமியம் கால காப்பீட்டிற்கு செலுத்தப்படும் ப்ரீமியத்தை விட \_\_\_\_\_ ஆகிறது.

- I. அதிகமாக
- II. குறைவாக
- III. சமமாக
- IV. கணிசமாக அதிகமாக

#### சுருக்கம்

- ஒரு தனிமனிதரின் உற்பத்தித் திறனுக்கான நிதி மதிப்பு இழப்பிற்கு எதிராக பாதுகாப்பினை அவரைச் சார்ந்திருப்பவர்களுக்கோ அல்லது அவருக்கேயோ ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள் வழங்குகின்றன.
- அடிப்படையாக, ஒரு தனிநபருக்கு ஏதாவது விரும்பத்தகாத நிகழ்வு நடந்தால் அவருடைய நெருங்கிய நபர்களுக்கு மன நிம்மதியையும் பாதுகாப்பையும் ஆயுள் காப்பீடு வழங்குகிறது.
- ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள சில குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு மட்டுமே காலக் காப்பீடுகள் செல்லுபடியாகும் காப்பளிப்பை வழங்குகின்றன
- மிகக் குறைவான தொகையைக்கொண்டு ஒப்பீட்டளவில் பெரிய ஆயுள் காப்பீட்டுத் தொகையை வாங்குவதற்கு உதவும் கால வரம்புக் காப்பீட்டின் சிறப்பு விற்பனை முன்மொழிவு (USP) என்பது அதன் குறைந்த விலையாகும்.
- பாதுகாப்பு ஒரு தற்காலிகமான காலக் கட்டத்திற்கு மட்டுமே கிடைப்பதால், காலக் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் தற்காலிக காப்பீடுகளுக்கு உதாரணங்களாகும், மறுபுறம் முழு ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் நிரந்தரக் காப்பீட்டுத் திட்டத்திற்கான உதாரணம்.
- ஒரு எண்டோமென்ட் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் என்பது உண்மையில் இரு திட்டங்களின் இணைப்பாகும் - பாலிசி காலத்தில் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்தால் முழு காப்பீட்டுத் தொகையையும் வழங்கும் ஒரு காலக் காப்பீட்டுத் திட்டம் மற்றும் காப்பீட்டுக் காலம் நிறைவடைந்த பின்னரும் காப்பீடு பெற்றவர் உயிர் வாழ்ந்தால் இந்தத் தொகையை வழங்கும் ஒரு உண்மையான எண்டோமென்ட் திட்டம்.

#### முக்கியமான சொற்கள்

1. காலக் காப்பீடு
2. முழு ஆயுள் காப்பீடு
3. எண்டோமென்ட் காப்பீடு
4. பண-மீட்சி பாலிசி
5. சரிசமமான மற்றும் சரிசமமாக-இல்லாத திட்டங்கள்
6. மாற்றியமைப்பு போனஸ்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### Answer 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஆயுள் காப்பீடு ஒரு தொட்டுணரமுடியாத தயாரிப்பு

### Answer 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

முழு ஆயுள் காப்பீட்டிற்கான ப்ரீமியம் கால காப்பீட்டிற்கு செலுத்தப்படும் ப்ரீமியத்தை விட அதிகமாக உள்ளது.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

ஒரு நபரின் மரணம் ஏற்பட்டால் ஒரு பாலிசிதாரரின் அடமானத் தொகையை \_\_\_\_\_ ஆயுள் காப்பீடு செலுத்துகிறது.

- I. கால
- II. அடமான
- III. முழு
- IV. என்டோமென்ட்

### கேள்வி 2

உங்கள் ஆயுள் காப்பீட்டிற்காக நீங்கள் செலுத்திய ப்ரீமியம் \_\_\_\_\_ இருந்தால், உங்கள் மரணம் ஏற்பட்டால் பயனாளிக்கு கிடைக்கும் இழப்பீடும் \_\_\_\_\_ இருக்கும்.

- I. அதிகமாக, அதிகமாக
- II. குறைவாக, அதிகமாக
- III. அதிகமாக, குறைவாக
- V. வேகமாக, மெதுவாக

### கேள்வி 3

கீழே உள்ள விருப்பத்தில் ஒரு கால காப்பீட்டு திட்டம் குறித்து சரியானது எது?

- I. காலக் காப்பீட்டு திட்டங்கள் வாழ்க்கை முழுவதும் புதுப்பிக்கும் விருப்பத்துடன் வருகின்றன
- II. அனைத்து காலக் காப்பீட்டு திட்டங்களும் ஒரு உள்ளமைக்கப்பட்ட ஊனத்திற்கான ரைடருடன் வருகின்றன
- III. காலக் காப்பீடை தனித்த பாலிசியாக அல்லது மற்றொரு பாலிசியுடன் ஒரு ரைடராகவும் வாங்கமுடியும்
- IV. ஒரு முழு ஆயுள் காப்பீட்டு திட்டமா மாற்ற ஒரு கால காப்பீட்டு திட்டங்களில் எந்த ஏற்பாடும் இல்லை

#### கேள்வி 4

குறைகின்ற காலக் காப்பீடில், காலப்போக்கில் கட்டப்படும் ப்ரீமியம்\_\_\_\_\_ .

- I. அதிகரிக்கிறது
- II. குறைகிறது
- III. நிலையானதாக இருக்கிறது
- IV. திரும்பி கிடைக்கிறது

#### கேள்வி 5

ஒரு கால பாலிசியில் உள்ள மாற்றும் விருப்பத்தை பயன்படுத்தி நீங்கள் அதை \_\_\_\_\_ மாற்ற முடியும்.

- I. முழு ஆயுள் பாலிசியாக
- II. அடமான பாலிசியாக
- III. வங்கி எஃப்.டி.யாக
- IV. குறைகின்ற கால பாலிசியாக

#### கேள்வி 6

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்பின் முதன்மை நோக்கம் என்ன?

- I. வரி தள்ளுபடிகள்
- II. பாதுகாப்பான முதலீட்டு வழி
- III. ஒரு தனிநபரின் உற்பத்தி திறன்களின் பொருளாதார மதிப்பு இழப்பிற்கு எதிராக பாதுகாப்பு
- IV. செல்வக்குவிப்பு

#### கேள்வி 7

பின்வருவதில் யாருக்கு ஒரு கால திட்டத்தை வாங்குமாறு ஆலோசனை கூறுவது சிறந்தது?

- I. காப்பீடு கால இறுதியில் பணம் தேவைப்படும் ஒரு தனிநபருக்கு
- II. காப்பீடு தேவைப்பட்ட மற்றும் உயர் பட்ஜெட் உள்ள ஒரு தனிநபருக்கு
- III. காப்பீடு தேவைப்பட்ட ஆனால் ஒரு குறைந்த பட்ஜெட்டில் உள்ள ஒரு தனிநபருக்கு
- IV. அதிக வருமானத்தை கொடுக்கிற காப்பீடு திட்டம் தேவைப்பட்ட ஒரு தனிநபருக்கு

#### கேள்வி 8

கீழே உள்ள கூறுகளில் குறைகின்ற கால காப்பீடு குறித்து எது தவறானது?

- I. மரண நன்மையின் அளவு காப்பளிப்பின் காலத்துடன் குறைகிறது
- II. ப்ரீமியம் தொகை காப்பளிப்பின் காலத்துடன் குறைகிறது
- III. ப்ரீமியம் காலம் முழுவதும் நிலையானதாக இருக்கிறது
- IV. அடமான மீட்பு திட்டங்கள் குறைகின்ற காலக் காப்பீடு திட்டங்களுக்கான ஒரு உதாரணம்

#### கேள்வி 9

கீழே உள்ள கூறுகளில் என்டோமென்ட் காப்பீடு திட்டம் குறித்து எது சரியானது?

- I. இதில் மரண நன்மை கூறு மட்டுமே உள்ளது
- II. இதில் உய்வு நன்மை கூறு மட்டுமே உள்ளது
- III. இதில் மரண நன்மை கூறு மற்றும் உய்வு நன்மை கூறு, இந்த இரண்டுமே உள்ளது
- IV. இது ஒரு கால திட்டத்திற்கு ஒத்தது



கேள்வி 10

கீழுள்ளதில் ஒரு என்டோமென்ட் காப்பீட்டிற்கு திட்டத்திற்கான உதாரணம் எது?

- I. அடமான மீட்பு திட்டம்
- II. கடன் ஆயுள் காப்பீடு திட்டம்
- III. பண-மீட்சி திட்டம்
- IV. முழு ஆயுள் திட்டம்

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு நபரின் மரணம் ஏற்பட்டால் ஒரு பாலிசிதாரரின் அடமானத் தொகையை அடமான ஆயுள் காப்பீடு செலுத்துகிறது.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

உங்கள் ஆயுள் காப்பீட்டிற்காக நீங்கள் செலுத்திய ப்ரீமியம் அதிகமாக இருந்தால், உங்கள் மரணம் ஏற்பட்டால் பயனாளிக்கு கிடைக்கும் இழப்பீடும் அதிகமாக இருக்கும்

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காலக் காப்பீடை தனித்த பாலிசியாக அல்லது மற்றொரு பாலிசியுடன் ஒரு ரைடராகவும் வாங்கமுடியும்

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

குறைகின்ற காலக் காப்பீடில், காலப்போக்கில் கட்டப்படும் ப்ரீமியம் நிலையானதாக இருக்கிறது

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு கால பாலிசியில் உள்ள மாற்றும் விருப்பத்தை பயன்படுத்தி நீங்கள் அதை முழு ஆயுள் பாலிசியாக மாற்ற முடியும்.

## பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்பின் முதன்மை நோக்கம், ஒரு தனிநபரின் உற்பத்தி திறன்களின் பொருளாதார மதிப்பு இழப்பிற்கு எதிராக பாதுகாப்பு வழங்குவதுதான்.

## பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காப்பீடு தேவைப்பட்ட ஆனால் ஒரு குறைந்த பட்ஜெட்டில் உள்ள ஒரு தனிநபருக்கு ஒரு கால திட்டத்தை வாங்குமாறு ஆலோசனை கூறுவது சிறந்தது

## பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

குறைகின்ற கால காப்பீடில் காப்பளிப்பு காலம் முழுவதும் ப்ரீமியம் நிலையானதாக உள்ளது.

## பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

என்டோமென்ட் காப்பீடு திட்டத்தில் மரண நன்மை கூறு மற்றும் உய்வு நன்மை இந்த இரண்டுமே உள்ளது

## பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

பண-மீட்சி திட்டம் என்டோமென்ட் காப்பீடு திட்டத்திற்கான ஒரு உதாரணம்.

---

## அத்தியாயம் 6

### ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகள் - II

#### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயம் உங்களுக்கு மரபுசாராத ஆயுள் காப்பீடு பாலிசிகளின் உலகத்தை அறிமுகப்படுத்துகிறது. முதலில் மரபுவழி ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகளை பற்றி விவரிக்க தொடங்கி, பின்னர் ஆயுள் மரபுசாராத காப்பீடு தயாரிப்புகளின் ஈர்ப்பு சக்தியை பார்ப்போம். இறுதியாக நாம் சந்தையில் கிடைக்கும் சில மரபுசாராத ஆயுள் காப்பீடு திட்டங்களை பார்ப்போம்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. மரபுசாராத காப்பீடு தயாரிப்புகள் பற்றிய கண்ணோட்டம்
2. மரபுசாராத ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள்

## 1. மரபுசாராத காப்பீடு தயாரிப்புகள் பற்றிய கண்ணோட்டம்

### 1. மரபுசாராத ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் - நோக்கமும் தேவையும்

முந்தைய அத்தியாயங்களில் காப்பீடும் சேமிப்பும் இருந்த சில மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களைப் பற்றிப் பார்த்தோம். இந்தத் திட்டங்கள் நிதிச் சந்தையின் அங்கமாக மற்றும் பெரும்பாலும் மூலதன முதலீட்டைச் சேர்க்கும் பிற வழிகளுடன் ஒப்பிடப்படுகின்றன.

பயனுள்ள மற்றும் ஆற்றல்மிக்க இடைக்கால வள ஒதுக்கீட்டை அடைவதே சேமிப்பு மற்றும் முதலீட்டின் முக்கியமான நோக்கங்களில் முதன்மையானது என்பதை நாம் கவனிக்கவேண்டும்.

- இடைக்கால ஒதுக்கீடு** என்றால் காலம் கடந்த ஒதுக்கீடாகும். பயனுள்ள எனும் வார்த்தை இங்கு வாழ்க்கையின் பல்வேறு கட்டங்களில் எழும் பல்வேறு தேவைகளை வெற்றிகரமாகப் பூர்த்தி செய்யப் போதுமான நிதி கிடைப்பதைக் குறிக்கிறது.
- ஆற்றல்மிக்க ஒதுக்கீடு** மற்றொரு புறம், வேகமாக நிதியைச் சேர்ப்பதையும் எதிர்காலத்தில் அதிக நிதி கிடைப்பதையும் குறிக்கிறது. ஒரு குறிப்பிட்ட அபாயத்திற்கான நன்மை அதிகமாக இருக்கும்போது அந்த முதலீடு அதிக ஆற்றல்மிக்கதாக இருக்கும்.

நிதிச் சந்தையில் பிற சொத்துக்களுக்கு கிடைக்கும் போட்டிமிசுந்த பலனின் விகிதத்தைக் கொடுப்பதே ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களைப் பொருத்தவரை கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய ஒரு முக்கியமான கருத்தாகும். முந்தைய அத்தியாயத்தில் நாம் பார்த்த ஆயுள் காப்பீட்டின் மரபுவழி பண மதிப்புத் திட்டங்களின் சில அம்சங்களை பரிசோதிப்பது பயனுள்ளதாக இருக்கும். இவை நன்மைகள் மற்றும் பரிமியம் இணைந்த ஒரு ஒற்றை பொதியாக வடிவமைக்கப்பட்டு அளிக்கப்படுவதால் பொதியிடப்பட்ட திட்டங்கள் என அழைக்கப்படுகின்றன.

### 2. மரபுவழி திட்டங்களின் குறைகள்

ஒரு ஆழ்ந்த பரிசோதனை கீழ்க்காணும் பிரச்சனைக்குரிய பகுதிகளை வெளிப்படுத்தும்:

- பண மதிப்புக் கூறு:** முதலில், இத்தகைய பாலிசிகளில் சேமிப்புகளோ அல்லது பண மதிப்புக் கூறோ தெளிவாக வரையறுக்கப்படவில்லை. இது ஏற்படுத்தப்பட்ட காப்பீட்டு ஒதுக்கீட்டுத் தொகையைச் சார்ந்துள்ளது. ஆயுள் காப்பீட்டாளரால் முன் வைக்கப்பட்டுள்ள மரண விகிதம், வட்டி விகிதம், செலவுகள் மற்றும் பிற காரணிகளைப் பற்றிய அனுமானங்கள் மூலம் இது தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இந்த அனுமானங்கள் முற்றிலும் தன்னிச்சையானதாக இருக்கலாம்.
- கிடைக்கும் பலனின் விகிதம்:** இரண்டாவதாக, இந்தப் பாலிசிகளினால் கிடைக்கும் பலன் அதாவது வருமாயின் விகிதத்தை தீர்மானிப்பது எளிதானதல்ல. ஏனெனில், ஒப்பந்தம் முடியும்போது மட்டுமே "இலாபங்களுடன் கூடிய பாலிசிகளின்கீழ்" கிடைக்கும் நன்மைகளின் மதிப்புகள் நிச்சயமாகத் தெரியவரும். மேலும், காப்பீட்டாளரின் சரியான செலவுகள் வெளிப்படுத்தப்படுவதில்லை. பலன்களின் விகிதத்தைப் பற்றிய தெளிவின்மை சேமிப்புகளின் பிற மாற்றத் திட்டங்களோடு ஒப்பிடுவதைக் கடினமாக்குகிறது. இத்தகைய ஒப்பீடுகள் செய்யப்படாமல் ஆயுள் காப்பீடு ஒரு சேமிப்பு வழியாக எவ்வளவு திறம்பட்டதாக உள்ளது என்பதை ஒருவரால் நிச்சயமாக அறிய முடியாது.
- ஒப்படைப்பு மதிப்பு:** இந்த ஒப்பந்தங்களின் கீழ் பண மற்றும் ஒப்படைப்பு மதிப்புகள் (எந்த ஒரு நேரத்திலும்) சில குறிப்பிட்ட மதிப்புகளைச் சார்ந்திருப்பது (காப்பீட்டு

ஒதுக்கீட்டுத் தொகை மற்றும் பாலிசியின் ஈடான சொத்துப் பங்கு போன்றவை) மூன்றாவது பிரச்சனையாகும். இந்த மதிப்புகளை தன்னிச்சையாகத் தீர்மானிக்கலாம். ஒப்படைப்பு மதிப்பினைக் கண்டறியும் முறை புலனாகிறபடி இருப்பதில்லை.

- ii) வருவாய்: இறுதியாக, இந்தப் பாலிசிகளில் அதன் மூலம் கிடைக்கும் வருமானத்தின் பிரச்சனையும் உள்ளது. முதலீட்டின்மீது விவேகமான விதிகள் மற்றும் கடுமையான மேற்பார்வையின் காரணமாகவும், ஆயுள் காப்பீட்டாளரின் முதலீட்டுத் திறனை உடனடியாக பிரதிபலிக்காத காரணத்தினாலும், இந்தப் பாலிசிகள் மூலம் கிடைக்கும் வருவாய் மிகவும் அபாயமிக்க முதலீடுகளிலிருந்து கிடைக்கும் இலாபம் அளவிற்கு மிக அதிகமாக இல்லாமல் இருக்கலாம்.

### 3. மாற்றங்கள்

மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களின் குறைகள் வெளிப்படையாகத் தெரியத் தொடங்கியதும், ஆயுள் காப்பீட்டாளர்களின் திட்டங்களில் பல மாற்றங்கள் நிகழ்ந்துள்ளன. இவை கீழே சுருங்கக் கூறப்பட்டுள்ளன:

#### i) பிரித்தல்

இந்தப் போக்கு பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பு உறுப்புகளை பிரித்து. இதன் விளைவாக இரண்டையும் கலக்காத பாதுகாப்பை அல்லது சேமிப்பை மட்டும் வலியுறுத்தும் திட்டங்கள் வளர வழிவகுத்துள்ளன.

அமெரிக்கா போன்ற சந்தைகளில், இதன் காரணமாக காலக் காப்பீடு மீண்டும் வலுப்பெற்றது. உலகளாவிய காப்பீடு மற்றும் மாறும் காப்பீடு போன்ற புதிய திட்டங்கள் தோன்றின. இங்கிலாந்து மற்றும் பிற சந்தைகளில் யூனிட் லிங்க்டு அதாவது இணைக்கப்பட்ட காப்பீடுகள் தோன்றின.

#### ii) முதலீட்டு இணைப்பு

பாலிசிதாரர்களின் நன்மைகளை முதலீட்டு செயல்திறனின் குறியீட்டுடன் இணைக்கும் முதலீட்டோடு இணைந்த திட்டங்களை நோக்கிச் சென்றது இரண்டாவது போக்காகும். இதன் காரணமாக காப்பீட்டின் நிலையில் ஒரு மாற்றம் உருவானது. யூனிட் லிங்க்டு திட்டம் போன்ற திட்டங்கள் ஆயுள் காப்பீட்டாளர்களின் புதிய பங்கைச் சுட்டிக்காட்டுகின்றன. அவர்கள் இப்போது வெறும் நிதி பாதுகாப்பு அளிப்பவர்களாக மட்டுல்லாமல் திறன்மிக்க நிதி மேலாளர்களாக அதிக போட்டிமிக்க லாப விகிதத்தை அளிப்பவர்களாக மாறி விட்டனர்.

#### iii) வெளிப்படாததன்மை

பிரித்தல் கிடைக்கும் பலனின் விகிதத்திலும் நிறுவனங்கள் தங்களுடைய சேவைகளுக்கான கட்டணங்களிலும் (செலவுகள் போன்றவை) அதிக புலன்தன்மையை அளித்தன. இவை அனைத்தும் வெளிப்படையாகத் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ளன. எனவே அவை ஒப்பிடப்பட முடியும்.

#### iv) தரமற்ற தயாரிப்புகள்

உறுதியான திட்ட அமைப்புகளிலிருந்து நெகிழ்வுத்தன்மையுள்ள திட்ட அமைப்புகளுக்கு மாறியது நான்காவது பிரதான போக்காகும். இதை தரமற்ற திட்டங்களை நோக்கிய நகர்வு என்றும் பார்க்கப்படுகிறது. தரமற்றவை என நாம் பேசும்போது, பாலிசியின் அமைப்பையும் நன்மைகளையும் வடிவமைப்பதில் ஒரு வாடிக்கையாளர் எந்த அளவு தனது பங்களிப்பை கொடுக்க முடியும் என்பதைக் குறிக்கிறது.

இது சார்பாக வாடிக்கையாளர்கள் செயலாக்க முறையில் பங்கேற்பதற்கான இரு பகுதிகள் உள்ளன.

- ✓ ப்ரீமியங்கள் மற்றும் நன்மைகளின் அமைப்புகளை முடிவு செய்யும்போதும் மாற்றும்போதும்
- ✓ ப்ரீமிய பயன்களை எவ்வாறு முதலீடு செய்வது எனத் தேர்ந்தெடுக்கும்போது

#### 4. ஈர்ப்பு - தேவைகள் நிறைவேற்றப்படுகின்றன

உலக அளவில் உருவான புதிய வகை திட்டங்களின் ஈர்ப்பிற்கான முக்கியமான காரணங்கள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன:

- i) **முதலீட்டு நன்மைகளுடன் நேரடி இணைப்பு:** முதலாவதாக, முதலீட்டு நன்மைகளுடன் நேரடி இணைப்புக்கான வாய்ப்பு இருந்தது. ஒரு மிதப்பு மற்றும் பிரகாசமான முதலீட்டு சந்தையில் முதலீடு செய்வதன் மூலம் இதை காப்பீட்டு நிறுவனங்களால் சாதிக்க முடிந்தது. பங்குச் சந்தையில் சில ஏற்ற இறக்கங்கள் இருந்தாலும் மற்ற பாதுகாப்பான நிர்ணயிக்கப்பட்ட வருமான திட்டங்களைவிட இந்தச் சந்தையிலிருந்து வரும் நன்மைகள், நீண்ட அவகாசங்களில் மிக அதிகமாக இருக்கும் என்பதே முதலீட்டோடு இணைக்கப்பட்ட காப்பீட்டு திட்டங்களுக்கு ஆதரவாக உள்ள முக்கியமான விவாதங்களுள் ஒன்றாகும். தங்களுடைய முதலீடுகளை திறமையாக மேலாண்மை செய்யக்கூடிய ஆயுள் காப்பீட்டாளர்கள் தங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு மிக அதிகமான ஆதாயங்களை உருவாக்க முடியும். இவ்வாறு உயர்ந்த மதிப்புடைய திட்டங்களை உருவாக்க முடியும்.
- ii) **பணவீக்கத்தை விஞ்சும் நன்மைகள்:** சேமிப்புகளின்மீது பண வீக்கத்தின் பாதிப்பிலிருந்தும் கிடைக்கும் வருவாயின் முக்கியத்துவம் வருகிறது. நாம் அனைவரும் அறிந்துள்ளதுபோன்று, ஒருவரின் செல்வத்தின் வாங்கும் சக்தியை பணவீக்கம் பாதிக்கலாம். இன்றைய ஒரு ரூபாயின் மதிப்பு அடுத்த பதினைந்து ஆண்டுகளில் 30 பைசா மட்டுமே என்றால், இன்றைய முதலீடான ரூ. 100 குறைந்தது ரூ. 300 அளவிற்கு பதினைந்து ஆண்டுகளில் வளர்ந்தால்தான் இன்றைய பணத்தின் மதிப்பிற்கு இணையாக இருக்க முடியும். அதாவது ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டத்தின் பலனின் விகிதம் பணவீக்க விகிதத்தைவிட குறிப்பிடத்தக்க அளவுக்கு அதிகமாக இருக்க வேண்டும். இவ்வாறுதான் முதலீட்டோடு இணைந்த காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களைவிட குறிப்பாக அதிக கவர்ச்சிகரமானதாக ஆக முடிந்தது.
- iii) **நெகிழ்வுத்தன்மை:** அவற்றின் நெகிழ்வுத்தன்மையே அவற்றின் கவர்ச்சிக்கான மூன்றாவது காரணமாகும். பாலிசிதாரர்கள் தாங்கள் செலுத்த விரும்பும் ப்ரீமியத் தொகையையும், மரணக்கால நன்மை தொகையையும் பண மதிப்பையும் வரம்புக்குட்பட்டு இப்போது முடிவு செய்ய முடியும். முதலீட்டோடு இணைந்த திட்டங்களில், தங்களுடைய ப்ரீமிய முதலீடுகளின் நன்மைகளை எந்த நிதிகளில் முதலீடு செய்யலாம் என்றும் முடிவெடுக்க முடியும். அதாவது, பாலிசிதாரர்கள் ஆயுள் காப்பீடுகளில் தங்களுடைய முதலீடுகளின்மீது அதிக கட்டுப்பாடுகளைக் கொண்டிருக்க முடியும்.
- iv) **ஒப்படைப்பு மதிப்பு:** இறுதியாக, ஒரு குறிப்பிட்ட தொடக்க ஆண்டுகளுக்குப் பின் (மூன்று முதல் ஐந்து ஆண்டுகள்) ஒரு குறைவான ஒப்படைப்பு கட்டணத்தைக் கழித்த பின் திட்டங்களிலிருந்து விலகுவதற்கும் பாலிசிதாரர்களை அனுமதிக்கிறது. பாலிசிக் காலம் முதிர்வடைவதற்கு முன் அத்தகைய ஒப்படைப்பு அல்லது பணமாக்கலுக்குப் பின் கிடைக்கும் தொகை மற்ற மரபுசார்ந்த பாலிசிக்களின்கீழுள்ள ஒப்படைப்பு மதிப்புகளைவிட மிக அதிகமாக இருக்கும்.

இந்த பாலிசிகள் மிகவும் பிரபலமாகியதோடு இந்தியா உட்பட பல நாடுகளில் மரபுவழி திட்டங்களின் இடத்தைப் பிடித்து விட்டது. ஏனெனில் பல முதலீட்டாளர்களின் முக்கியமான நோக்கத்தை இவைநிறைவு செய்கின்றன - செல்வத்தைச் சேர்க்க வேண்டும் என்ற நோக்கம் திறன்மிக்க முதலீட்டுக்கான தேவையை உருவாக்கியுள்ளது. உதாரணமாக அமெரிக்காவில், 'உலகளாவிய ஆயுள்' போன்ற திட்டங்கள் பணம் மற்றும் மூலதனச் சந்தைகளில் சம்பாதித்த உயர் மதிப்புள்ள நடப்பு வட்டி விகித பலன்களை, ஆயுள் காப்பீட்டாளர்கள் மிக வேகமாக பாலிசிதாரர்களுக்கு மாற்றும் வாய்ப்பினை வழங்கின.

ப்ரீமியங்களிலும் தொடக்க தொகையிலும் இருந்த நெகிழ்வுத் தன்மை, பாலிசிதாரர் தனது குறிப்பிட்ட சூழலுக்கு ஏற்ப ப்ரீமியங்களை மாற்றி அமைக்க உதவின. தேவையற்ற இழப்பின்றி முன்னரே விலகிக்கொள்ளும் வசதி பாலிசிதாரர்கள் தங்களுடைய பணத்தை நீண்ட காலத்திற்கு முடக்க வேண்டியதில்லாமல் செய்தது.

### சுய-பரீட்சை 1

Which among the following is a non-traditional life insurance product? கீழ்க்காண்பவற்றுள் மரபு சாராத ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம் எது?

- I. காலக் காப்பு
- II. உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு
- III. எண்டோமென்ட் காப்பீடு
- IV. முழு ஆயுள் காப்பீடு

### 2. மரபு-சாராத ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள்

#### 1. சில மரபுசாரா திட்டங்கள்

இந்த அத்தியாயத்தின் மீதமுள்ள பத்திகளில், இந்தியச் சந்தையிலும் மற்ற இடங்களிலும் உருவான சில மரபுசாரா திட்டங்களைப் பற்றிப் பார்ப்போம்.

##### i) உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு

உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு என்பது அமெரிக்காவில் 1970-ஆம் ஆண்டு அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட பாலிசியாகும். அது வேகமாக எம்பதுகளின் முதல் பாதியில் மிகவும் பிரபலமான திட்டமாக மாறியது.

*நவம்பர் 2010-ல் ஐஆர்டிஏ-வின் சுற்றறிக்கையின்படி "அனைத்து உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடுகளும் மாறக்கூடிய காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் (VIP)" என அழைக்கப்படும்.*

### தகவல்

#### உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடுபற்றி

உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு என்பது ஒரு நிரந்தர ஆயுள் காப்பீட்டு வடிவமாகும். இதற்கு நெகிழ்வுத்தன்மைகொண்ட ப்ரீமியங்கள், முதன்மைத் தொகை மற்றும் இறப்புக் கால பலன் தொகைகள், மற்றும் பிரிக்கப்பட்ட அதன் விலைக் காரணிகள் ஆகியவை உண்டு. மரபுவழி பண மதிப்பு பாலிசிகளில் ஒப்பந்த காலத்தை நீட்டிக்க ஒரு குறிப்பிட்ட மொத்த அல்லது அலுவலக ப்ரீமியம் அவ்வப்போது கட்ட வேண்டிய தேவை உள்ளது, ஆனால்

உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களில், பாலிசிதாரர் அவர் செலுத்த விரும்பும் காப்புக்கான ப்ரீமியத் தொகையினை ஒரு வரம்புக்குட்பட்டு முடிவு செய்ய முடியும். ப்ரீமியத்தின் அளவு எவ்வளவு பெரியதாக உள்ளதோ அந்த அளவு அளிக்கப்படும் காப்பும் பெரியதாக இருக்கும், பாலிசியின் பண மதிப்பும் அதிகமாக இருக்கும்.

முதல் பாலிசி ஆண்டுக்குப் பின் முழுமையான நெகிழ்வுத் தன்மைகொண்ட ப்ரீமியங்களை அறிமுகம் செய்ததே உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீட்டின் மிக முக்கிய புதுமையாகும். பாலிசியைப் பராமரிப்பதற்கான செலவுகளை மேற்கொள்ளப் போதுமான அளவிற்கு ப்ரீமியம் இருப்பதை உறுதி செய்வது மட்டும் போதுமானது. இதற்கு அர்த்தம், இறப்புச் சடங்குக் கட்டணங்களையும் செலவுகளையும் செலுத்துவதற்குப் போதுமான பண மதிப்பு இருக்கும்வரை பாலிசி செயல்பாட்டில் உள்ளதாகக் கருதப்படலாம்.

ப்ரீமிய நெகிழ்வுத்தன்மை குறிக்கோள் தொகைக்கும் அதிகமான கூடுதல் ப்ரீமியங்களை பாலிசிதாரர் செலுத்துவதற்கு அனுமதித்தது. ப்ரீமியங்களைச் செலுத்தாமல் இருக்கவும் குறிக்கோள் தொகைக்கும் குறைவாகச் செலுத்துவதற்கும் கூட இது அனுமதித்தது.

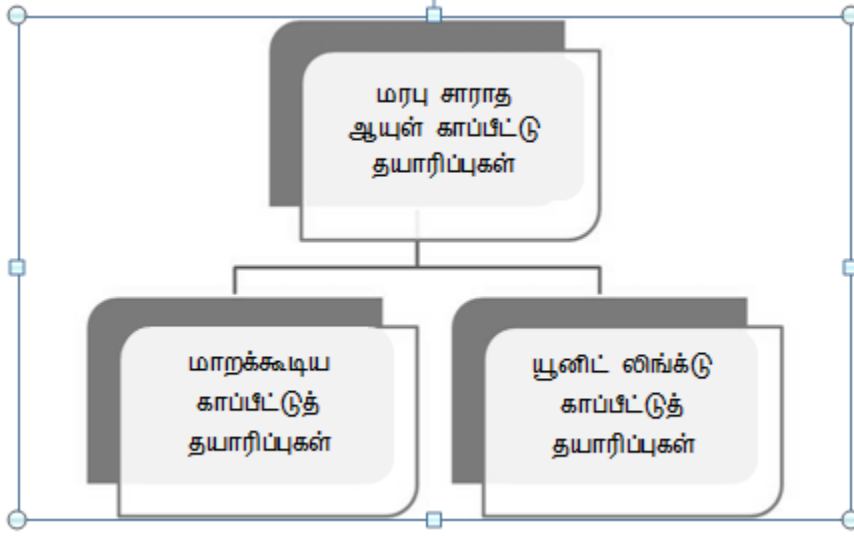
கிடைக்கும் பண மதிப்பிலிருந்து பகுதியளவுத் தொகையை திருப்பி எடுக்கவும் பாலிசிதாரருக்கும் அமைப்பிலிருந்து நெகிழ்வுத் தன்மை உதவியது. இத்தொகையை திருப்பச் செலுத்தும் கடமையோ அல்லது அதற்கான வட்டியைச் செலுத்தவோ தேவையில்லை. பண மதிப்பு மட்டும் அந்த அளவிற்கு குறைக்கப்பட்டது.

இறப்புக்கால பலன்களையும் முதன்மைத் தொகையையும் மாற்றி அமைப்பதையும் நெகிழ்வுத்தன்மை அனுமதித்தது.

இருப்பினும், இத்தகைய பாலிசி தவறாக விற்கப்படலாம். உண்மையில், அமெரிக்கா போன்ற சந்தைகளில், வாய்ப்புடைய வாடிக்கையாளர்களை மயக்குவதற்காக 'தொடக்கத்தில் ஒருவர் சில ப்ரீமியங்களை மட்டும் செலுத்தினால் மட்டுமே போதுமானது, பாலிசி தொடர்ந்து இருக்கும்' என்பது மட்டுமே தெரிவிக்கப்பட்டு வாடிக்கையாளர்கள் கவரப்பட்டனர். முதலீட்டு பலன்கள் போதுமான அளவில் இருந்தால்தான் நோக்கம் நிறைவேறி பண மதிப்பைப் பராமரிக்க முடியும் என்பதையும் பாலிசியை செயல்பாட்டில் வைத்திருக்க முடியும் என்பதையும் மறைத்து விட்டனர்.

எம்பதுகளின் பிற்பகுதியில் குறைவான முதலீட்டு பலன்கள் வந்ததால் பண மதிப்பு குறைந்தது. ப்ரீமியத் தொகையைச் செலுத்தத் தவறிய பாலிசிதாரர்கள் தங்களுடைய பாலிசிகள் காலாவதியாகி விட்டதையும், ஆயுள் காப்பீட்டின் பாதுகாப்பு தங்களுக்கு இல்லாததையும் கண்டு அதிர்ச்சியடைந்தனர்.





ஐ.ஆர்.டி.ஏ-யின் விதிகளின்படி, இரு விதமான மரபுசாராத சேமிப்பு ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் மட்டுமே அனுமதிக்கப்படுகின்றன:

- ✓ மாறக்கூடிய காப்பீட்டுத் தயாரிப்புகள்
- ✓ யூனிட் லிங்க்டு காப்பீட்டுத் தயாரிப்புகள்

#### i. மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீட்டு

தொடக்கத்தில், அமெரிக்காவிலும் மற்ற சந்தைகளிலும் அறிமுகம் செய்யப்பட்ட மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடுகள் பற்றித் தெரிந்துகொள்வது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

இந்த பாலிசி முதலில் அமெரிக்காவில் 1977-ஆம் ஆண்டு அறிமுகம் செய்யப்பட்டது. மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு என்பது 'முழு ஆயுள் காப்பீட்டு' வகையாகும். ப்ரீமியங்கள் செலுத்தப்பட்ட ஒரு சிறப்பு முதலீட்டு கணக்கில் உள்ள முதலீட்டு செயல்திறனுக்கு ஏற்ப இந்த பாலிசியின் இறப்புக் கால பலன்களும் பண மதிப்பும் இருக்கும். இவ்வாறு, வட்டி விகிதம் அல்லது குறைந்தபட்ச பண மதிப்பு பற்றி எந்த உத்தரவாதத்தையும் பாலிசி அளிப்பதில்லை. கருத்தியல் ரீதியாக பண மதிப்பு சுழியம் அளவிற்கும் குறையலாம், அப்படியானால் பாலிசி ரத்தாகிவிடும்.

ஒரு மரபு சார்ந்த பண மதிப்புப் பாலிசியின் தொடக்க தொகை பாலிசி காலம் முழுவதும் ஒரே அளவில் இருக்கும். ப்ரீமியங்களோடும் வட்டி வரவுகளோடும் பண மதிப்பு ஒரு குறிப்பிட்ட விகிதத்தில் வளர்கிறது. பாலிசி இருப்புகளைக் காக்கும் சொத்துகள் காப்பீட்டாளர் அதன் உத்தரவாதமிக்க திட்டங்களின் நிதியைப் பராமரிக்கும் ஒரு பொது முதலீட்டுக் கணக்கின் ஒரு பகுதியாக உள்ளன. இந்த சொத்துக்கள் ஒரு பாதுகாப்பான முதலீடுகளில் வைக்கப்படுகின்றன. இவ்வாறு காப்பீட்டாளர் இந்த கணக்கில் உள்ள சொத்துக்களின்மீது ஒரு நிலையான விகித பலனை சம்பாதிக்கலாம் என எதிர்பார்க்க முடியும்.

இதற்கு மாறாக, ஒரு மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின் பாலிசி இருப்புகளை பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் சொத்துகள் அதன் பொது முதலீட்டு கணக்கின் ஒரு பகுதியாக இல்லாத ஒரு தனி நிதியில் வைக்கப்படுகின்றன. அமெரிக்காவில் இது ஒரு தனி கணக்கு என்றும் கனடா நாட்டில் ஒரு பிரிக்கப்பட்ட கணக்கு என்றும் அழைக்கப்படுகிறது. பெரும்பான்மையான மாறக்கூடிய பாலிசிகளில் பாலிசிதாரர்கள் பல தனித்தனி

கணக்குகளிலிருந்து ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்கவும் மற்றும் ஆண்டுக்கு ஒருமுறையாவது அந்த தேர்வை மாற்றவும் அனுமதிக்கப்படுகிறது.

ஒட்டுமொத்தமாக, இந்த பாலிசியில் பண மதிப்புகள் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் தனி கணக்குகளால் நிதியளிக்கப்படுகிறது, இறப்புக்கால பலன்களும் பண மதிப்புகளும் முதலீட்டு அனுபவத்தைப் பிரதிபலிக்கும் வகையில் மாறுபடுகின்றன. பாலிசி ஒரு குறைந்தபட்ச இறப்புக்கால பலனுக்கான உத்தரவாதத்தை அளிக்கிறது. இதற்கான இறப்பு மற்றும் செலவு அபாயங்கள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் ஏற்கப்படுகின்றன. மரபுவழி முழு ஆயுள் காப்பீடு போன்றே பீரீமியங்கள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன. இவ்வாறு முதலீட்டு காரணியில்தான் மரபுவழி முழு ஆயுள் பாலிசியிலிருந்து இவை பெறுமளவில் மாறுபடுகின்றன.

தங்களுடைய சொத்துகள் தாங்கள் விரும்பும் பங்கு நிதிகளில் முதலீடு செய்யப்படுவதையும் தங்களுடைய விருப்பமான தொகுமுதலீட்டின் முதலீட்டு செயல்திறனிலிருந்து நேரடியாக பலனடையவும் விரும்புவோருக்கு மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடுகள் விருப்பத் தேர்வாக மாறின. பாலிசியின்மீது முதலீட்டு அபாயங்களை வாங்குபவர் தாங்கிக் கொள்வதற்கான இசைவும் தயார் நிலையுமே அவற்றை வாங்குவதற்கான முக்கியமான நிபந்தனையாகும். இதற்கு அர்த்தம், விவரம் அறிந்தவர்களாலும், பங்கு / கடன் முதலீடுகள் மற்றும் சந்தை ஏற்ற இறக்கங்கள் பற்றி முழுமையாக சவுகரியமாக உணர்பவர்களாலேயே உண்மையில் மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடுகள் வாங்கப்பட வேண்டும். முதலீட்டு சந்தையின் நிலையைப் பொறுத்தே உண்மையில் இது பிரபலமாகும். சந்தை முன்னேற்றம் காணும்போது செலிக்கும் பங்கும் பத்திர விலையும் குறையும்போது இறங்கும். மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடுகளை சந்தைப்படுத்தும்போது, சந்தையின் ஏற்ற இறக்கம் கருத்தில் கொள்ளப்பட வேண்டும்.

### ii. யூனிட் லிங்க்டு அதாவது யூனிட் இணைக்கப்பட்ட காப்பீடு

யூலிப்புகள் எனவும் அழைக்கப்படும் யூனிட் லிங்க்டு திட்டங்கள் மிகவும் பிரபலமான, குறிப்பிடத்தக்க திட்டமாக உருவானது. பல சந்தைகளில் மரபுவழி திட்டங்களின் இடத்தைப் இவை பிடித்தன. காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் சாதாரண பங்குகளில் குறிப்பிடத்தக்க அளவிற்கு முதலீடு செய்த சூழ்நிலையிலும், அதிக முதலீட்டு லாபங்களைப் பெற்ற நிலையில் இந்தத் திட்டங்கள் இங்கிலாந்தில் அறிமுகம் செய்யப்பட்டன. பங்கு மூலதனங்களில் அதிக முதலீட்டையும் பலன்களை பாலிசிதாரர்களுக்கு மிகத் திறம்படவும் சமத்துவ முறையில் அளிப்பதன் தேவையும் உணரப்பட்டது.

இலாபங்களுடன் (பங்கேற்பு) மரபுசார்ந்த பாலிசிகள் ஆயுள் அலுவலகத்தின் முதலீட்டுத் திறனுடன் சிறிதளவு இணைப்பைத் தருகிறது. இருப்பினும், அந்த இணைப்பு நேரடியானதாக இல்லை. சொத்துக்களையும் கடப்பாடுகளையும் அவ்வப்போது (வழக்கமாக வருடம் ஒருமுறை) மதிப்பிடுவதைப் பொருத்தும் இதனால் கிடைக்கும் அறிவிக்கப்பட்ட மிகுதியையும் பொருத்தும் பாலிசிதாரரின் போனஸ் இருக்கும். இது மதிப்பீடு செய்யும் காப்பீட்டு ஆலோசகரால் கருதப்படும் காரணிகளையும் ஊகங்களையும் பொருத்து இருக்கும்.

ஒப்பந்தத்தின்கீழ் அளிக்கப்பட்ட உத்தரவாதங்களுக்கான இசைவே மதிப்பீட்டு செயல்முறைக்கு மிக முக்கியமானதாகும். இதன் காரணமாக காப்பீட்டாளரின் உரிய சொத்துக்களின் மதிப்பை போனஸ் நேரடியாக பிரதிபலிப்பதில்லை. மிகுதித் தொகை அறிவிக்கப்பட்ட பின்னரும் கூட காப்பீட்டாளர் அதை போனஸாக ஒதுக்காமல் வளர்ச்சிக்கும் விரிவாக்கத்திற்கும் உரிய சொத்துக்களை வளர்ப்பதற்காக அதை ஒதுக்கிட முடிவெடுக்க முடியும்.

இவை அனைத்தின் காரணமாக, மிக எச்சரிக்கையாகவும் தொலை நோக்குடனும் முதலீட்டு செயல்திறனைப் பின்பற்றியே போனஸ்கள் பாலிசிகளுடன் சேர்க்கப்படும்.

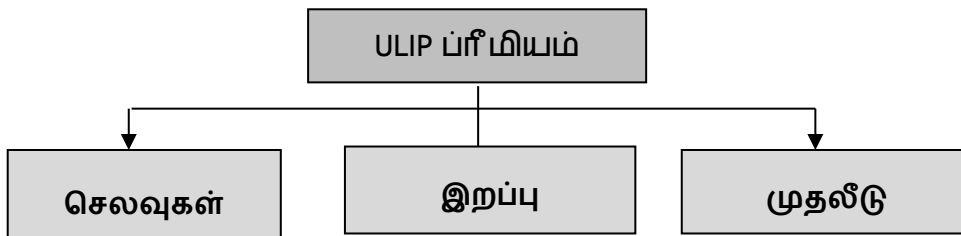
காலப்போக்கில் முதலீட்டு பலன்களை சீர்படுத்துவதே இந்த அணுகுமுறையின் அடிப்படையான உத்தியாகும். இறுதி போனஸ்களும் கூட்டு போனஸ்களும் பங்கு மூலதனம் மற்றும் பிற உயர் பலன் தரும் முதலீடுகளின் அதிக பலன்களை அனுபவிக்க பாலிசிதாரர்களுக்கு உதவியிருந்தாலும், இந்த போனஸ்களை அறிவிக்கும் ஆயுள் காப்பீட்டு அலுவலகத்தின் முடிவைப் பொருத்தே இவை உள்ளன. மேலும், போனஸ்கள் பொதுவாக ஆண்டுக்கு ஒருமுறை மட்டுமே அறிவிக்கப்படுகின்றன. ஏனெனில் மதிப்பீடு வருடம் ஒருமுறை மட்டுமே நடத்தப்படுகின்றன. சொத்துக்களின் மதிப்பில் ஏற்படும் அன்றாட ஏற்ற இறக்கங்களை பலன்கள் பிரதிபலிக்காது.

யூனிட் லிங்க்டு பாலிசிகள் மேற்கண்ட இரு வரம்புகளையும் வெற்றிகொள்ள உதவுகின்றன. இந்த ஒப்பந்தங்களின்கீழ் கிடைக்கும் பலன்கள் பாலிசிதாரரின் கணக்கில் பணம் செலுத்த வேண்டிய உரிய நாளில் வைக்கப்படும் வரவின் மதிப்பினால் முழுமையாகவோ பகுதி அளவிலோ தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டாளரின் முதலீட்டு செயல்திறனின் பலன்களை நேரடியாகவும் உடனடியாகவும் பெறும் வழியாக யூனிட் லிங்க்டு பாலிசிகள் உள்ளன. யூனிட்கள் என்பவை பொதுவாக ஒரு குறிப்பிடப்பட்ட அங்கீகாரம் பெற்ற யூனிட் டிரஸ்ட் அல்லது ஒரு நிறுவனத்தால் நிர்வகிக்கப்படும் ஒரு ஒதுக்கப்பட்ட (அக) நிதியாகும். ஒரே ஒரு ப்ரீமியத்தைச் செலுத்துவதன் மூலமோ அல்லது வடிக்கமான தவணைகளில் ப்ரீமியத்தைச் செலுத்துவதன் மூலமோ யூனிட்களை வாங்க முடியும்.

இங்கிலாந்திலும் பிற சந்தைகளிலும் இந்த பாலிசிகள் உருவாக்கப்பட்டன மற்றும் ஒரு இணைக்கப்பட்ட காப்பீட்டு கூறுடன் உள்ள முதலீட்டு வாகனமாக இவை நிலைநாட்டப்பட்டுள்ளன. அவற்றின் அமைப்பு மரபுவழி பண மதிப்பு ஒப்பந்தங்களிலிருந்து குறிப்பிடத்தக்க அளவிற்கு மாறுபடுகிறது. நாம் ஏற்கனவே சொன்னதுபோன்று, பிந்தையது ஒரு பொதியாக்கப்பட்டது. அவற்றின் காலவரம்பு, செலவுகள் மற்றும் சேமிப்புகளைப் பொருத்தவரை அவை தெளிவில்லாததாக உள்ளன. இதற்கு மாறாக யூனிட் லிங்க்டு பாலிசிகள் பொதியிடப்படாதவையாக உள்ளன. அவர்களுடைய அமைப்பு வெளிப்படையானது மற்றும் காப்பீட்டுக்குச் செலுத்த வேண்டிய கட்டணங்களும் செலவுகளும் தெளிவாகக் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன.

படம் 2 ப்ரீமியத்தின் பாகங்கள்



ப்ரீமியத்திலிருந்து இந்தக் கட்டணங்கள் கழிக்கப்பட்டதும், கணக்கின் நிலுவைத் தொகையும் வரவும் யூனிட்களாக முதலீடு செய்யப்படுகின்றன. சில முன்னரே தீர்மானிக்கப்பட்ட செயல்திறனின் குறியீட்டிற்கேற்ப இந்த யூனிட்களின் மதிப்பு உறுதி செய்யப்படுகிறது.

இந்த மதிப்பு தொடக்கத்திலேயே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள விதியின்படி வரையறுக்கப்படுவதே முக்கியமானதாகும். யூனிட்களின் மதிப்பு உண்மையில் மொத்த சொத்தின் மதிப்பினால் (NAV) கிடைக்கிறது. இது நிதி முதலீடு செய்யப்பட்ட

சொத்துக்களின் சந்தை மதிப்பினைப் பிரதிபலிக்கிறது. இரு தனித்தனி மனிதர்கள் விதியைப் பின்பற்றி செலுத்தப்பட வேண்டிய ஒரே பலன்களைப் பெறலாம்.

இவ்வாறு பாலிசிதாரருக்கு கிடைக்கும் நன்மைகள் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் ஊகங்கள் மற்றும் முடிவுகளைச் சார்ந்திருக்காது.

யூனிட்டை வைத்திருக்கும் ஒருவர் பல்வேறு வகையான நிதிகளுள் ஒன்றைத் தேர்ந்தெடுக்கும் வசதியளிப்பதே யூனிட் லிங்க்டு பாலிசிகளின் ஒரு முக்கியமான அம்சமாகும். ஒவ்வொரு நிதிக்கும் ஒவ்வொருவித சொத்துக்களின் தொகுமுதலீட்டு கலப்பு உண்டு. முதலீட்டாளர் இவ்வாறு ஒரு பரந்த கடன், சமன் செய்யப்பட்ட பங்கு நிதிகளிடையே தேர்ந்தெடுக்கும் வாய்ப்பு கிடைக்கிறது. உயர்பாதுகாப்பு நிதிகளான கிட்டுகள், பாண்டுகள் போன்ற கடன் பிணைப் பத்திரங்களில் ஒருவரின் பீமியங்களின் பெரும்பாலான முதலீடுகள் செய்யப்படுவதை கடன் நிதி குறிக்கிறது. யூனிட்கள் பெரும்பாலும் மூலதன வடிவிலேயே உள்ளன என்பதை ஒரு மூலதன நிதி குறிக்கிறது. இந்த பரந்த வகைக்குள்ளேயே பிற வகைகளும் இருக்கலாம்.

| பங்கு மூலதன நிதி  | கடன் நிதி   | சமன் செய்யப்பட்ட நிதி   | பணச் சந்தை நிதி   |
|---|---|---|---|
| பங்கு மூலதனம் மற்றும் பங்கு சார்ந்த பத்திரங்களில் மட்டுமே பணத்தின் பெரும்பகுதியை இந்த நிதி முதலீடு செய்கிறது. | அரசின் பாண்டுகள், பெருவணிக பாண்டுகள், நிரந்தர வைப்புகள் போன்றதில் பணத்தின் பெரும்பகுதியை இந்த நிதி முதலீடு செய்கிறது. | பங்கு மூலதனம் மற்றும் கடன் பத்திரங்கள் இரண்டிலும் கலந்து இந்த நிதி முதலீடு செய்கிறது. | கருவூல பில்கள், வைப்புகளின் பத்திரங்கள், வணிகரீதியான பேப்பர்கள் போன்ற பத்திரங்களில் இந்த நிதி பணத்தை முதலீடு செய்கிறது. |

வளர்ச்சி இருப்புகள் அதிகம் முதலீடு செய்யப்பட்ட வளர்ச்சி நிதியையோ அல்லது மூலதன லாபத்துடன் வருமானம் தரும் ஒரு சமநிலையான நிதியையோ ஒருவர் தேர்ந்தெடுக்கலாம். சில குறிப்பிட்ட துறைகள் மற்றும் தொழில்துறையில் மட்டும் முதலீடு செய்யும் துறைசார் நிதிகளையும் ஒருவர் தேர்ந்தெடுக்கலாம். தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட ஒவ்வொரு தேர்வும் ஒருவரின் அபாய சூழலையும் முதலீட்டுத் தேவையையும் பிரதிபலிக்க வேண்டும். ஒன்றோ அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நிதிகளோ எதிர்பார்த்த அளவிற்கு இல்லை என்றால் ஒருவகையான நிதியிலிருந்து மற்றொரு வகைக்கு மாறும் வழிவகையும் உள்ளது.

இந்த அனைத்து தேர்வுகளுக்கும் ஒரு தகுதியும் உள்ளது. ஆயுள் காப்பீட்டாளர் ஒரு திறன்மிக்க பங்கு மூலதனத்தை நிர்வகிக்க எதிர் பார்க்கப்பட்டாலும், யூனிட் மதிப்புகள் பற்றி எந்த உத்தரவாதத்தையும் அளிப்பதில்லை. இவ்வாறு முதலீட்டு அபாயத்தின் பெரும்பங்கை காப்பீட்டாளர் மூலம் இங்கு கைவிடப்படுகிறது. பிந்தையதை யூனிட்டை வைத்திருப்பவர் தாங்குகிறார். எனினும், ஆயுள் காப்பீட்டாளர் இறப்பு மற்றும் செலவு அபாயங்களை ஏற்கலாம்.

மேலும், மரபுசார்ந்த திட்டங்களைப் போலன்றி, யூனிட் லிங்க்டு பாலிசிகள் உறுதியளிக்கப்பட்ட தொகையின் அடிப்படையிலன்றி குறைந்தபட்ச ப்ரீமியத்தின் அடிப்படையில் வேலை செய்கின்றன. ஒரு குறிப்பிட்ட இடைவெளியில் காப்பீடு பெறுபவர் செலுத்த விரும்பும் ப்ரீமியத்தின் தொகையைத் தீர்மானிக்கிறார். செலுத்தப்பட்ட ப்ரீமியத்தின் மடங்காகவே காப்பீட்டின் காப்பு இருக்கும். உயர் மற்றும் குறைந்த காப்புக்கிடையில் காப்பீடு பெறுபவர் தேர்ந்தெடுக்க முடியும். ப்ரீமியத்தில் இரு கூறுகள் இருக்கலாம் - இறப்பின்போது ஒரு குறைந்தபட்சக் காப்புத் தொகையை வழங்கும் ஒரு உத்தரவாத நிதியில் (லண்டனில் ஸ்டெர்லிங் நிதி என அழைக்கப்படுகிறது) காலவரம்புக் கூறு வைக்கப்படலாம். ப்ரீமியத்தின் இருப்புத் தொகை முதலீட்டுச் சந்தையில், குறிப்பாக பங்குச் சந்தையில் காப்பீட்டாளரால் முதலீடு செய்யப்படும் யூனிட்களை வாங்கப் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

ஒருவேளை இறந்து விட்டால், இறப்புக்கால நன்மை காப்பீடுத்தொகை அல்லது ஒருவரின் கணக்கில் உள்ள நிதி மதிப்பில், எது அதிகமோ அது வழங்கப்படும். யூனிட்டின் விலையை தனி நபரின் கணக்கில் உள்ள யூனிட்களால் பெருக்கிவரும் தொகையே ஒருவரின் நிதி மதிப்பாகும்.

#### சுய-ப்ரீட்சை 2

கீழ்க்காண்பவற்றுள் எந்த கூறு தவறானது?

- I. மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு ஒரு தற்காலிக ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம்
- II. மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு ஒரு நிரந்தரமான ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம்
- III. பாலிசிக்கு பண மதிப்பு கணக்கு உள்ளது
- IV. ஒரு குறைந்தபட்ச இறப்புக்கால நன்மைக்கான உத்தரவாதத்தை பாலிசி அளிக்கிறது.

## சுருக்கம்

- நிதிச் சந்தையில் பிற சொத்துக்களுக்கு கிடைக்கும் போட்டிமிகுந்த பலனின் விகிதத்தைக் கொடுப்பதே ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களைப் பொருத்தவரை கருத்தில் கொள்ள வேண்டிய ஒரு முக்கியமான கருத்தாகும்.
- பிரித்தல், முதலீட்டு இணைப்பு மற்றும் வெளிப்படைத்தன்மை முதலானவைகளே மரபுசாரா ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்கள் பெருமளவில் வளர்வதற்கு உதவிய காரணிகளாகும்.
- உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு என்பது ஒரு நிரந்தர ஆயுள் காப்பீட்டு வடிவமாகும். இதற்கு நெகிழ்வுத்தன்மைகொண்ட ப்ரீமியங்கள், நெகிழ்வுத்தன்மையுள்ள முதன்மைத் தொகை மற்றும் இறப்புக் கால பலன் தொகைகள், மற்றும் பிரிக்கப்பட்ட அதன் விலைக் காரணிகள் ஆகியவை உண்டு.
- மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு என்பது 'முழு ஆயுள் காப்பீட்டு' வகையாகும். ப்ரீமியங்கள் செலுத்தப்பட்ட ஒரு சிறப்பு முதலீட்டு கணக்கில் உள்ள முதலீட்டு செயல்திறனுக்கு ஏற்ப இந்த பாலிசியின் இறப்புக் கால பலன்களும் பண மதிப்பும் இருக்கும்.
- யூலிப்புகள் எனவும் அழைக்கப்படும் யூனிட் லிங்க்டு திட்டங்கள் மிகவும் பிரபலமான, குறிப்பிடத்தக்க திட்டமாக உருவானதால். பல சந்தைகளில் மரபுவழி திட்டங்களின் இடத்தைப் பிடித்தன.
- ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டாளரின் முதலீட்டு செயல்திறனின் பலன்களை நேரடியாகவும் உடனடியாகவும் பெறும் வழியாக யூனிட் லிங்க்டு பாலிசிகள் உள்ளன.

## Key Terms

1. உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு
2. மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு
3. யூனிட் லிங்க்டு காப்பீடு
4. மொத்த சொத்தின் மதிப்பு (NAV)

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு என்பது மரபுசாராத ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்பு

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

“மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு ஒரு தற்காலிக ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம்” என்ற கூறு தவறானது.

“மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடு ஒரு நிரந்தரமான ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டம்” என்ற கூறு தான் சரியானது.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

வளங்களின் இடைக்கால ஒதுக்கீடு எதை குறிக்கிறது?

- I. சரியான நேரம் வரும் வரை வளங்களை ஒதுக்கீடு செய்வதை ஒத்திப்போடுவது
- II. காலப்போக்கில் வளங்களை ஒதுக்கீடு செய்வது
- III. வளங்களின் தற்காலிக ஒதுக்கீடு
- IV. வள ஒதுக்கீடை பலவகைப்படுத்துதல்

### கேள்வி 2

மரபுவழி ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகளில் பின்வருவதில் எது குறைபாடாக உள்ளது?

- I. இந்த பாலிசிகளில் கிடைக்கும் பலன் அதிகமாக உள்ளது
- II. ஒப்படைவு மதிப்பை கணக்கிட தெளிவான மற்றும் புலப்படும் முறை
- III. நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட பணம் மற்றும் சேமிப்பு மதிப்பு கூறு
- IV. வருமான விகிதம் அறிந்துகொள்ள எளிதானதாக அல்ல

### கேள்வி 3

உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு முதலில் எங்கே அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது?

- I. அமெரிக்கா
- II. கிரேட் பிரிட்டன்
- III. ஜெர்மனி
- IV. பிரான்ஸ்

### கேள்வி 4

பின்வருபவர்களில் யார் மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீடை வாங்க அதிகமான வாய்ப்பு உள்ளது?

- I. நிலையான வருவாயை பெற விரும்பும் மக்கள்
- II. அபாயத்தை எடுக்க தயாராக இல்லாத மற்றும் பங்கு சந்தையில் குதிக்க தயாராக இல்லாத மக்கள்

III. பங்கை பற்றிய சிறந்த அறிவைகொண்டுள்ள மக்கள்

IV. பொதுவாக இளைஞர்கள்

கேள்வி 5

கீழே உள்ள கூறுகளில் எது யூலிப்கள் குறித்து உண்மையானது?

- I. யூனிட்களின் மதிப்பு முன்கூட்டியே நிலையான ஒரு சூத்திரம் மூலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது
- II. முதலீட்டு அபாயத்தை காப்பீட்டு நிறுவனம் தாங்குகிறார்
- III. யூலிப்களின் காலம், செலவுகள் மற்றும் சேமிப்புகள் போன்று கூறுகள் குறித்து வெளிப்படையாக உள்ளது
- IV. யூலிப் தயாரிப்புகள் பொதியிடப்பட்டவை

கேள்வி 6

பின்வருவதில் எதை தவிர மற்ற அனைத்துமே மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீட்டின் பண்புகளாக உள்ளன:

- I. நெகிழ்வான ப்ரீமியம் கட்டணங்கள்
- II. பண மதிப்பிற்கு உத்தரவாதம் இல்லை
- III. பாலிசி உரிமையாளர் எங்கே சேமிப்பு முதலீடு செய்யப்படும் என்பதை தேர்ந்தெடுக்கிறார்
- IV. குறைந்தபட்ச இறப்பு நன்மைக்கான உத்தரவாதம்

கேள்வி 7

கீழே உள்ளதில் எந்த கூறு உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு குறித்து சரியானதாக உள்ளது?

கூறு I: பாலிசி உரிமையாளர் பண செலுத்தலை மாற்ற அனுமதிக்கிறது

கூறு II: பாலிசி உரிமையாளர் பண மதிப்பிற்கு சந்தை சார்ந்த விகிதத்தில் வருவாயை சம்பாதிக்க முடியும்

- I. I உண்மையானது
- II. II உண்மையானது
- III. I மற்றும் II உண்மையானது
- IV. I மற்றும் II தவறானது

கேள்வி 8

பின்வருவதில் எதை தவிர மற்ற அனைத்துமே யூலிப்களை குறித்து உண்மையாக உள்ளது:

- I. யூனிட் வைத்திருப்பவர் நிதி பல்வேறு வகைகளுக்கு இடையே தேர்வு செய்யலாம்
- II. ஆயுள் காப்பீட்டாளர் யூனிட்டின் மதிப்புகளுக்கு உத்தரவாதம் அளிக்கிறார்
- III. யூனிட்களை ஒரு ஒற்றை பிரீமியம் செலுத்தி அல்லது வழக்கமான தவணைகளில் ப்ரீமியம் செலுத்தியும் வாங்கலாம்
- IV. யூலிப் பாலிசி அமைப்பு காப்பீட்டு செலவுகள் கூறு குறித்து வெளிப்படையானதாக உள்ளது

கேள்வி 9

ஐஆர்டிஏ நெறிகள் படி, ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு கீழேயுள்ள எந்த மரபுசாராத சேமிப்பு ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகளை இந்தியாவில் வழங்க அனுமதியுள்ளது ?

தேர்வு I: யூனிட் லிங்க்ட் காப்பீட்டு திட்டங்கள்

தேர்வு II: மாறக்கூடிய காப்பீட்டு திட்டங்கள்

- I. I மட்டுமே



II. II மட்டுமே

III. I மற்றும் II இரண்டுமே

IV. I மற்றும் II, இந்த இரண்டுமே இல்லை

கேள்வி 10

ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள் வளர வழிவகுத்துள்ளதாக எது கூறப்படுகிறது?

I. பத்திரங்களுடன் ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகளை தொடர்புபடுத்தல்

II. பங்குகளுடன் ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகளை தொடர்புபடுத்தல்

III. பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பு உறுப்பை ஒன்றிணைப்பது

V. பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பு உறுப்பை பிரிப்பது

**சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்**

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

வளங்களின் இடைக்கால ஒதுக்கீடு காலப்போக்கில் வளங்களை ஒதுக்கீடு செய்வதை குறிக்கிறது

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

மரபுவழி ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகளில் வருமான விகிதத்தை அறிந்துகொள்வது எளிதானதாக இல்லை

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு முதலில் அமெரிக்காவில் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டது

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

பங்கை பற்றிய சிறந்த அறிவைகொண்டுள்ள மக்கள் ஆயுள் காப்பீடை வாங்க அதிகமான வாய்ப்பு உள்ளது

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

யூலிப்களின் காலம், செலவுகள் மற்றும் சேமிப்புகள் போன்று கூறுகள் குறித்து வெளிப்படையாக உள்ளது

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

மாறக்கூடிய ஆயுள் காப்பீட்டில் பீரியம் கட்டணங்கள் நிலையானவை மற்றும் நெகிழ்வுத்தன்மை இல்லாதவை

பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

---

இரண்டு கூறுகளுமே உண்மையானவை. ப்ரீமிய கட்டண நெகிழ்வுத்தன்மை உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீட்டின் ஒரு பண்பு. இந்த வகை பாலிசி உரிமையாளரை ஒரு குறிப்பிட்ட சந்தை-சார்ந்த குறியீட்டில் வருவாயை சம்பாதிக்க அனுமதிக்கிறது.

பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஆயுள் காப்பீட்டாளர் யூனிட்டின் மதிப்புகளுக்கு உத்தரவாதம் அளிப்பதில்லை

பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஐஆர்டிஏ நெறிகள் படி, ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு யூனிட் லிங்க்ட் காப்பீட்டு திட்டங்கள் மற்றும் மாறக்கூடிய காப்பீட்டு திட்டங்கள் போன்ற மரபுசாராத சேமிப்பு ஆயுள் காப்பீட்டு தயாரிப்புகளை இந்தியாவில் வழங்க அனுமதியுள்ளது

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பு உறுப்புகளை பிரிப்பது. ஆயுள் காப்பீட்டு திட்டங்கள் வளர வழிவகுத்துள்ளன.

---

## ஓய்வூதியம் மற்றும் ஆண்டுத்தொகைகள்

### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயம் அடிப்படை வாழ்க்கையில் ஏற்படும் எதிர்பாராத நிகழ்வுகளுக்கு காப்பளிக்கின்ற ஆனால் இறப்பு அபாயம் மற்றும் பிற ஆயுள் காப்பீடு பாலிசிகளிடமிருந்து வேறுபட்ட ஒரு தயாரிப்பை பற்றி விவாதிக்கிறது. இது தனிநபர் காப்பீடை விட்டு விலகி, காப்பீடின் மற்றொரு வகைக்கு, அதாவது குழு காப்பீட்டை பற்றியும் உங்களுக்கு சுருக்கமாக விளக்குகிறது.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

- I. ஓய்வூதிய வகைகள்
- II. ஆண்டுத்தொகைகளை வகைப்படுத்துதல்
- III. ஓய்வூதியங்கள் – ஒரு மதிப்பு ஆராய்வு

## I ஓய்வூதிய வகைகள்

1. ஓய்வூதியம் மற்றும் முதியோர் வருமான பாதுகாப்பு

ஓய்வூதியங்கள் ஆயுள் காப்பீட்டின் மறுபக்கத்தை பிரதிபலிப்பதாக கூறலாம்

ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள் மற்றும் ஓய்வூதிய தயாரிப்புகள் இடையே உள்ள வேறுபாடுகள்

| ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள்   | ஓய்வூதிய தயாரிப்புகள்  |
|---|--|
| <p><b>தயாரிப்பின் நோக்கம்:</b> ஆயுள் காப்பீடு தயாரிப்புகள், ஒரு தனிநபரின் காலத்திற்கு முன் மற்றும் அகால மரணத்தினால் விளையக்கூடிய நிதிய பாதிப்புகளுக்கு எதிராக பாதுகாப்பு வழங்குகின்ற அடிப்படையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.</p>   | <p>ஒரு தனிநபர் அவரது நிதி ஆதாரங்கள் தீர்ந்துபோகிற அளவுக்கு நீண்ட காலம் வாழும்போது ஏற்படக்கூடிய நிதி விளைவுகளுக்கு எதிராக ஓய்வூதிய தயாரிப்புகள் பாதுகாப்பை வழங்குகின்றன.</p>  |
| <p><b>காப்பளிக்கப்பட்ட தற்செயல் நிகழ்வுகள்:</b> ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில், காப்பளிக்கப்பட்ட அடிப்படை தற்செயல் நிகழ்வு இறப்பாக உள்ளது.</p>   | <p>ஓய்வூதிய விஷயத்தில், ஓய்விற்கு-பின் நின்றுபோகும் வருமான பிரச்சினையை இது தீர்க்கிறது.</p>  |
| <p><b>தயாரிப்பு அமைப்பு:</b> ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில், தொடர்ச்சியாக கட்டப்பட்ட பீரியம் தொகைகள், காப்பீட்டுத் தொகை என அழைக்கப்படும் மூலதனத்தை உருவாக்குகிறது. தனிநபரின் மரணம் ஏற்பட்டால் இந்த தொகை தனிப்பட்டவர் மூலம் நியமனம் செய்யப்பட்டவருக்கு அல்லது பயனாளிகளுக்கு வழங்கப்படுகிறது, அல்லது என்டோமென்ட் பாலிசிகளின் வழக்கில், கால இறுதியில் அந்த நபருக்கே உய்வு நன்மையாக வழங்கப்படுகிறது.</p> | <p>ஓய்வூதியங்களின் வழக்கில், நாம் ஒரு கார்பஸ் அல்லது மொத்த கருதுகை என அழைக்கும் மூலதன தொகை தொடர்ச்சியாக சீரான வருமானமாக வழங்கப்படுவதன் மூலம், பகுதியாக அல்லது முழுவதுமாக ரொக்கமாக்கப்படுகிறது. இவை ஆண்டுத்தொகைகள் என்று அழைக்கப்படுகின்றன.</p> |

எந்த ஓய்வூதியத்தின் அடிப்படை நோக்கமும், வாழ்நாளின் பயனுள்ள நாட்களில் வேலை செய்து சம்பாதித்து கொண்டிருந்த தனிநபர்கள் வயதான காலத்தில் ஓய்வுபெற்று வேலை செய்வதை நிறுத்திவிடும் போது, அவங்களுக்கு வருமானத்தை தருவதுதான். மிக வயதாகி மற்றும் வேலை செய்து சம்பாதிக்க முடியாத நிலையில் மக்களுக்கு பாதுகாப்பு வழங்கவேண்டும் என்பதை மாநிலம் மற்றும் சிவில் சமூகம் நன்றாக அங்கீகரிக்கிறது.

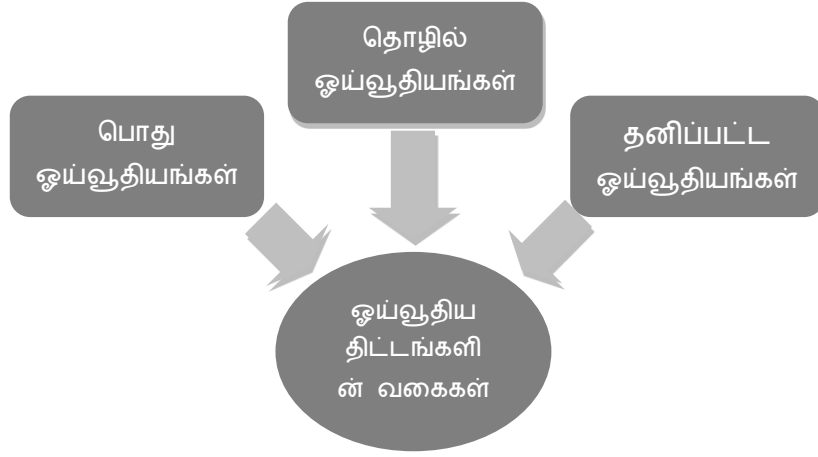
அதன்படி ஓய்வூதியங்கள் பல நாடுகளில் சமூக பாதுகாப்பின் ஒரு முக்கிய அங்கமாக உள்ளது.

## 2. ஓய்வூதிய திட்டங்களின் வகைகள்

மூன்று வகையான ஓய்வூதிய திட்டங்கள் இன்று உள்ளன

- ✓ பொது ஓய்வூதியங்கள்
- ✓ தொழில் ஓய்வூதியங்கள்
- ✓ தனிப்பட்ட ஓய்வூதியங்கள்

### படம் 1 ஓய்வூதிய திட்டங்களின் வகைகள்



இவற்றை பற்றி சுருக்கமாக வாதிக்கலாம்.

#### அ) பொது ஓய்வூதியங்கள்

இது சமூக பாதுகாப்பின் முதல் தூண் என்று அழைக்கப்படுகிறது மற்றும் அரசால் வழங்கப்படும் ஓய்வூதியங்களை கொண்டுள்ளது. திட்டங்கள் பகிரங்கமாக கட்டாய உறுப்பினர்நிலை மூலம் நிர்வகிக்கப்படுகிறது. இதில் பொதுவாக ஒரு 'பே ஆஸ் யூ கோ' (PAYG) அதாவது செல்லும்போதே பணம் செலுத்தவும் அடிப்படையில் நிதியுதவி வழங்கப்படுகிறது. இதற்கு அர்த்தம் தற்போதைய ஓய்வூதியத்திற்கான நிதித்தேவைகள், தற்போதைய வேலைப்படையின் தற்போதைய வருமானத்திலிருந்து கழித்து திரட்டப்படும் சமூக பாதுகாப்பு பங்களிப்புகளில் இருந்து பணத்தை எடுத்து தீர்க்கப்படுகின்றன. அனைத்து குடிமக்களுக்கும் ஒரு குறைந்தபட்ச அளவிலாவது ஓய்வு வருமானம் கிடைப்பதை உறுதி செய்யவேண்டிய மாநிலத்தின் பொறுப்பை நிறைவேற்றவதுதான் இந்த ஓய்வூதியத்தின் அடிப்படை நோக்கம். இது பாதுகாப்பு வலையின் ஒரு வகையாக உள்ளது.

அடிப்படை மட்டத்தில் மாநிலம்- **வாழும்வழிக்காக பரிசோதிக்கப்பட்ட பலன்களை** வழங்கலாம். இது ஒரு குறிப்பிட்ட அளவை விட குறைவாக சம்பாதிப்பவர்களுக்கு, அல்லது குறிப்பிட்ட அளவை விட குறைவாக செல்வத்தை குவித்த மக்களுக்கு அல்லது இரண்டு வழக்கிலுமே வழங்கப்படுகிறது. இன்னொரு பொதுவான நன்மை வகை என்பது, குறைந்தபட்ச வாழ்க்கை தரத்தை பராமரிப்பதை உறுதி செய்ய போதுமான ஒரே மாதிரியான விகிதத்தில் மற்றும் ஊதியம்-தொடர்பான துணை பகுதியின் இணைப்பாக உள்ளது.

- i. ஒரேமாதிரி விகிதம் மற்றும் வாழும்வழிக்காக பரிசோதிக்கப்பட்ட ஓய்வூதியங்களுக்கான நிதியுதவி, நன்மை கிடைக்கிறதோ இல்லையோ அனைவரும் கட்டாயமாக கட்டவேண்டிய வரி மற்றும் பங்களிப்புகள் மூலம் கிடைக்கிறது.
- ii. மறுபுறம், ஊதியம் தொடர்பான துணை பகுதி தனிநபரின் சொந்த பங்களிப்பை பொறுத்துள்ளது மற்றும், பல சந்தர்ப்பங்களில், இது அரசு மானியங்கள் மூலம் கூடுதலான நிதி உதவியை பெறுகிறது.

பல வளர்ந்த நாடுகள் ஒரு குறைந்தபட்ச உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட ஓய்வூதியத்தை வழங்குகின்றனர், அது வறுமையை ஒழிக்கலாம் ஆனால் ஒரு சாதாரண வாழ்க்கை பாணியை பராமரிக்க கூட போதுமானதாக இருப்பதில்லை. இது மாநிலம் வழங்கும் அடிப்படை ஓய்வூதியத்திற்கு துணையாக கூடுதல் ஏற்பாடுகளை ஒதுக்கிடும் தேவையை எழுப்புகிறது.

### ஆ) தொழில் ஓய்வூதியங்கள்

இது ஓய்வுக்கு-பின் செய்யப்படும் ஏற்பாடுகளுக்கு இரண்டாவது தூணாக இருக்கிறது. தொழில் ஓய்வூதியங்கள், முதலாளிகள் மற்றும் பணியாளர்கள் இருவரின் பங்களிப்புடன், தங்களது ஊழியர்களுக்காக முதலாளிகள் மூலம் அமைக்கப்பட்டுள்ளன. இவை பொதுவாக முதலாளிகள் மூலம் பணியாளர்களின் நலனின் தொகுப்பு வடிவத்தின் பகுதியாக வழங்கப்படுகிறது.

பொதுவாக, கடந்த காலத்தில் பெரும்பாலான தொழில்சார் ஓய்வூதிய திட்டங்கள் "வரையறுக்கப்பட்ட பலன்" வகைகளாக இருந்து வந்தன. இதற்கு அர்த்தம், திட்டத்தில் செய்யப்பட்ட பங்களிப்புகள் அல்லது அதன் முதலீட்டு வருவாயை சார்ந்தில்லாமல், செலுத்தப்படவேண்டிய நன்மை சுதந்திரமாக வரையறுக்கப்பட்டது. அது போன்ற நன்மை பொதுவாக ஒரு பெருகும் விகிதத்தை பயன்படுத்தி, இறுதி சம்பளம் மற்றும் ஓய்வூதியம் பெறும் சேவையில் பணிபுரிந்த ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கை மூலம் கணக்கிடப்படுகிறது.

### உதாரணம்

பெருகும் விகிதம் திட்டத்தின் உறுப்பினர்கள் பணி புரியும்போது வருடத்திற்கு பெற்ற ஓய்வூதிய சம்பளத்தின் பின்னம் மூலம் கிடைக்கிறது.

ஒரு ஊழியர் 38 ஆண்டுகள் பணிபுரிந்து மற்றும் இறுதி சம்பளமாக ஓய்வுபெறும் நேரத்தில் மாதத்திற்கு ரூ. 40,000 பெற்றார். பெருகும் விகிதம் ஓய்வூதிய பணிக்கான ஒவ்வொரு ஆண்டிற்கும் 1/60 என இருந்தால், ஓய்வுபெறும் ஊழியர் தன் கடைசி ஊதியத்தில் 38/60 மடங்கு ஒரு ஓய்வூதியத்தை பெற தகுதி பெறுகிறார் என்று அர்த்தம். அவர் பெறும் ஓய்வூதியம் ரூ. 25,333 ( $38/60 \times 40000$ ).

பணவீக்கத்தின் சிதைக்கும் தாக்கத்தை குறைக்கும் பொருட்டு, சில குறியீட்டுடன் நன்மைகள் இணைக்கப்படலாம். இந்த வழக்கில், விலை மட்டங்கள் உயரும் பட்சத்தில், மேலுள்ள உதாரணத்தில் உள்ள ஊழியர், பின்னருள்ள ஆண்டுகளில் அதிக ஓய்வூதியத்தை பெறலாம்.

செலுத்தவேண்டிய நன்மை ஒரு முறை வரையறுக்கப்பட்டுவிட்டால், உருவாக்கப்பட்ட கடன்பாடிற் கு நிதியை எப்படி ஒதுக்கவேண்டும் என்று ஒருவர் முடிவு செய்ய வேண்டும். தொழில் திட்டங்களில், நிபுணர்களின் மதிப்பீடுகளை பயன்படுத்தி கணக்கிடப்படுகின்ற விகிதத்தின் அடிப்படையில் முதலாளி பொதுவாக ஒரு நிலையான பங்களிப்பை செய்கிறார். இந்த மதிப்பீடுகள் எதிர்காலத்தில் திட்டம் அனுபவிக்க கூடிய, கீழே குறிப்பிட்டுள்ள மாதிரி பல்வேறு நிகழ்வுகளை பற்றிய ஊகங்களின் அடிப்படையில் உள்ளன:

- i. உறுப்பினர்கள் மற்றும் அவர்களின் குடும்பத்தினரின் மக்கள் தொகைசார் அனுபவம்
- ii. பொது பொருளாதார சூழல்
- iii. பணவீக்க விகிதம்
- iv. சராசரி வருவாயில் எதிர்பார்க்கப்படுகிறது நீண்ட கால பெருக்கம்
- v. இறப்பு விகிதம் மற்றும் முதலீடு வருவாய் விகிதங்கள்
- vi. உடல்நல கோளாறினால் விலகுதல் அல்லது பணியில் இருந்து நீங்குதல்

தொழில் ஓய்வூதிய திட்டங்கள் காப்பீடு செய்யப்படாமல் அல்லது காப்பீடுடன் இருக்கலாம்.

| காப்பீடு செய்யப்படாத ஓய்வூதிய திட்டம்   | காப்பீடுடன் ஓய்வூதிய திட்டம்   |
|---|--|
| இந்த வழக்கில், இந்த நோக்கத்திற்காக ஒரு நிதியை அமைத்து, பொதுவாக முதலாளியே நிதியை நிர்வகிக்க முடிவு செய்யலாம். எனினும், ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் ஆண்டுத்தொகை திட்டத்தை வாங்குவதன் மூலமாகதான், நிதியால் ஓய்வூதிய பணம் வழங்கமுடியும். | காப்பீடு செய்யப்பட்ட திட்டத்தின் வழக்கில், காப்பீட்டு நிறுவனம் நிதியை நிர்வகிக்கிறது. இந்த ஏற்பாட்டின் அனுசூலம் என்னவென்றால், இது காப்பீடு பெறுபவரையே அபாயங்கள் மற்றும் செலவுகளின் நேரடி நிதி மேலாண்மையை மேற்கொள்ள வைக்கிறது, இல்லையெனில் முதலாளி இதை செய்திருக்கவேண்டும். |

மேலே விவரிக்கப்பட்ட, வரையறுக்கப்பட்ட நன்மை திட்டங்கள், இருபதாம் நூற்றாண்டின் பிற்பாதியில் பொருளாதார செழுமைமிக்க தசாப்தங்களில் பிரபலமாக இருந்தன மற்றும் அனுபவிக்கப்பட்டன. அந்த காலத்தில் வாழ்க்கைக்காக வேலை செய்யும் கருத்து மேலாதிக்கத்தில் இருந்தது. விசேஷமாக பங்கு மற்றும் முதலீட்டு சந்தைகள் வலுவாக இருந்தபோது, முதலாளிகளால் பெருமளவில் உபரியாக சம்பாதிக்க முடிந்ததால், நிறுவனங்களில் பண பரிவர்த்தனைகளில் அதிக சிரமம் இல்லாமல் தாராளமான ஓய்வூதியங்களை வழங்குவதை முதலாளிகளால் செயல்படுத்த முடிந்தது.

எனினும் இந்த திட்டங்கள் பல்வேறு காரணங்களுக்காக சமீபத்திய ஆண்டுகளில் கடுமையான பிரச்சினைகளை எதிர்கொள்கின்றன.

- i ஒரு பிரச்சினை "வாழ்க்கைக்காக வேலை" கருத்தில் ஏற்பட்ட அரிப்பு முன்கூட்டியே ஓய்வு அல்லது பொருளாதார சரிவின் காரணமாக தொழிலாளர்களின் ஆட்குறைப்பு, பங்களிப்புகளை சேர்க்க முடிகின்ற காலகட்டத்தை குறைத்தது.
- ii மீண்டும், வரையறுக்கப்பட்ட நன்மை திட்டங்கள் முதலாளிமீது திறந்த கடன்பாடுகளின் ஒரு தொகுப்பையே வைத்தன. நிலவும் முதலீடு, பணவீக்கம் மற்றும் இதர சந்தை நிலைமைகள் பொருட்படுத்தாமல், முதலாளி உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட நன்மையை வழங்க வேண்டியிருந்தது. வணிக நிலைமைகளை நிலையானதாக மற்றும் லாபத்தை அளிக்காத ஒரு சூழலில், இந்த கடமைகளை சந்திப்பது முதலாளிகளுக்கு கடினமாக தெரிந்தது.
- iii மூன்றாவது முக்கியமான பிரச்சினை வரையறுக்கப்பட்ட நன்மை ஓய்வூதியங்கள், நிதியின் முதலீட்டு செயல்திறனுடன் இணைக்கப்படாத நன்மையை வழங்கின. நேரடியாக பங்கு

சந்தைகளில் ஓய்வூதிய திட்டங்களில் தங்கள் பங்களிப்பு முதலீடு செய்வதன் மூலம் பெரிய வருமானத்தை சம்பாதிக்க முடியும் என்று பல ஊழியர்கள் அறிந்துகொண்டனர். இந்த வருமானம் ஊழியர்கள் தங்கள் தொழில் திட்டத்தின் கீழ் பெறும் ஓய்வூதியத்தை விட அதிகமாக இருந்தது.

மேலுள்ள காரணிகள், உலகளாவிய பல முதலாளிகளை வரையறுக்கப்பட்ட நன்மையில் இருந்து வரையறுக்கப்பட்ட பங்களிப்பு அல்லது பணம் வாங்கும் திட்டங்களுக்கு மாறுமாறு தூண்டியது. இத்திட்டங்களின் மூலம், செய்யப்படவேண்டிய பங்களிப்பு வரையறுக்கப்படுகிறது. இந்த பங்களிப்பு மூலம் சேர்க்கப்பட்ட மதிப்பை முதலீடு செய்து கிடைக்கும் வருமானத்தை செலுத்துவது மட்டுமே முதலாளியின் பொறுப்பாக குறைந்து விடுகிறது. இதனால் பங்களிப்புகள் முதலீடு செய்யப்பட்டுள்ள நிதி செயல்திறனை நன்மைகள் சார்ந்திருக்கிறது.

மேலும், வரையறுக்கப்பட்ட நன்மை திட்டங்களில் நாம் காணும் நிதி சேர்மம் மற்றும் குறுக்கு-மானிய கொள்கைகள், வரையறுக்கப்பட்ட பங்களிப்பு திட்டங்களில் இல்லை அல்லது மிகவும் குறைவாக உள்ளன. ஒவ்வொரு உறுப்பினருக்கும், அந்த திட்டத்தில் அவருக்கென்றே சொந்த தனிப்பட்ட கணக்கு உள்ளது, அந்த கணக்கு சம்பாதித்த எந்த வெகுமதியும் கிடைக்கிறது, மற்றும் முதலீட்டு அபாயங்களையும் அவர் தாங்க வேண்டும்.

### 3. தனிப்பட்ட ஓய்வூதியங்கள்

ஓய்வூதியங்களின் மூன்றாவது வகை தனிப்பட்ட ஓய்வூதியங்கள் என அறியப்படுகிறது. இவை வயதானவர்களுக்கு வருமானத்தை வழங்குவதற்காகவே, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மற்றும் நிதி நிறுவனங்கள் போன்ற சந்தை வழங்குநர்கள் மூலம் வடிவமைக்கப்பட்டு மற்றும் விற்பனை செய்யும் திட்டங்களாக உள்ளன.

ஒரு தனிப்பட்ட ஓய்வூதியம் பொதுவாக காப்பீடு நிறுவனம் அல்லது பிற ஓய்வூதிய வழங்குநர் மற்றும் ஒரு ஆண்டுத் தொகை பெறுபவர் இடையே ஒப்பந்தத்தின் வடிவத்தில் வழங்கப்படுகிறது மற்றும் வாங்கப்படுகிறது. இதை பெறுபவர் ஆண்டுத்தொகை கருதுகை என அறியப்படும் - ஒற்றை ப்ரீமியம் அல்லது ப்ரீமியங்களின் ஒரு தொடரை செலுத்துகிறார். ஓய்வூதிய வழங்குநர் இந்த தொகைகளை சேகரித்து மற்றும் முதலீடு செய்கிறார், அதன் அசல் மற்றும் முதலீட்டு வருமானம் ஒரு கார்பஸ் உருவாக்க வழிவகுக்கின்றன.

ஒரு குறிப்பிட்ட தேதி அன்று, ஆண்டுத் தொகை பெறுபவருக்கு தொகையை செலுத்தும் நேரம் தொடங்கும்போது, கார்பஸ் மற்றும் அதில் வந்த வருவாயும், ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு சீராக தரவேண்டிய பணத்தின் ஒரு தொடராக மாற்றப்படுகிறது. அந்த காலத்தை ஆண்டுகளின் குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் அல்லது வாழ்க்கை முழுவதிற்கும் அல்லது இரண்டுமாக குறிப்பிடலாம்.

மொத்தத்தில், ஒரு தனிப்பட்ட ஓய்வூதியம் என்பது, அறிவியல்சார்ந்த மூலதனத்தின் ரொக்கமாக்கல் கொள்கையை (scientific liquidation of capital) பிரதிபலிக்கிறது. அதை பின்வருமாறு குறிப்பிடலாம்:

- i முலதன பணத்தொகை [P] என்பது [T] என்கிற குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு முதலீடு செய்யப்படுகிறது மற்றும் ஒரு குறிப்பிட்ட [R] என்ற விகிதத்தில் வருமானத்தை தருகிறது. அது C என்கிற கார்பஸை உருவாக்குகிறது
- ii [A] என்கிற ஆண்டுத்தொகைகளின் ஒரு தொடராக [L] என்கிற ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு சீராக தரவேண்டிய பணத்தின் ஒரு தொடராக கார்பஸ் C மாற்றப்படுகிறது. அந்த காலம்



ஆண்டுத் தொகை பெறுபவர் மீதமுள்ள வாழ்நாளாக அல்லது ஆண்டுத்தொகைகள் ஒரு குறிப்பிட்ட ஆண்டுகளின் எண்ணிக்கையாக இருக்கலாம்

உண்மையாக வழங்கவேண்டிய ஆண்டுத்தொகை [A] மற்ற நான்கு மாறிகளான (P, T, R, L)-ஐ சார்ந்திருப்பதை நாம் காணமுடியும். P மற்றும் T-உடன் சேர்ந்து அதுவும் அதிகரிக்கும். R அதிகமாக இருந்தால் இதுவும் அதிகமாக இருக்கும். கடைசி மாறியான [L]-உடன் அது தலைகீழ் உறவேள கொண்டுள்ளது. ஆண்டுத்தொகை எத்தனை நீண்ட காலத்திற்கு செலுத்தப்பட வேண்டுமோ, அதன் அளவும் அந்த அளவு குறைந்துவிடும்.

### ஓய்வூதியம் தொகுத்துப்பெறல்

குவிக்கப்பட்ட மதிப்பின் 1/3 அளவை ஓய்வு நேரத்தில் திரும்பப் பெறமுடியும் மற்றும் அதற்கு வரி கிடையாது.

### சுய-பரீட்சை 3

யார் பொது ஓய்வூதியங்களை வழங்குகின்றனர்?

- I. மாநிலம்
- II. முதலாளிகள்
- III. காப்பீடு நிறுவனங்கள்
- IV. அரசு சார்பற்ற அமைப்புகள் (NGO's)

## II ஆண்டுத்தொகைகளின் வகைப்படுத்தல்

பல்வேறு காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் வழங்கப்படும் தனிநபரின் ஓய்வூதிய திட்டங்களும், தனிப்பட்ட ஓய்வூதிய திட்டங்களின் ஒரு மாறுபட்ட வகையாக உள்ளன. இந்த தயாரிப்புகள் வகைப்படுத்தப்படும் பல்வேறு வழிகளை அறிவது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

படம் 2 ஆண்டுத்தொகைகளை வகைப்படுவதற்கான அடிப்படை

| ஆண்டுத்தொகைகளை வகைப்படுவதற்கான அடிப்படை |  |  |                                      |                                      |
|---|--|--|--------------------------------------|--------------------------------------|
| ஆண்டுத் தொகை எவ்வாறு வாங்கப் படுகின்றன  | எவ்வளவு அடிக்கடி ஆண்டுத் தொகை வழங்கப்படும் | ஆண்டுத் தொகை வழங்குவது எப்போது தொடங்கும் | பணம் செலுத்த வேண்டிய காலத்தின் நீளம் | ஆண்டுத் தொகை நிலையானதா அல்லது மாறுமா |

### I ஆண்டுத்தொகையின் வகைப்பாடுகள்

- i) ஆண்டுத்தொகைகள் முதலில் அவை வாங்கப்பட்ட விதத்தின் அடிப்படையில் வகைப்படுத்தப்படுகின்றன. இந்த அடிப்படையில், அவை ஒரே முறை அல்லது

மொத்தமாக ப்ரீமியத்தை கட்டி வாங்கப்படும் ஒற்றை ப்ரீமியம் ஆண்டுத்தொகைகள் மற்றும் பல வருடங்களுக்கு தொடர்ச்சியாக ப்ரீமியங்களை செலுத்தி வாங்கப்படும் கால ப்ரீமியம் ஆண்டுத்தொகைகள் என பிரிக்கப்பட்டுள்ளன.

- ii) இரண்டாவது வகைப்பாடு ஆண்டுத்தொகை எவ்வளவு அடிக்கடி அதாவது எந்த இடைவெளிகளில் வழங்கப்படவேண்டும் என்பதன் அடிப்படையில் இருக்க முடியும். ஆண்டுத்தொகைகள் பொதுவாக மாதாந்திர அடிப்படையில் வழங்கப்படுகின்றன ஆனால் இரண்டு வாரங்களுக்கு ஒரு முறை அல்லது காலாண்டுக்கு ஒரு முறை போன்ற பிற விருப்பங்களும் சாத்தியமாக இருக்கலாம்.
- iii) மூன்றாவது வழி ஆண்டுத்தொகை வழங்குவது எப்போது தொடங்கும் என்ற அடிப்படையில் உள்ளது. இந்த அடிப்படையில் அதை உடனடி அல்லது ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகையாக வகைப்படுத்தலாம். உடனடி ஆண்டுத்தொகைகள் உடனடியாக தொடங்க திட்டமிடப்பட்டுள்ள தொகைகள். இது பொதுவாக ஒரு ஒற்றை ப்ரீமியம் மூலம் வாங்கப்படுகிறது. கால நன்மைகளை ஒரு காலத்திற்கு பிறகு தொடங்க திட்டமிடப்பட்டுள்ளது அங்கு ஒரு ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகையில், ஆண்டுத்தொகை திட்டத்தை வாங்கிய ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பின்னர், குறைந்தது 12 மாதங்களுக்கு பிறகு சீரான ஆண்டுத்தொகைகள் கிடைக்க தொடங்குகின்றன. ஒவ்வொரு ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகைகளிலும் இரண்டு காலங்கள் உள்ளன - ஒன்று ஆண்டுத்தொகை வாங்கிய மற்றும் ஆண்டுத்தொகை வழங்க தொடங்கப்படும் காலத்திற்கும் இடையே உள்ள குவிப்பு காலம், மற்றும் இன்னொன்று காப்பீட்டு நிறுவனம் ஆண்டுத்தொகைகளை பணமாக வழங்க தொடங்கும் காலம் அல்லது லிக்விடிட்டி காலம்.
- iv) இப்போது நான்காவது வகைப்பாடிற்கு வந்துவிட்டோம். இது பணம் செலுத்தப்படும் காலம் அல்லது ஆண்டுத்தொகை கட்டணங்கள் முடிவடையும் காலத்தை குறிக்கிறது. ஆண்டுத் தொகை பெறுபவர் தேர்வு செய்யக்கூடிய விருப்பங்களில் பல்வேறு வகைகள் உள்ளன. மிகவும் அடிப்படையான ஆயுள் முழுவதற்குமான ஆண்டுத் தொகை, இதில் ஆண்டுத்தொகை பெறுபவருக்கு வாழ்நாள் முழுவதும் சீரான இடைவெளிகளில் தொகைகளை வழங்குகிறது. இந்த முழு ஆயுள் ஆண்டுத்தொகை, அதை பெறுபவர் இறந்ததும் நிறுத்தப்படும். இரண்டாவது வகை நிச்சயமான ஆண்டுத்தொகை என அறியப்படுகிறது. இங்கே கால இடைவெளிகள் ஆண்டுத்தொகை பெறுபவரின் வாழ்நாளுடன் தொடர்பில்லாதவை. தனிநபர் உயிருடன் இருக்கிறாரோ இல்லையோ, அதை பொருட்படுத்தாமல் (நிச்சயமான) குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு ஆண்டுத்தொகை வழங்கப்படுகிறது.
- v) இறுதியாக, ஆண்டுத்தொகை நிலையானதா (உத்தரவாதமளிக்கப்பட்டது) அல்லது மாறுபடாமா (முதலீட்டின் செயல்திறனை சார்ந்துள்ளது) என்பதன் அடிப்படையில் வேறுபடும். இந்த வேறுபாடு அமெரிக்கா போன்ற சில சந்தைகளில் சில காலமாகவே அமலில் இருந்து வருகிறது.

நிலையான நன்மை தரும் ஆண்டுத்தொகை திட்டத்தில், வாங்க பயன்படுத்தப்பட்ட ஒவ்வொரு ரூபாய்க்கும் ஒரு வரையறுக்கப்பட்ட தொகையை மாத ஆண்டுத்தொகை நன்மையில் வழங்குவதாக காப்பீட்டு நிறுவனம் உத்தரவாதம் அளிக்கிறது. உத்தரவாதத்திற்கு அர்த்தம் காப்பீட்டு நிறுவனமே முதலீட்டின் அபாயத்தை தாங்குகிறது. ஒரு மாறுபாடும் ஆண்டுத்தொகை திட்டத்தில், பெறுபவரின் பெயரில் திரட்டப்பட்ட தொகை மற்றும் நிதி வைக்கப்பட்டுள்ள கணக்கின் செயல்திறனை பொறுத்து மாதந்தோறும் வழங்கப்படும் நன்மையின் மதிப்பில் ஏற்ற இறக்கம் ஏற்படும். இலாபம் தரும் முதலீடுகளின் விளைவாக

கிடைக்கும் அனைத்து லாபங்களும் ஆண்டுத்தொகை பெறுபவருக்கு கிடைக்கிறது மற்றும் லாபமில்லாத முதலீடுகள் மூலம் கிடைக்கும் இழப்புகளினாலும் அவர் பாதிக்கப்படுகிறார்

## 2. ஆண்டுத்தொகை பெறுபவருக்கு பணம் வழங்குவது

உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட காலத்தில் ஆண்டுத்தொகைகள் பெறுபவர்கள் உயிருடன் இருக்கும் வரை ஆண்டுத்தொகை வழங்கப்படுகிறது மற்றும் அதன் பின்னர் அவர் நியமித்த நபருக்கு வழங்கப்படுகிறது. கூட்டு- வாழ்க்கை ஆண்டுத்தொகை வழக்கில், ஆண்டுத்தொகையை பெறுபவர் இறந்தும், அவரது ஆண்டுத்தொகை முடிந்துவிடும் மற்றும் ஆண்டுத்தொகையில் 50% உயிருடன் இருக்கும் துணைவருக்கு அவரது வாழ்நாளில் வழங்கப்படுகிறது. துணைவர் ஆண்டுத்தொகை பெறுபவருக்கு முன் இறந்துவிட்டால், ஆண்டுத்தொகை நின்றுவிடுகிறது.

## 3. ஆண்டுத்தொகை வகைகள்

ஆண்டுத்தொகைகளில் இரண்டு அடிப்படை வகைகள் உள்ளன:

### அ) உடனடி ஆண்டுத்தொகை

ஆண்டுத்தொகை பெறுபவர் முதலீடு செய்கிறார் மற்றும் அதற்கு பின்னர் பணம் பெறுகிறார். உடனடி ஆண்டுத்தொகையில், தனிநபர் ஒரு மொத்த தொகையை கட்டுகிறார், பின்னர் ஒரு ஆண்டுத்தொகை காலத்திற்கு பிறகு வருமானத்தை பெற தொடங்குகிறார். மாதாந்திர ஆண்டுத்தொகை என்றால், பரிமியத்தை கட்டிய ஒரு மாதத்திற்கு பின்னர் பணம் வர துவங்குகிறது, காலாண்டு என்றால் மூன்று மாதங்களுக்கு பின்னர், அரை-ஆண்டு என்றால் ஆறு மாதங்களுக்கு பின்னர், ஆண்டுதோறும் என்றால் ஒரு ஆண்டு கழித்து பணம் கிடைக்க ஆரம்பிக்கும்.

உடனடி ஆண்டுத்தொகையை ஓய்வு காலத்தை நெருங்கியவர்கள் வாங்கலாம், இதன் மூலம் வாழ்க்கையின் அடிப்படை செலவுகளுக்கு ஈடு கொடுக்க சீராக பணம் கிடைப்பதை உறுதி செய்யமுடியும்,

### ஆ) ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகைகள்

ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகையில், பணம் ஒரு குறிப்பிட்ட காலம் வரை முதலீடு செய்யப்படுகிறது மற்றும் ஆண்டுத்தொகை பெறுபவர் ஆண்டுத்தொகைகளை பெற தயாராகும் காலம் வரை பெறுவதை ஒத்திவைக்கலாம். ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகை ஒரு தனிநபர் தேர்ந்தெடுத்த காலம் வரை பணத்தை குவிக்கிறது. ஒத்திவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகை வாங்கப்பட்ட தேதி மற்றும் ஆண்டுத்தொகை வழங்குவது தொடங்கப்படும் தேதிக்கும் இடையே உள்ள காலம் குவியும் காலம் அல்லது ஒத்திவைப்பு காலம் என்று அழைக்கப்படுகிறது.

தள்ளிவைக்கப்பட்ட ஆண்டுத்தொகையில் இரு கட்டங்கள் உள்ளன - ஆண்டுத்தொகை பெறுபவர் ஆண்டுத்தொகைக்காக பணம் செலுத்தும் குறிப்பிட்ட காலம் என்பது குவிப்பு கட்டம், மற்றும் ஆண்டுத்தொகை வழங்கப்படும் விநியோக அல்லது செலுத்தல் கட்டம்

## சுய-பரீட்சை 4

நிலையான நன்மை ஆண்டுத்தொகையில் யார் முதலீட்டு அபாயத்தை தாங்குகிறார்?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனம்
- III. மாநிலம்
- IV. அபாய சேர்மம்

### III ஓய்வூதியங்கள் --ஒரு மதிப்பு ஆராய்வு

i) உண்மையில் ஓய்வூதியம் என்றால் என்ன மற்றும் அதே போன்ற மற்ற பொருட்களுடன் அது எப்படி வேறுபடுகிறது?

#### உதாரணம்

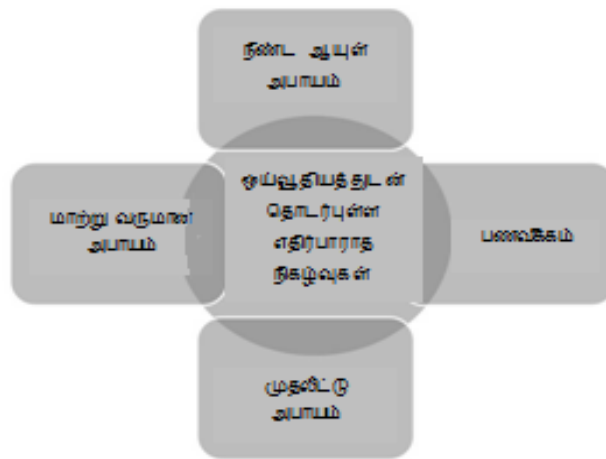
ஒரு வங்கியில் ஆண்டுக்கு 12% வட்டி கிடைக்கின்ற பத்து லட்சம் மதிப்புள்ள ஒரு நிரந்தர வைப்பை கருதினால், மாதந்தோறும் சீராக ரூ 10,000 கிடைக்கும். இதுவும் சீரான இடைவெளியில் பணத்தை வழங்கும்போது, எந்த விதத்தில் ஓய்வூதியத்திலிருந்து வேறுபடுகிறது?

மேலுள்ள வழக்கு மாத வருமானம் வழங்கும் ஒரு ஆண்டுத்தொகைக்கு ஒரு எடுத்துக்காட்டாக உள்ளது. ஓய்வூதியங்களிலும் இதேபோன்ற அம்சம் உள்ளது. ஒவ்வொரு ஓய்வூதியமும் ஆண்டுத்தொகையாக உள்ளது ஏனெனில் இதில் தொடர்ச்சியாக ஒரு சீரான முறையில் வருமானம் கிடைக்கிறது ஆனால் ஒவ்வொரு ஆண்டுத்தொகையும் ஓய்வூதியம் கிடையாது.

நாம் ஓய்வூதியத்தை பற்றி பேசும்பொழுது அது ஒரு காப்பீட்டு தயாரிப்பு ஆகும். முன்பு கூறியது போல, காப்பீட்டில் நிதிசேர்மத்துடன் அபாயத்தை கைமாற்றுதலும் அடங்கும்.

ஓய்வூதியத்தை வரையறுக்கும்போது நிதிபரிமாற்றம் அல்லது நிதிசேர்மம் வாழ்க்கையில் ஓய்வுக்கு-பின்னுள்ள கட்டத்தில் நீண்ட வாழ்நாள் தொடர்புடைய மற்றும் எதிர்பாராத நிகழ்வுகளை எதிர்கொள்வதற்காக பயன்படுத்தப்படுகிறது. இந்த எதிர்பாராத நிகழ்வுகள் மற்றும் அவற்றை சந்திப்பதில் ஓய்வூதியங்களின் பங்கு பற்றி நாம் இப்போது பார்க்கலாம்.

படம் 4 ஓய்வூதியத்துடன் தொடர்புள்ள எதிர்பாராத நிகழ்வுகள்



i) நீண்ட ஆயுள் அபாயம்

ஓய்வு பெற்ற பிறகு ஒருவர் நீண்ட நாள் வாழ்ந்து அவரிடம் உள்ள வளங்கள் தீர்ந்து போகின்ற வாய்ப்பு உள்ளது. ஓய்வு பெற்ற முதியோரின் சங்கடங்கள் இருமடங்கு - முதியோர்

வாழ்க்கைக்கு எவ்வளவு நிதி ஏற்பாடுகளை செய்யப்பட வேண்டும் மற்றும் எங்கே நிதியை முதலீடு செய்யவேண்டும்.

முதியோருக்கான ஏற்பாடு மற்றும் முதலீட்டு வாகனம்

ஒரு நபரின் லட்சியம் உயிருடன் இருக்கும் போது தனது சேமிப்பு பலன்களை முழுமையாக அனுபவிக்க வேண்டும் மற்றும் விருப்பப்படி சொத்தை தர ஒரு உயிலை எழுத வேண்டும். பிரச்சினை என்னவென்றால் யாருக்குமே தான் எப்போது இறப்போம் மற்றும் எவ்வளவு காலத்திற்கு நிதி ஏற்பாடுகளை செய்யவேண்டும் என்று தெரியாது. தன் வாழ்க்கை தரத்தை கட்டுப்படுத்தி ஒருவர் அதிகமாக சேமித்திருந்தால், தன் வளங்களை அனுபவிக்காமலேயே அவர் மிக விரைவில் இறக்கும் வாய்ப்பு உள்ளது. மறுபுறம் ஒருவர் மிக நீண்ட காலம் வாழ்ந்தால் சேமிப்பு குறைவாக இருக்கின்ற வாய்ப்பு உள்ளது.

இதற்கான தீர்வு, முழுமையாக சேமிப்பை பயன்படுத்துகின்ற மற்றும் ஒருவரின் வாழ்நாளுக்கு சரியாக பொருந்தும் முதிர்வு காலத்தை கொண்டு சீரான ஆண்டுத்தொகைகளை வழங்கும் ஒரு வாகனம்.. ஓய்வூதிய ஆண்டுத்தொகை இந்த இரு பிரச்சினைகளையுமே தீர்க்கிறது. உதாரணமாக ஆயுள் ஆண்டுத்தொகை ஒருவர் வாழும் வரை சீரான வருமானத்தை வழங்குகிறது. ஆண்டுத்தொகை பெறுபவர் [ஓய்வூதியம் பெறுபவர்] நீண்ட நாள் வாழ்ந்து, ஓய்வூதியத்திற்கு போதிய நிதி அல்லாமல் போகும் அபாயத்தை காப்பீட்டு நிறுவனமே ஏற்றுக்கொள்கிறது. மீண்டும், ஓய்வூதிய ஆண்டுத்தொகை வருமானம் மூலதனத்தை வருமானத்தை மாற்றுவதை மிகவும் உகந்ததாக செயல்படுத்துகிறது.

## உதாரணம்

உதாரணமாக மேலுள்ள வழக்கில், ரூ. 10 லட்சம் மதிப்புள்ள நிலையான வைப்பிற்கு 12% வட்டியில் ரூ. 10,000 கிடைக்கிறது. மூலதனத்தை ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு பிறகு திருப்பி செலுத்த வேண்டும் ஆனால் தனிநபர் மரணத்திற்கு பிறகு இதனால் எந்த பயனும் இல்லை.

மறுபுறம் ஓய்வூதிய ஆண்டுத்தொகை அறிவியல்ரீதியாக கார்பஸை ரொக்கமாக்கும் வசதியை வழங்குகிறது, இதனால் மூலதனம் மற்றும் வட்டியின் காலம், ஒருவரின் கணக்கிடப்பட்ட வாழ்நாள் முழுவதற்கும் பயன்பட்ட பிறகே தீர்கிற மாதிரி திட்டமிடப்படுகிறது. இதனால் 10 லட்சம் மதிப்புள்ள கார்பஸில் இரு கூறுகள் அடங்கியுள்ளன- நிலையான வைப்பில் கிடைப்பது போல வட்டி கிடைக்கிறது, மற்றும் மூலதனத்தின் ஒரு பகுதியும் கிடைக்கிறது. ஓய்வூதியங்கள் பாரம்பரியமாக நீண்ட ஆயுள் பிரச்சினையை சமாளிப்பதற்காக தான் வடிவமைக்கப்பட்டிருந்தாலும், மற்ற பிரச்சினைகளும் முக்கியமானவை தான்.

## ii) பணவீக்கம்

இரண்டாவது தற்செயல் நிகழ்வு பணவீக்கம். இதனால் உண்மையான அடிப்படையில் ஓய்வுக்கு-பின்னருள்ள வாழ்க்கை தரத்தை குறைக்க முடியும். ஒருவர் வேலை செய்யும்போது பொருத்தமான ஊதிய குறியீடுகள் மூலம் உண்மையான வருமானங்கள் பொதுவாக பாதுகாக்கப்படுகின்றன. ஓய்வு பெற்ற பிறகு என்ன? மீண்டும், ஓய்வூதிய வழங்கல்களில் பணவீக்கம் மூலம் ஏற்படும் சிதைவிலிருந்து பாதுகாக்க குறியீடுகளுக்கு பொருந்துகிற மாதிரி ஏற்பாடுகள் இருக்கலாம்.

### iii) முதலீட்டு அபாயம்

மூன்றாவது தற்செயல் நிகழ்வு, முதலீட்டு அபாயம் மூலம் ஏற்படலாம் - ஒருவரது ஓய்வூதிய சேமிப்பு போடப்பட்டுள்ள முதலீடுகள் எதிர்பார்ப்பை விட மோசமான செயல்திறனை காண்பித்ததால் போதாமல் அல்லது துடைத்தெரியப்படக்கூடிய சாத்தியம் எழலாம். இதன் காரணம் கடனாளிகள் மூலம் கடன் திருப்புவதில் தவறு மற்றும் / அல்லது முதலீட்டின் சந்தை மதிப்பின் வீழ்ச்சியாக இருக்கலாம். நிலையான உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட ஓய்வூதியங்கள் இதுபோன்ற எதிர்பாராத நிகழ்வுகளை விரட்டும் வழியாக இருக்கிறது. காப்பீட்டு நிறுவனம் முதலீடிற்கான அபாயத்திற்கான பொறுப்பை ஏற்றுக்கொள்கிறது.

### iv) மாற்று வருமான ஆபத்து

மற்றொரு சவாலாக இருப்பது இறுதி சம்பள அளவும் ஓய்வுக்கு-பின்னருள்ள வருமானமும் கிட்டத்தட்ட ஒரேமாதிரி உள்ளதை உறுதி செய்யும் நடவடிக்கை. மக்களின் வாழ்க்கை தரம் அவர்கள் சம்பாதிக்கும் அளவை சார்ந்திருக்கிறது மற்றும் வருமானம் குறையும் அவர்களால் தானாகவே இந்த தரத்தை மாற்றக்கொள்ள முடியாது என்பதை நாம் நினைவில் வைத்திருக்கவேண்டும். இறுதி சம்பளத்தில் ஒரு கண்ணியமான அளவை சுமந்து மற்றும் வரையறுக்கப்பட்ட நன்மைகளை வழங்குகின்ற தொழில் ஓய்வூதியம் இந்த பிரச்சனைக்கு ஒரு சாத்தியமான தீர்வாக இருக்க முடியும்.

### உதாரணம்

40 வயதுள்ள திரு சந்தோஷ் மாதத்திற்கு ரூ. 50,000 சம்பளம் வாங்குகிறார். அவரது வருமானம் மற்றும் செலவு வருடத்திற்கு 5% வீதத்தில் உயரும் என்று எதிர்பார்க்கப்பட்டால், 60 வயதில் அவரது இறுதி சம்பளம் ரூ. 1,32,665 (50000 x (1.05)<sup>20</sup>) வரை இருக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. அவர் 60 வயதில் ஓய்வு பெற்ற பிறகு அவருக்கு தேவையான மாற்று வருமானம் அவர் 40 வயதில் சம்பாதிப்பதை விட இரண்டரை மடங்கு இருக்கவேண்டும். திரு சந்தோஷிற்கு அவர் சேமிப்பு அளவு அந்த மதிப்பை நெருங்குகிற நிலையை எட்டுமா என்கிற கவலை. ஓரளவேனும் அவரது பிரச்சினை தீர்க்கப்பட வேண்டும் என்றால் அவரது நிறுவனத்தில் ஒரு தொழில் ஓய்வூதிய திட்டம் இருக்கவேண்டும் என்று அவர் விரும்புகிறார்.

ஓய்வூதிய சந்தைகள் வளர்கின்ற சமயத்தில், வருமான பாதுகாப்பை வழங்க மேலும் புதிய சவால்களை எதிர்கொள்கிறார்கள். மக்கள் தொகைகளில் வயதானவர்கள் பெருகி மற்றும் ஓய்வு பெற்ற பிறகும் நீண்ட ஆண்டுகளுக்கு வாழும் மக்களின் சதவீதம் கணிசமாக உயர்ந்துவிட்ட இந்த சூழ்நிலையில், ஓய்வூதியங்கள் நிதி சந்தையில் முக்கியமான தயாரிப்பாக வளர தயாராக உள்ளன. எனினும் தொழில்துறையும் ஓய்வூதியம் பெறுவோரின் எதிர்பார்ப்புகளை அளவிடவேண்டும் மற்றும் அவர்களது பிரச்சினைகளை தீர்க்கவேண்டும்.

### சுய-பரீட்சை 5

கீழே உள்ள கூறுகளில் எது உண்மை?

கூறு I: ஒவ்வொரு ஓய்வூதியமும் ஒரு ஆண்டுத்தொகை ஆகிறது

கூறு II: ஒவ்வொரு ஆண்டுத்தொகையும் ஒரு ஓய்வூதியம் ஆகிறது

I. I மற்றும் II உண்மையானவை

II. I மற்றும் II தவறானவை

III. I உண்மையானது மற்றும் II தவறானது

IV. I தவறானது மற்றும் II உண்மையானது

## சுருக்கம்

- ஓய்வூதியங்கள் ஆயுள் காப்பீட்டின் மறுபக்கத்தை பிரதிபலிப்பதாக கூறலாம். ஒரு தனிநபர் அவரது நிதி ஆதாரங்கள் தீர்ந்துபோகிற அளவுக்கு நீண்ட காலம் வாழும்போது ஏற்படக்கூடிய நிதி விளைவுகளுக்கு எதிராக ஓய்வூதிய தயாரிப்புகள் பாதுகாப்பை வழங்குகின்றன.
- ஓய்வூதிய திட்டங்களின் மூன்று வகைகள் இன்று உள்ளது, அதாவது பொது ஓய்வூதியங்கள், தொழில் ஓய்வூதியங்கள் மற்றும் தனிப்பட்ட ஓய்வூதியங்கள்.
- பொது ஓய்வூதிய திட்டங்கள் பகிரங்கமாக கட்டாய உறுப்பினர்நிலை மூலம் நிர்வகிக்கப்படுகிறது மற்றும் பொதுவாக ஒரு 'பே ஆஸ் யூ கோ' (PAYG) அதாவது செல்லும்போதே பணம் செலுத்தவும் அடிப்படையில் நிதியுதவி வழங்கப்படுகிறது.
- தொழில் ஓய்வூதியங்கள், முதலாளிகள் மற்றும் பணியாளர்கள் இருவரின் பங்களிப்புடன், தங்களது ஊழியர்களுக்காக முதலாளிகள் மூலம் அமைக்கப்பட்டுள்ளன.
- ஒரு தனிப்பட்ட ஓய்வூதியம் பொதுவாக காப்பீடு நிறுவனம் அல்லது பிற ஓய்வூதிய வழங்குநர் மற்றும் ஒரு ஆண்டுத் தொகை பெறுபவர் இடையே ஒப்பந்தத்தின் வடிவத்தில் வழங்கப்படுகிறது மற்றும் வாங்கப்படுகிறது
- ஆண்டுத்தொகை வாங்கப்படும் விதம், எவ்வளவு அடிக்கடி ஆண்டுத்தொகை வழங்கப்படும், ஆண்டுத்தொகை எப்போது தொடங்குகிறது அல்லது பணம் செலுத்தவேண்டிய காலத்தின் நீளம் மற்றும் ஆண்டுத்தொகை நிலையானதா அல்லது மாறுமா என்பதன் அடிப்படையில் வகைப்படுத்தப்படுகின்றன.
- ஓய்வூதியத்தை பயன்படுத்தி சந்திக்க முடிகின்ற எதிர்பாராத நிகழ்வில் நீண்ட ஆயுள் அபாயம், பணவீக்கம், முதலீட்டு அபாயம் மற்றும் மாற்று வருமான அபாயம் அடங்கும்.

## முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. கார்பஸ்
2. பொது ஓய்வூதியங்கள்
3. தொழில் ஓய்வூதியங்கள்
4. தனிப்பட்ட ஓய்வூதியங்கள்
5. ஆண்டுத்தொகைகள்
6. ஆயுள் ஆண்டுத்தொகை
7. நிலையான நன்மை ஆண்டுத்தொகை
8. மாறுபடும் ஆண்டுத்தொகை

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

பொது ஓய்வூதியம் மாநிலம் மூலம் வழங்கப்படுகிறது.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

நிலையான நன்மையுள்ள ஆண்டுத்தொகையில் காப்பீட்டு நிறுவனம் அபாயத்தை தாங்குகிறது.

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

கூறு I உண்மையானது மற்றும் II தவறானது.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

கீழே உள்ள அபாயங்களில் எதை ஓய்வூதிய மூலம் எதிர்கொள்ளமுடியும்?

- I. நீண்ட ஆயுள்
- II. பணவீக்கம்
- III. முதலீட்டு அபாயம்
- IV. சீக்கிரம் இறப்பது

கேள்வி 2

ஆண்டுத்தொகைகள் தொடர்பாக, "ரொக்கமாக்கல் காலம்" எதை குறிக்கிறது என்று விளக்கவும்?

- I. ஆண்டுத்தொகை வாங்கிய மற்றும் பணம் வழங்கப்பட தொடங்கும் நேரத்திற்கும் இடையே உள்ள காலம்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனம் ஆண்டுத்தொகைகளை வழங்குகின்ற காலம்
- III. கார்ப்பை கட்டமைக்க எடுக்கப்பட்ட காலம்
- IV. நொடிப்பு காலம்

கேள்வி 3

செலுத்தத்தக்க ஆண்டுத்தொகை பின்வருவதில் எதை பொறுத்து உள்ளது:



1. மூலதன தொகை
2. முதலீட்டு காலம்
3. திரும்ப வரும் வருவாயின் வீதம்
4. ஆண்டுத்தொகை செலுத்தும் காலம்

- I. 1 மற்றும் 2
- II. 1,2 மற்றும் 3
- III. 1,3 மற்றும் 4
- IV. 1,2,3 மற்றும் 4

#### கேள்வி 4

செலுத்தத்தக்க ஆண்டுத்தொகைக்கு பின்வருவதில் எத்துடன் தலைகீழான தொடர்புள்ளது:

1. மூலதன தொகை
2. முதலீட்டு காலம்
3. திரும்ப வரும் வருவாயின் வீதம்
4. ஆண்டுத்தொகை செலுத்தும் காலம்

- I. 1 மட்டும்
- II. 2 மட்டும்
- III. 3 மட்டும்
- IV. 4 மட்டும்

#### கேள்வி 5

ஓய்வூதியங்களுடன் தொடர்புடைய அடிப்படை தற்செயல் நிகழ்வு என்ன?

- I. இறப்பு
- II. நோயுற்றல்
- III. ஓய்வுக்கு-பின்னுள்ள வருமானத்திற்கான பாதுகாப்பு
- IV. ஊனம்

#### கேள்வி 6

கீழே உள்ளதில் சாதாரண ஆண்டுத்தொகையை எது சிறந்த முறையில் விவரிக்கிறது?

- I. எப்போதும் சம கால இடைவெளியில் சமமான பணம் கிடைக்கிறது
- II. குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு சம கால இடைவெளியில் சமமான பணம் கிடைக்கிறது
- III. எப்போதும் சமமான கால இடைவெளிகளில் மொத்தமாக பணம் கிடைக்கிறது
- IV. குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு சமமான கால இடைவெளிகளில் மொத்தமாக பணம் கிடைக்கிறது

#### கேள்வி 7

கீழே குறிப்பிட்டுள்ள தேர்வுகளில் இருந்து ஒரு ஆண்டுத்தொகையை வகைப்படுத்த முடியாத ஒன்றை தேர்வு செய்யவும்

- I. இன்று ரூ. 2000 பெறப்பட்டது, ரூ. 2000 அடுத்த வருடம் கிடைக்கும் மற்றும் 2 வருடங்களுக்கு பிறகு ரூ. 2000 கிடைக்கும்.
- II. மின்சார பில்
- III. காருக்கான கட்டணங்கள்
- IV. அடமான பணம்

#### கேள்வி 8

ஒரு சாதாரண ஆண்டுத்தொகையில், காலகட்டத்தின் \_\_\_\_\_ பணம் கட்டப்படுகின்றன அல்லது பெறப்படுகின்றன.

- I. தொடக்கத்தில்
- II. இறுதியில்
- III. முதிர்வு சமயத்தில்
- IV. காலாவதியாவதற்கு 6 மாதங்களுக்கு முன்னர்

#### கேள்வி 9

\_\_\_\_\_ ஒரு முடிவிலா ஆயுளுக்கான மற்றும் தொடர்ச்சியாக ஆண்டிற்கு ஒருமுறை பணம் வழங்குகின்ற ஆண்டுத்தொகை

- I. APR
- II. சேர்த்த நிதிமூலம் கடன் தீர்த்தல்
- III. அழியாததன்மை
- IV. மூலதனம்

#### கேள்வி 10

சில அளவுக்கு அரசு நிர்வாகத்தின் கீழுள்ள ஓய்வூதியங்களை குறிப்பிட \_\_\_\_\_ சொல் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

- I. காப்பீடு ஓய்வூதிய நிதி
- II. பொது ஓய்வூதிய நிதி
- III. தனியார் ஓய்வூதிய நிதி
- IV. சந்தை தனியார் ஓய்வூதிய நிதி

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

#### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

சீக்கிரம் இறக்கும் அபாயத்தை ஓய்வூதியம் மூலம் எதிர்கொள்ளமுடியாது

#### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

காப்பீட்டு நிறுவனம் ஆண்டுத்தொகைகளை செலுத்தும் காலகட்டம், ரொக்கமாக்கல் காலம் என்று குறிப்பிடப்படுகிறது.

#### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

செலுத்தத்தக்க ஆண்டுத்தொகை மூலதன தொகை, முதலீட்டு காலம், திரும்ப வரும் வருவாயின் வீதம் மற்றும் ஆண்டுத்தொகை செலுத்தும் காலத்தை சார்ந்துள்ளது

#### பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

செலுத்தத்தக்க ஆண்டுத்தொகை ஆண்டுத்தொகை செலுத்தும் காலத்துடன் தலைகீழான தொடர்பை கொண்டுள்ளது.

#### பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

---

ஓய்வூதியங்களுடன் தொடர்புடைய அடிப்படை தற்செயல் நிகழ்வு ஓய்வுக்கு-பின்னுள்ள வருமானத்திற்கான பாதுகாப்பு

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

குறிப்பிட்ட காலத்திற்கு சம கால இடைவெளியில் சமமான பணம் கிடைப்பது சிறந்த முறையில் சாதாரண ஆண்டுத்தொகையை விவரிக்கிறது.

பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மின்சார பில்லை ஆண்டுத்தொகையாக வகைப்படுத்தமுடியாது.

பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

சாதாரண ஆண்டுத்தொகையில், காலகட்டத்தின் இறுதியில் பணம் கட்டப்படுகின்றன அல்லது பெறப்படுகின்றன.

பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

அழியாததன்மை என்பதே முடிவிலா ஆயுளுக்கான மற்றும் தொடர்ச்சியாக ஆண்டிற்கு ஒருமுறை பணம் வழங்குகின்ற ஆண்டுத்தொகை

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

சில அளவுக்கு அரசு நிர்வாகத்தின் கீழுள்ள ஓய்வூதியங்களை குறிப்பிட பொது ஓய்வூதிய நிதி என்ற சொல் பயன்படுத்தப்படுகிறது.

## அத்தியாயம் 8

# உடல்நலக் காப்பீடு

### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயம் பொதுவாக உடல்நலக் காப்பீடு பற்றிய கருத்துக்கள் மற்றும் சந்தையில் கிடைக்கும் உடல்நலக் காப்பீடின் பல்வேறு பாலிசிகளை பற்றி உங்களுக்கு அறிமுகப்படுத்துகிறது. இந்த அத்தியாயம் வீட்டிலேயே சிகிச்சையெடுத்தல், குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசிகள் மற்றும் குழு உடல்நலக் காப்பீடு பாலிசிகளை விளக்குகிறது.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

அ உடல்நலக் காப்பீடு பாலிசிகள்

## அ உடல்நலக் காப்பீடு பாலிசிகள்

### 1. உடல்நலக் காப்பீடு

#### வரையறை

ஒரு உடல்நலக் குறைபாடோ அல்லது ஒரு காயமோ ஏற்பட்டு அதன் காரணமாக காப்பீட்டினை பெறுபவர் மருத்துவமனையில் பெறும் மருத்துவ சிகிச்சைக்கு காப்பீடு அளிப்பவர் ஏற்கப்பட்ட ஒரு காப்புத் தொகையை அளிக்க சம்மதிப்பதாக காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கும் காப்பீடு பெறுபவருக்கும் இடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தம் என உடல்நலக் காப்பீட்டினை எளிமையாக வரையறுக்கலாம்.

நல்ல உடல்நலப் பராமரிப்பு என்பது ஒரு மனித உரிமையாகும். அணுக எளியதும் சகாயமானதுமான உடல்நலப் பராமரிப்பினை உறுதிப்படுத்துவதில் ஒவ்வொருவரும் ஆர்வமாக உள்ளனர். சமீப காலங்களில் இந்தியாவில் உடல்நலப் பராமரிப்பு மிக முக்கிய இடத்தைப் பெற்றுள்ளது. அதிகரித்த வருவாய், உடல்நல அக்கறை, விலை தாராளமயம் மற்றும் உடல்நலப் பராமரிப்பு நிதிவழங்கலில் தனியாரின் அறிமுகம் போன்றவை இந்த மாற்றத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளன.

வாழ்க்கைமுறை நோய்கள் குறிப்பாக இந்திய நகரங்களில் அதிகரித்துள்ளதால், நோயுற்றிருப்பதோ அல்லது ஒரு விபத்துக்கு உள்ளாவதோ பெரிய அளவு நிதிப் பிரச்சனையை உருவாக்கும் என்பதால் ஒரு திறன்மிக்க உடல்நலக் காப்பீட்டின் தேவையின் முக்கியத்துவம் அதிகரித்து வருகிறது. மருத்துவமனைகள் மிக நவீன மருத்துவ வசதிகளையும் மிகச்சிறந்த அகக்கட்டமைப்புகளையும் வழங்கினாலும், அதற்கேற்ப நோயாளிகளிடமிருந்தும் அதிக அளவில் கட்டணமும் வசூலிக்கப்படுகிறது.

பெரும் பணக்காரர்களுக்கு நல்ல உடல்நலப் பராமரிப்பு எளிதில் கிடைப்பதாகவும் சகாயமானதுமாகவும் இருக்கும்போது, சாதாரண பொது மக்களுக்கு மருத்துவ சிகிச்சையின் உயர்ந்து வரும் செலவுகள் எட்டாக் கனியாகவே உள்ளன

இத்தகைய சூழ்நிலைகளில் உடல்நலக் காப்பீடே அவர்களுக்கு உதவக்கூடிய கருவியாகும். உடல்நலக் காப்பீடு உடல்நலப் பராமரிப்புச் செலவுகளுக்கு மாற்று நிதி ஆதாரமாக வேகமாக மாறிவருகிறது. உடல் நலக்குறைவு அல்லது காயத்தின் காரணமாக மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டு உடல்நலக் காப்பீடு இல்லாவிடில் அது உயர்ந்த மருத்துவ கட்டணங்களில் கொண்டுபோய் விடலாம். எனவே, அது ஒரு முக்கிய நிதி சாதனமாக மாறிவிட்டது. ஏனெனில், உடல்நலமே செல்வம்!

#### i) உடல்நலக் காப்பீட்டு

#### ii) பாலிசிகளை புரிந்துகொள்ளுதல்

உடல்நலக் காப்பீட்டின்கீழ் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பல்வேறு வகையான பாலிசிகளை வழங்குகின்றன. மருத்துவர்களுக்கும் மருத்துவமனைக்கும் உள்ள கட்டணங்களில் தொடங்கி நீண்ட கால பராமரிப்பு அல்லது புற்றுநோய் அல்லது தீவிர உடல்நலக் குறைவு போன்ற குறிப்பிட்ட நோய்களின் குறிப்பிட்ட தேவைக்குத் தீர்வுதரும் வகையில் இந்த பாலிசிகள் இருக்கலாம்.

சமீப காலம்வரை பொது காப்பீட்டு நிறுவனங்களால் ஆதிக்கம் செலுத்தப்பட்ட உடல்நலத் துறையில் பல ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தற்போது நுழைந்துள்ளன. இந்தியாவில் உள்ள

உடல்நலக் காப்பீட்டின் மிகப் பரந்த வாய்ப்புகளைப் பயன்படுத்திக்கொள்ள சில தனித்தியங்கும் உடல்நலக் காப்பீட்டு நிறுவனங்களும் நிறுவப்பட்டுள்ளன.

iii) உடல்நலக் காப்பீடு பாலிசி எவற்றைக் காப்பீடு செய்கிறது?

காப்பீட்டின் நிரந்தர விலக்குகளுள் இல்லாத விபத்துகள் / நோய்கள் / உடல்நலக் குறைவு ஏதாவது ஏற்பட்டு மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டால் ஏற்படும் அடிப்படைச் செலவுகளுக்கு உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசிகள் காப்பளிக்கின்றன.

## தகவல்

தனித்தியங்கும் உடல்நலக் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள்

- உடல்நலக் காப்பீட்டுத் தொழிலில் அபரிமிதமான வளர்ச்சியைப் பார்த்து தனித்தியங்கும் நிறுவனங்கள் இந்தியாவில் தோன்றின.
- பல உடல்நல நிறுவனங்கள் நிறுவப்பட வெண்டும் என்பதற்காகவே, தனித்தியங்கும் உடல்நல நிறுவனங்களுக்கான முதலீட்டுத் தேவைகளை ஐஆர்டிஏ குறைத்துள்ளது.
- பல்வேறு வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ஏற்ற வகையில் புதுமையான காப்பீடுகளை வடிவமைப்பது எதிர்பார்ப்புகளில் அடங்கும்.
- இந்த நிறுவனங்கள் நாட்டிற்கு பல சிறப்பு நிபுணத்துவத்தையும் ஆய்வினையும் கொண்டுவந்தன.
- காப்பீட்டுத் தொழிலில் மருத்துவமனைச் சங்கிலிகள் நுழைந்தன.
- தனித்தியங்கும் நிறுவனங்கள் கிராமப்புற மக்களுக்காக அரசின் சிறப்புத் திட்டங்களில் ஈடுபட்டன.

உடல்நலக் காப்பீட்டில் பொதுவாகக் உள்ளிடப்படும் செலவுகளாவன:

- ✓ அறை / படுக்கைக் கட்டணம்
- ✓ உணவுச் செலவுகள்
- ✓ செவிலியர் செலவுகள்
- ✓ மருத்துவருக்கான கட்டணங்கள்
- ✓ நோயறிவதற்கான சோதனைகள்
- ✓ அறுவை சிகிச்சை அறைக் கட்டணங்கள் மற்றும்
- ✓ அறுவை சிகிச்சைக்கான இயந்திரங்கள் போன்றவை சார்ந்த செலவுகள்

வழக்கமான திட்டத்தின் அங்கமாக, மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்படுவதற்கு முந்தைய மற்றும் பிந்தைய மருத்துவமனைச் செலவுகளும் குறிப்பிடப்பட்ட பகல்-பராமரிப்பு நடவடிக்கைகளும் குறிப்பிட்ட பாலிசிகளில் பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன.

உடல்நலக் காப்பீட்டுக் காப்பு ஒவ்வொரு காப்பீட்டாளருக்கும் மாறுபடுகிறது. சில காப்பீட்டாளர்கள் வெளிநோயாளிகளுக்கான (OP) மருத்துவ ஆலோசனை, மருந்துச் செலவுகள், நோயறிவதற்கான சோதனைகள், பல் சிகிச்சை, கண் சேவைகள் மற்றும் வருடாந்திர மருத்துவப் பரிசோதனைச் செலவுகள் போன்ற சிகிச்சைச் செலவுகளையும் உள் நோயாளி சிகிச்சைகளுடன் இணைத்துள்ளனர். சில காப்பீட்டாளர்கள் தீவிரமான உடல்நலக் குறைவு போன்றவைகளை சேர்த்துக் கொள்வதையும் அனுமதிக்கின்றனர்.

புற்றுநோய், பக்கவாதம், சிறுநீரகக் கோளாறு மற்றும் மாரடைப்பு போன்ற நோய்களுக்கும் சில குறிப்பிட்ட நிபந்தனைகள் மற்றும் கூடுதல் பரீமியத்தின் அடிப்படையில் காப்பளிக்கப்படுகின்றன.

## வரையறை

உடல்நலக் காப்பீட்டில் உள்ள சில பொது வரையறைகளாவன:

**உள் நோயாளி:** மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்ட பின்னர் சிகிச்சை பெறும் காப்பீடு பெற்றவர்

**வெளி நோயாளி:** மருத்துவமனையில் தங்காமல் சிகிச்சை பெறும் காப்பீடு பெற்றவர்

**பகல் பராமரிப்பு மையம்:** தொழில்நுட்பமும் மருத்துவ அறிவியலும் வளர்ந்துள்ள நிலையில் பல சிக்கலான அறுவை சிகிச்சை நடைமுறைகள் எளிமையாக்கப்பட்டு மருத்துவமனையில் ஒரு நாளுக்கு மேல் தங்கியிருக்கத் தேவையில்லாமல் போகிறது அல்லது 24 மணி நேரத்திற்கும் குறைவான நேரமே தங்க வேண்டியுள்ளது; எ.கா. லித்தோடிரிப்ஸி, கண்புரை போன்றவை. இத்தகைய செயல்முறைகள் நடக்கும் மையங்கள் பகல் பராமரிப்பு மையங்கள் என அழைக்கப்படுகின்றன.

a) Terms in உடல்நலக் காப்பீடு

i) உடல்நலக் காப்பீட்டில் உள்ள சொற்கள்

i. மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகிகள் (Third Party Administrators)

மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகிகள் (TPA) என்பவர் ஐஆர்டிஏ ஒழுங்குமுறைகள், 2001-ன்கீழ் உரிமம் பெற்ற எந்த ஒரு நபருமாவார் (மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகிகள் - உடல்நல சேவைகள்) மற்றும் உடல்நல சேவைகளை வழங்குவதற்காக ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திடமிருந்து கட்டணம் அல்லது சம்பளம் பெற்று ஈடுபடும் ஒரு அதிகாரி.

ii. வலையமைப்பு அளிப்பவர் (Network Provider)

இவர் காப்பீட்டாளராலோ அல்லது ஒரு டி.பி.ஏ-யினாலும் (TPA) காப்பீட்டாளராலும் இணைந்தோ காப்பீடு பெற்றவருக்கு பணம் செலுத்தா வசதிமூலம் மருத்துவ சேவைகளை வழங்குவதற்காகப் பட்டியலிடப்பட்ட மருத்துவமனைகள் அல்லது உடல்நலப் பராமரிப்பு வழங்குபவர்கள் என்று பொருள்.

iii. பெயர்வுத் திறன் (Portability)

இது ஒரு காப்பீட்டாளரிடமிருந்து மற்றொரு காப்பீட்டாளருக்கோ அல்லது ஒரே காப்பீட்டாளரின் ஒரு பாலிசியிலிருந்து மற்றொரு பாலிசிக்கோ முன்னரே உள்ள நிபந்தனைகள் மற்றும் கால வரையறைக்குட்பட்ட விலக்குகளுக்காகப் பெற்ற வரவினை, முந்தைய காப்பீட்டுத் பாலிசியை எவ்வித தடையுமின்றி பராமரிக்கும் பட்சத்தில், மாற்றுவதற்காக ஒரு பாலிசிதாரருக்கு (குடும்ப காப்பீடிற்கு சேர்த்து) அளிக்கப்படும் உரிமையாகும். ஒரே நிறுவனத்தின் காப்பீட்டுத் பாலிசிகளுக்குள்ளேயே இடம் பெயர்வது விலக்கப்பட்டுள்ளது.

iv) முன்னரே உள்ள நோய்நிலை

முன்னரே திட்டமிட்ட நேரத்தில் சிகிச்சை செய்திருக்க வேண்டிய ஏற்கனவே உள்ள நிலையின் வெளிப்பாடு அல்லது நோய் / காயம் ஏற்படுவது. இவை ஒரு குறிப்பிட்ட காத்திருப்புக் காலத்திற்குப் பின் காப்புப் பெறலாம்.

v) மூத்த குடிமகன் (Senior citizen)

இவர் உடல்நலக் காப்பீட்டுத் பாலிசி தொடங்கும்போது அல்லது புதுப்பித்தலின்போது 60 வயது நிறைவுற்றவர் அல்லது அதற்கு மேல் வயதுள்ள எந்த ஒரு நபரும் என்று பொருள்.

vi) உடல்நலமும் ஆயுளும் இணைந்த (Health plus Life Combi) காப்பீடுகள்

இதற்கு அர்த்தம், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் ஆயுள் காப்பீடும் ஆயுள் காப்பீடற்ற மற்றும் / அல்லது தனித்தியங்கும் உடல்நலக் காப்பீட்டு நிறுவனத்தினால் வழங்கப்படும் உடல்நலக் காப்பீடும் இணைந்த ஒரு காப்பீட்டுத் திட்டம் எனப் பொருள்.

### தகவல்

பொதுத்துறை பொது காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் உடல்நலக் காப்பீட்டுத் பாலிசிகளுக்கு 'மெடிகிளெய்ம்' என்ற வார்த்தையை உருவாக்கினர். இது 1980-களின் பிற்பகுதியில் மருத்துவமனைச் செலவுகளைக் காப்பீடு செய்ய சந்தையில் அறிமுகமானது. நாட்கள் செல்லச் செல்ல, 'மெடிகிளெய்ம்' என்ற பதம் இந்தியச் சந்தையில் உடல்நலக் காப்பீடு என்பதற்கு இணையான சொல்லாக மாறியது.

இன்று, பல்வேறு வாடிக்கையாளர் தேவைகளை நிறைவு செய்யும் பல்வேறு வகையான உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசிகள் இருப்பினும், அவை அசல் மெடிகிளெய்ம் காப்பீட்டிற்கு மிக வித்தியாசமாக இருப்பினும், இவை பல பெயர்களால் அழைக்கப்பட்டாலும் பல வாடிக்கையாளர்கள் இன்றும் அவர்களுடைய உடல்நலக் காப்பீடுகளை 'மெடிகிளெய்ம்' என்றே குறிப்பிடுகின்றனர்.

இந்தியாவில் உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசிகள் பொதுவாக அனைத்தையும் உள்ளடக்கிய உடல்நலக் காப்பீட்டினையே வழங்குகின்றன, குறைந்தது 24 மணி நேரம் மருத்துவமனையில் இருக்க வேண்டிய ஏறக்குறைய அனைத்து உடல்நலக் குறைகளுக்கும் காயங்களுக்கும் காப்பளிக்கின்றனர். இதில் சில விலக்குகளும் உண்டு அவை: எய்ட்ஸ், பாலியல் நோய்கள், மன நோய்கள், பிறவிக் குறைபாடுகள். உண்மையான உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசி இயல்பில் வழக்கமான அல்லது வழக்கமான உடல்நலப் பரிசோதனைகளுக்கு, மருத்துவச் செலவுகளுக்கு, அழகு அறுவை சிகிச்சைகளுக்கு, ஒட்டுறப்பு அறுவை சிகிச்சைகள், பல் சிகிச்சைகள், அழகு சிகிச்சைகள் போன்றவற்றுக்கு காப்பளிப்பதில்லை.

### முக்கியமானவை

முன்னரே உள்ள நோய்கள் (PEDs), கண்புரை, கருப்பை நீக்கம் போன்ற சில குறிப்பிட்ட உடல்நலக் குறைகளைப் பொறுத்தவரை சில குறிப்பிட்ட காத்திருப்புக் காலங்கள் (பொதுவாக 48 மாதங்கள்) உள்ளன. இந்தக் குறிப்பிட்ட காலம் ஒரு ஆண்டு முதல் நான்கு ஆண்டுகள்வரை பொதுவாக இருக்கலாம்.

எனினும், விலக்குகளும் காத்திருப்புக் கால அளவும் காப்பீட்டாளர்களுக்கு ஏற்ப மாறுபடலாம். பேறுகாலச் செலவுகள் பல காப்பீட்டாளர்களால் விலக்கப் படுகிறது. சமீப காலங்களில் சில திட்டங்கள் குறிப்பிட்ட காத்திருப்புக் காலத்திற்குப் பின்னர் பேறுகாலச் செலவுகளுக்கும் காப்பளிக்கின்றன. ஒரு சில திட்டங்கள் அவசர ஊர்திக் கட்டணங்கள், 4 முதல் 5 ஆண்டுகள் ஈடுகோரல் இல்லாதிருந்தால் ஒரு இலவச மருத்துவப் பரிசோதனைகளையும் உள்ளடக்குகின்றன. ஈடுகோரல் இல்லாத ஆண்டுகளுக்கு காப்பீடு பெற்றவருக்கு ஈடுகோரலற்ற போனஸும் வழங்கப்படுகிறது.



சில காப்பீட்டாளர்கள் எச்ஐவி-யுடன் (HIV) உள்ளவர்களுக்கும் காப்பளிக்கின்றன. ஒரு சிலர் ஆங்கில மருத்துவ சிகிச்சையல்லாதவற்றுக்கும் காப்பீட்டுத் தொகையில் ஒரு குறிப்பிட்ட விழுக்காட்டினை வழங்குகின்றனர். பெரும்பான்மையான காப்பீட்டாளர்கள் மிகப் பரந்துபட்ட பல்வேறு காப்பீட்டுத் திட்டங்களை வழங்குகின்றனர்.

## 1. வீட்டிலேயே சிகிச்சையெடுத்தல் (Domiciliary treatment)

சில காப்பீட்டு பாலிசிகள் வீட்டிலேயே மருத்துவ சிகிச்சைப் பலன்களை வழங்குகின்றன. இது பொதுவாக சாதாரணச் சூழலில் மருத்துவமனையில் / சிகிச்சை மையத்தில் உடல்நலக் குறைவு / காயத்திற்கு மூன்று நாட்களுக்கு மேல் எடுக்க வேண்டிய மருத்துவ சிகிச்சையை கீழ்க்காணும் ஏதாவதொரு சூழலில் இந்தியாவில் வீட்டிலேயே இருந்து சிகிச்சை எடுப்பதைக் குறிக்கிறது:

- நோயாளி இருக்கும் நிலையில் அவரை மருத்துவமனைக்கு எடுத்துச் செல்ல முடியாது அல்லது
- மருத்துவமனையில் போதுமான தங்கும் வசதியின்மை காரணமாக நோயாளியை மருத்துவமனைக்கு எடுத்துச் செல்லமுடியாது

ஆஸ்துமா, சர்க்கரை நோய், மிகை அழுத்தம் போன்ற சில குறிப்பிட்ட நாட்பட்ட நோய்களையோ அல்லது இருமல், சளி, காய்ச்சல், வயிற்றுப்போக்கு போன்ற பொது நோய்கள் போன்றவற்றையோ இது விலக்கி வைக்கிறது. பல நிறுவனங்கள் வீட்டிலேயே தங்கியிருந்து சிகிச்சை பெறுவதற்கான காப்புகள் நடைமுறைக்கு எளிதானதல்ல என்று உணர்ந்து இந்தக் காப்பினை திரும்பப் பெற்று விட்டன. வீட்டிலேயே தங்கியிருந்து சிகிச்சை பெறுவதற்கான தொகை மொத்த காப்புறுதித் தொகையில் ஒரு குறிப்பிட்ட விழுக்காடு என தீர்மானிக்கப்படுகிறது. மொத்த காப்புறுதித் தொகைக்குள் தான் இந்தத் தொகை இருக்கும்.

ப்ரீமியம் அந்த நபரின் வயதோடும் தேர்ந்தெடுக்கப்பட்ட காப்புறுதித் தொகையோடும் தொடர்புடையது. நுகர்வோரின் (அல்லது தொழிலாளர்கள் குழுவின்) அபாய நிலை மதிப்பீட்டின் அடிப்படையிலும் அளிக்கப்படும் மற்றும் நலன்களின் அளவின் அடிப்படையிலும் தான் இருக்கும், நுகர்வோரின் வருமானத்தைச் சார்ந்ததாக இருக்காது.

## 2. குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசிகள் (Family Floater Policies)

குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசி என்பது உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசியின் மற்றொரு வகையாகும். இங்கு, காப்புறுதித் தொகை குடும்ப உறுப்பினர்களுக்குள் பெயர்ச்சியடைகிறது. குடும்ப பெயர்ச்சி திட்டங்கள் பொதுவாக கணவர், மனைவி மற்றும் இரு குழந்தைகளுக்கு காப்பளிக்கிறது. சில திட்டங்கள் இரு குழந்தைகளுக்கு மேலும், பெற்றோர்கள் மற்றும் மாமனார்-மாமியாரையும் சேர்த்துக்கொள்கிறது. மொத்த குடும்பத்திற்கும் தேர்வுசெய்யப்பட்ட காப்புறுதித் தொகைக்குள் காப்பளிக்கப்படுகிறது. குடும்பப் பெயர்ச்சித் திட்டத்திற்கான மொத்த ப்ரீமியத் தொகை பெயர்ச்சித் திட்டமல்லாதவற்றுக்கு மொத்தமாகச் செலுத்தும் தொகையைவிட அதாவது ஒவ்வொரு குடும்ப உறுப்பினருக்கும் தனித்தனியாக காப்புறுதித் தொகை இருக்கும் பாலிசிகளுக்குச் செலுத்தும் தொகையைவிடக் குறைவாகவே இருக்கும்.

### உதாரணம்

ஒரு காப்பீடு பெறுபவர் தனக்கும் தன் துணைவருக்கும், தன்னைச் சார்ந்துள்ள குழந்தைகளுக்கும் தனிநபர் உடல்நலக் காப்பீட்டுத் திட்டத்தை காப்பீட்டுத் தொகையான ரூ. 2 லட்சத்திற்கு ஒவ்வொருவருக்கும் எடுக்கிறார். அவர் செலுத்த வேண்டிய ப்ரீமியத் தொகை ஒவ்வொரு குடும்ப உறுப்பினருக்கும் ரூ. 2000 முதல் ரூ. 4000 வரை இருக்கும்.

எனினும், அவர் குடும்ப பெயர்ச்சித் திட்டத்தினைப் பெற்றால் அவருக்குக் கிடைக்கும் காப்புறுதித் தொகை ரூ. 5 லட்சம், இதற்குச் செலுத்தும் ப்ரீமியத் தொகை தனித் தனி ப்ரீமியத்தொகையின் மொத்தத் தொகையைவிட குறைவாகவே இருக்கும். ஆனால், தனித்தனி உடல்நலக் காப்பீடு ஒரு நபருக்கு ரூ. 2 லட்சத்திற்கே காப்பளிக்கும், ஆனால் பெயர்ச்சித் திட்டத்தைப் பொறுத்தவரை, காப்பீடு ரூ. 5 லட்சம்வரை இருக்கும். குடும்பத்தின் ஏதாவதொரு நபரின் மருத்துவச் செலவு அதிகமானால் இது குடும்பத்திற்கு உதவியாக இருக்கும்.

உடல்நலக் காப்பீட்டுத் திட்டத்தினை ஒருவர் தனக்கோ, தன் குடும்பத்திற்கோ பெறலாம் அல்லது ஒரு குழுக்காப்பீடாகவும் பெறலாம். தகுதி பெறும் வயதைப் பொறுத்தவரை ஒவ்வொரு காப்பீட்டாளருக்கும் மாறுபடுகிறது. இது மூன்று மாதங்களில் தொடங்கி 80 ஆண்டுகளோ அதற்கு மேலுமோ போகலாம்.

காப்பீட்டுத் தொகை ஒரு குறிப்பிட்ட வரம்புக்குள் கிடைக்கிறது. வயது வரம்பினைப் பொறுத்தும் இது இருக்கலாம். 25 - 40 வயதுடையோருக்கு காப்பீட்டாளர் அளிப்பது 10 லட்சமோ அல்லது அதற்கு அதிகமாகவோ காப்புறுதித் தொகையாக இருக்கலாம். மூன்று மாதங்கள் முதல் 5 வயதுவரை உள்ளவர்களுக்கு 2 லட்சம் அளிக்கலாம்.

விதிகள் அவ்வப்போது மாறிக்கொண்டிருக்கின்றன. வெவ்வேறு பாலிசிகளுக்கு ஏற்பவும் காப்பீட்டு பெற்ற குழுவிற்கு ஏற்பவும் மாறுபடலாம். முகவர்கள் தாங்கள் விற்கும் பாலிசிகளுக்கான வரி ஊக்கங்களைப் பற்றியும் சந்தையில் உள்ள பிற பாலிசிகளின் வரி ஊக்கங்களைப் பற்றியும் தெளிவாக இருக்க வேண்டும்.

#### முக்கியமானவை

உடல்நலக் காப்பீட்டினை ஊக்குவிக்கும் நோக்கில், காப்பீடு பெறுவருக்கு சில வரி ஊக்குவிப்புகளை அரசு வழங்குகிறது. இந்தப் பலன்கள் வரித் தள்ளுபடியாகவோ அல்லது வருமான வரிக் கணக்கீட்டில் ப்ரீமியத் தொகையை கழித்துவிடவோ அனுமதிக்கிறது. உடல்நலக் காப்பீட்டுத் திட்டத்திற்கான ப்ரீமியத் தொகை வருமானவரிச் சட்டம் 80டி-யின்கீழ் வரி பலனுக்கு உரியது என்பது ஒரு மிக முக்கியமான ஊக்குவிப்பாகும்.

#### வரையறை

##### மருத்துவமனை

மருத்துவமனை என்பது உடல் நலக் குறைவு மற்றும் /அல்லது காயங்களுக்கான சிகிச்சைக்கு உள் நோயாளியை பராமரிப்பிற்காகவும், பகல் பராமரிப்பு சிகிச்சைக்காகவும் நிறுவப்பட்டு மருத்துவ நிறுவனங்கள் (பதிவும் ஒழுங்குமுறையும்) (Clinical Establishments (Registration and Regulation)) சட்டம் 2010-ன்கீழ் அல்லது மேற்குறிப்பிட்ட சட்டத்தின் பிரிவு 56(1)-ன் பின்னிணைப்பில் குறிப்பிட்ட சட்டத்தின்கீழ் உள்ளூர் அதிகாரிகளிடம் மருத்துவமனை என பதிவு செய்யப்பட்ட அல்லது கீழ்க்காணும் குறைந்தபட்ச வரைமுறைகளின்படி உள்ள எந்த ஒரு நிறுவனமும் என்று பொருள்:

- நாள் முழுவதும் தகுதிபெற்ற மருத்துவப் பணியாளர்களை தனது தொழிலாளர்களாகக் கொண்டுள்ளது
- 10,00,000 பேருக்கும் குறைவான மக்கள் தொகை கொண்ட நகரத்தில் குறைந்தது 10 உள் நோயாளிகளுக்கான படுக்கை வசதிகளைக் கொண்டுள்ளது. மேலும், மற்ற அனைத்து இடங்களிலும் குறைந்தது 15 உள் நோயாளிகளுக்கான படுக்கைகளைக் கொண்டுள்ளது
- நாள் முழுவதும் தகுதிபெற்ற மருத்துவர்கள் பொறுப்பில் உள்ளனர்
- அனைத்து வசதிகளும் உள்ள அறுவை சிகிச்சை மையத்தினை சொந்தமாகக் கொண்டுள்ளது மற்றும் அங்கே அறுவை சிகிச்சைகள் நடைபெறுகின்றன

v. நோயாளிகளின் அன்றாடப் பதிவுகளைப் பேணுவதோடு அவற்றை காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் அதிகாரம் பெற்றவர்கள் பார்ப்பதற்கும் கிடைக்கிறது

3. ஒரு காப்பீடு பெற்றவர் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்படுவதற்குச் செய்ய வேண்டிய படிநிலைகள்?

“பணமில்லா வசதி” (“Cashless facility”) என்பது காப்பீடு பெற்றவர் பாலிசியின் விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகள்படி முன்-கூட்டியே அங்கீகரிக்கப்பட்ட தொகைக்கு ஏற்ப சிகிச்சைச் செலவுகளை காப்பீட்டாளர் நேரடியாக வலையமைப்பில் உள்ள மருத்துவமனைக்கு கட்டுவது தான் காப்பீடு பெற்றவருக்கு காப்பீட்டாளர் அளிக்கும் வசதியாகும். ‘பணமில்லாமல்’ மருத்துவமனை வசதியில், காப்பீட்டாளரால் அளிக்கப்பட்ட அடையாள அட்டை/ ஸ்மார்ட் அட்டைகளைக்கொண்டு மருத்துவமனைகள் காப்பீடு பெற்றவரை அறிந்துகொள்ளும். காப்பீட்டாளரிடமிருந்து முன்-அனுமதியையும் அவர்கள் பெறலாம். பணமில்லாமல் என்றால் காப்பீடு பெற்றவர் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்படும்போது பணம் ஏதும் செலுத்தத் தேவையில்லை என்று பொருள். காப்பீட்டாளரே மருத்துவமனை பில்களை நேரடியாகச் செலுத்துவார்.

#### காட்சி 1: பணமில்லா வசதி

- காப்பீடு பெற்றவர் ஒரு வலையமைப்பு மருத்துவமனையை அணுகி சிகிச்சை பெற வேண்டும்.
- காப்பீட்டாளராலோ அல்லது மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகியாலோ அளிக்கப்பட்ட அட்டையை அந்த வலையமைப்பு மருத்துவமனையில் காண்பிக்க வேண்டும்.
- அந்த ஸ்மார்ட் அட்டையின் அடிப்படையிலோ அல்லது காப்பீட்டாளரிடமிருந்தோ டிபிஏ-யிடமிருந்தோ முன்-அனுமதி பெற்றோ மருத்துவமனை அவரை சிகிச்சைக்கு அனுமதிக்கும்.
- மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்படுவதற்கு 48 மணி நேரங்களுக்கு முன்னர் தமக்குத் தெரிவிக்க வேண்டும் என சில காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் கேட்கின்றன.
- காப்பீட்டாளர் / டிபிஏ காப்பீட்டு பாலிசி விவரங்களைச் சரிபார்த்த பின் பணமில்லா அளிப்பின்மீது நடவடிக்கை எடுக்கிறது.

#### காட்சி 2: செலவுத் தொகைக்கான ஈடுக்கோரல் (Claims Reimbursement)

காப்பீடு பெற்றவர் பணமில்லா தீர்வினை ஏற்காவிடில், அவரே மருத்துவமனைக்கான செலவினைச் செய்ய வேண்டும். காப்பீட்டாளரிடம் டிபிஏ-விடம் அந்த கட்டண ரசீதுகள் அளிக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் செலவுத் தொகைக் கோரிக்கைக்கு ஈடுவழங்கப்படும்.

#### தகவல்

##### முன்-அனுமதி

அவசரகாலத்தைத் தவிர பணமில்லா வசதியினைப் பெற, சிகிச்சை அளிக்கும் வலையமைப்பு மருத்துவமனைக்கு காப்பீட்டாளரின் அல்லது ஒரு நியமிக்கப்பட்ட டிபிஏ-யிடமிருந்து அனுமதி தேவை. ஒரு தரமான முன் அனுமதிப் படிவத்தையும், பொருந்துகிற மாதிரி செலவினைத் திருப்பி அளிக்கக் கோரும் படிவத்தையும் ஐஆர்டிஏ பரிந்துரைக்கலாம், மற்றும் இந்த நோக்கத்திற்கு அந்தப் படிவங்களையே பயன்படுத்த வேண்டும்.

ஒரு குறிப்பிட்ட மருத்துவமனையில் சிகிச்சை பெற ஒரு பாலிசிதாரருக்கு முன் அனுமதி வழங்கப்பட்டுவிட்ட நிலையில் அல்லது ஒரு மருத்துவமனையில் ஏற்கனவே சிகிச்சை எடுத்துக் கொண்டிருக்கும் நிலையில், வலையமைப்பு மருத்துவமனைகள் பட்டியலிலிருந்து நீக்கப்படுமாறு முன்மொழியப்பட்டால், அந்த மருத்துவமனை தொடர்ந்து வலையமைப்பு

மருத்துவமனைப் பட்டியலில் இருப்பதுபோன்றே அந்த பாலிசிதாரருக்கு பணமில்லா சிகிச்சை வசதியினை காப்பீட்டாளர் அளிக்க வேண்டும்.

## தகவல்

இந்த பிப்ரவரி 2013-ல் ஐஆர்டிஏ-யின் வழிமுறையின்படி, அனைத்து உடல்நலக் காப்பீட்டுத் திட்டங்களிலும் கீழ்க்காணும் அம்சங்கள்/ பலன்கள் இருக்க வேண்டும்:

- i. வலையமைப்பை வழங்குபவர்களின் பட்டி.
- ii. வாடிக்கையாளர் ஆவணத்தைப் பெற்று 15 நாட்கள்வரை இலவச பார்வைக் காலம் கிடைக்கிறது. இந்தக் காலத்தில், வாடிக்கையாளர் அந்த பாலிசியில் தொடர வேண்டுமா அல்லது வேண்டாமா என முடிவெடுக்கலாம். ஒருவேளை அவர் தொடர விரும்பாவிட்டால், செய்த செலவுகளுக்குரிய சிறிது தொகையைக் கழித்துக்கொண்டு பரிமியத்தொகை முழுவதும் திருப்பியளிக்கப்பட வேண்டும்.
- iii. பாலிசி காலாவதியானப்பிறகும் பாலிசியை புதுப்பிக்க 30 கூடுதல் நாட்கள் அனுமதிக்கப்படுகின்றன.
- iv. ஆயுட்காலக் காப்பு எல்லா பாலிசிகளுக்கும் கட்டாயமாக்கப் பட்டுள்ளது: சில குறிப்பிட்ட வகை காப்பீட்டாளர்களுக்கு ஒரு திட்டத்தில் உச்ச வயது வரம்பு இருக்குமானால், மற்றொரு பொருத்தமான திட்டத்திற்கு மாறிக்கொள்ள, காப்பீட்டாளர் காப்பு வழங்கப்பட்ட அனைத்து தொடர்ந்த ஆண்டுகளுக்கும் வரவினை அளிப்பதன் மூலம் வாய்ப்பினை வழங்க முன் வர வேண்டும்.
- v. அனைத்து உடல்நலக் காப்பீடுகளிலும் பெயர் நியமன வசதி இருக்க வேண்டும்.
- vi. வாடிக்கையாளர் தகவல் சுருக்கம் தரப்படுத்தப்பட்டிருக்க வேண்டும்.
- vii. பலன்கள், விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகளின் ஒருபக்க சுருக்கம் ஒவ்வொரு திட்டத்திற்கும் அளிக்கப்பட வேண்டும்.

## 2. குழு உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசி

குழு உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசி குழுக்கள்/ கூட்டமைப்புகள்/ நிறுவனங்கள் / பெறுவணிக அமைப்புகளுக்குக் கிடைக்கின்றன. ஆனால், அவற்றுக்கு ஒரு மத்திய நிர்வாக அமைப்பும் காப்புப் பெறக்கூடிய குறைந்தபட்ச நபர்களின் எண்ணிக்கையும் இருக்க வேண்டும். அக்குழு ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்ட வகையாக இருக்க வேண்டும்.

குழு பாலிசி குழு/ கூட்டமைப்பு/ நிறுவனம்/ பெறுவணிக அமைப்பு (காப்பீடு பெற்றவர் என அழைக்கப்படுகிறார்) எனும் பெயரில் வழங்கப்படுகிறது, இதில் உறுப்பினர்களின் பெயர் பட்டியலோடு அவர்களுடைய தகுதிபெற்ற குடும்ப உறுப்பினர்களின் பெயர்களும் (காப்பீடு பெற்ற நபர்கள் என அழைக்கப்படுகின்றனர்) உள்ள அட்டவணை பாலிசியின் அங்கமாக இருக்கிறது.

குடும்ப பெயர்ச்சிக் காப்பீடும் ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட காப்பீடு பெற்றவர்கள் உள்ள எந்த திட்டமும் குழு காப்பீட்டில் அடங்கும். இந்த பாலிசியின்கீழ் உள்ள காப்பு பொதுவாக தனிநபர் உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசிகளில் உள்ளதைப் போன்றே சில நிபந்தனைகளுடன் இருக்கும். இருப்பினும், சில காப்பீட்டாளர்கள் சிலவற்றைத் தளர்த்துகின்றனர்

Group includes family floaters and any policy with more than one insured person. The coverage under the policy is generally the same as under Individual உடல்நலக் காப்பீடு policies with some conditions. However, some insurers allow certain relaxations

உதாரணமாக, ஒரு வங்கி தான் கடனளித்த அனைத்து வாடிக்கையாளர்களுக்கும் ஒரு குழு காப்பீட்டு பாலிசியை எடுக்கலாம்.



### தகவல்

#### அடையாள அட்டையும் ஸ்மார்ட் அட்டையும்

- பணமில்லா வசதியின் பலனைப் பெற காப்பீட்டாளர்கள் ஒரு அடையாள அட்டையினை காப்பீடு பெற்றவருக்கு பாலிசி அளிக்கப்பட்ட 15 நாட்களுக்குள் டிபிஏ வழியாகவோ அல்லது நேரடியாகவோ வழங்குகின்றனர்.
- அடையாள அட்டையில் பொதுவாக பாலிசிதாரரின் விவரங்களும் காப்பீட்டாளரின் வணிகக் குறியும் இருக்கும்.
- அடையாள அட்டை காப்பீட்டுக் காலம்வரை செல்லத் தக்கதாக இருப்பதோடு அவ்வப்போது புதுப்பிக்கப்படும். ஒரு அடையாள அட்டைக்குப் பதில் காப்பீட்டாளர்கள் ஒரு ஸ்மார்ட் அட்டையையும் வழங்கலாம்

### சுய-பரீட்சை 6

உடல்நலக் காப்பீடு பின்வருவதில் எந்த அபாயங்களை கையாள வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது?

- இறப்பு
- நோயுற்ற நிலை
- முடிவிலா நிலை
- தற்செயல் கண்டுபிடிப்பு

## சுருக்கம்

- ஒரு உடல்நலக் குறைபாடோ அல்லது ஒரு காயமோ ஏற்பட்டு அதன் காரணமாக காப்பீட்டினை பெறுபவர் மருத்துவமனையில் பெறும் மருத்துவ சிகிச்சைக்கு காப்பீடு அளிப்பவர் ஏற்கப்பட்ட ஒரு காப்புத் தொகை அளிக்க சம்மதிப்பதாக காப்பீட்டாளருக்கும் காப்பீடு பெறுபவருக்கும் இடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தம் என உடல்நலக் காப்பீட்டினை எளிமையாக வரையறுக்கலாம்.
- காப்பீட்டின் நிரந்தர விலக்குகளுள் இல்லாத விபத்துகள் / நோய்கள் / உடல்நலக் குறைவு ஏதாவது ஏற்பட்டு மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டால் ஏற்படும் அடிப்படைச் செலவுகளுக்கு உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசிகள் காப்பளிக்கின்றன.
- குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசி என்பது உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசியின் மற்றொரு வகையாகும். இங்கு, காப்பறுதித் தொகை குடும்ப உறுப்பினர்களுக்குள் பெயர்ச்சியடைகிறது.
- பணமில்லா வசதி” (“Cashless facility”) என்பது காப்பீடு பெற்றவர் பாலிசியின் விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகள்படி ஏற்கெனவே ஏற்கப்பட்ட தொகைக்கு ஏற்ப சிகிச்சைக் செலவுகளை காப்பீட்டாளர் நேரடியாக வலையமைப்பில் உள்ள மருத்துவமனைக்கு கட்டுவது தான் காப்பீடு பெற்றவருக்கு காப்பீட்டாளர் அளிக்கும் வசதியாகும்.
- குழு உடல்நலக் காப்பீட்டு பாலிசி குழுக்கள் / கூட்டமைப்புகள் / நிறுவனங்கள் / பெறுவணிக அமைப்புகளுக்குக் கிடைக்கின்றன. ஆனால், அவற்றுக்கு ஒரு மத்திய நிர்வாக அமைப்பும் காப்புப் பெறக்கூடிய குறைந்தபட்ச நபர்களின் எண்ணிக்கையும் இருக்க வேண்டும். அக்குழு ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்ட வகையில் இருக்க வேண்டும்.

## முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. தனித்தியங்கும் உடல்நலக் காப்பீடு நிறுவனங்கள்
2. வீட்டிலேயே தங்கி சிகிச்சை பெறுவது
3. மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகிகள் (TPA's)
4. முன்-கூட்டியே உள்ள நோய்கள்(PED's)
5. குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசி
6. பணமில்லா வசதி”

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### Answer 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

உடல்நலக் காப்பீடை நோயுற்ற நிலைமை அபாயத்தை கையாள்வதற்காக பயன்படுத்தலாம்

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

ஐஆர்டிஏ \_\_\_\_\_ -ஐ குறிக்கிறது.

- I. சர்வதேச ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம்
- II. இந்திய ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம்
- III. காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம்
- IV. வருமான ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம்

### கேள்வி 2

டி.பி.ஏ (TPA) என்ற சொல் \_\_\_\_\_-ஐ குறிக்கிறது.  
(உடல்நலக் காப்பீடு தொடர்பில் பதிலளிக்கவும்)

- I. முதன்மை கூட்டாளி
- II. உதவி வழங்குவதற்காக
- III. மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகி
- V. மூன்றாம் தரப்பு உதவி

### கேள்வி 3

கீழே உள்ள குழுக்களில் எந்த குழுவிற்கு உடல்நலக் காப்பீடு பாலிசியை பெறும் தகுதி இல்லை?

- I. ஒரு நிறுவனத்தின் ஊழியர்கள்
- II. ஒரு நிறுவனத்தின் கடன் அட்டையை வைத்திருப்பவர்கள்
- III. தொழில்முறை சங்க உறுப்பினர்கள்
- IV. உடல்நலக் காப்பீடை பெறும் நோக்கத்திற்காக உருவாக்கப்பட்ட தொடர்பில்லாத நபர்களின் குழு

#### கேள்வி 4

ஒரு குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசியின்கீழ் யாருக்கு காப்பளிக்கமுடியாது?

- I. குழந்தைகள்
- II. மனைவி
- III. மாமனார், மாமியார்
- IV. மாமா

#### கேள்வி 5

பிப்ரவரி 2013-இல் வெளியிடப்பட்ட ஐஆர்டிஏ விதிமுறைகளின் படி, பாலிசி காலாவதியாகும் தேதிக்கு பின்னர் புதுப்பிப்பதற்காக அனுமதிக்கப்படுகின்ற சலுகை காலம் எவ்வளவு?

- I. 15 நாட்கள்
- II. 30 நாட்கள்
- III. 45 நாட்கள்
- IV. 60 நாட்கள்

#### கேள்வி 6

பின்வரும் காட்சியில் சித்தரிக்கப்பட்டுள்ள காப்பீட்டு வடிவத்தை அடையாளம் காணவும்.

காட்சி: நோயாளி சிகிச்சை அளித்தவருக்கு பணம் கட்டுகிறார் பின்னர் உடல்நலக் காப்பீடு நிறுவனமிடமிருந்து அதை திரும்ப பெறுகிறார்.

- I. சேவை பலன்
- II. நேரடி ஒப்பந்தம்
- III. ஈட்டுறுதி
- IV. தற்செயல் விபத்து

#### கேள்வி 7

உடல்நலக் காப்பீடு நிறுவனங்கள் மூலம் செய்யப்படும் நெறிமுறை சார்ந்த இடையூறு \_\_\_\_\_-ஐ ஏற்படுத்தலாம்.

- I. சமூக மதிப்பீடு
- II. தீங்குவிளைவிக்கும் தேர்வு
- III. உடல்நலக் காப்பீட்டின் துஷ்பிரயோகம்
- IV. அபாய நிதிசேர்மம்



## கேள்வி 8

முதன்மை பராமரிப்பை \_\_\_\_\_ என்று விவரிக்க முடியும்.

- I. பராமரிப்பு ஒரு கடுமையான அமைப்பில் நோயாளிக்கு வழங்கப்படும்
- II. மருத்துவமனைகளில் வழங்கப்பட்ட பராமரிப்பு
- III. உடல்நலத்தை கோரி மக்கள் தொடர்பு கொள்ளும் முதல் புள்ளி
- V. மருத்துவர்கள் மூலம் வழங்கப்பட்ட பராமரிப்பு

## கேள்வி 9

\_\_\_\_\_ என்பவர் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்ட பின்னர் சிகிச்சை பெறுகின்ற காப்பீடு பெற்றவர்

- I. உள்நோயாளி
- II. வெளிநோயாளி
- III. பகல் நேர நோயாளி
- IV. வீட்டிலுள்ள நோயாளி

## கேள்வி 10

\_\_\_\_\_ பணமில்லா வசதி மூலம் காப்பீடு நிறுவனத்தால் மருத்துவ சேவைகளை வழங்குவதற்காக பட்டியலில் சேர்க்கப்பட்ட மருத்துவமனை/உடல்நல பராமரிப்பு வழங்குநரை குறிக்கிறது.

- I. பகல் பராமரிப்பு மையம்
- II. வலையமைப்பு வழங்குநர்
- III. மூன்றாவது தரப்பு நிர்வாகி
- IV. வீட்டிலேயே சிகிச்சை பெறுவது

## சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.  
ஐஆர்டிஏ காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையத்தை குறிக்கிறது.

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.  
TPA என்ற சொல் “மூன்றாம் தரப்பு நிர்வாகிகளை” குறிக்கிறது.

### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.  
உடல்நலக் காப்பீடை பெறும் நோக்கத்திற்காக உருவாக்கப்பட்ட தொடர்பில்லாத நபர்களின் குழுவிற்கு உடல்நலக் காப்பீடை பெறும் தகுதி கிடையாது.

### பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.  
குடும்ப பெயர்ச்சி பாலிசியின்கீழ் மாமாவிற்ரு காப்பளிக்கமுடியாது.

### பதில் 5

---

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பிப்ரவரி 2013-இல் வெளியிடப்பட்ட ஐஆர்டிஏ விதிமுறைகளின் படி, பாலிசி காலாவதியாகும் தேதிக்கு பின்னர் புதுப்பிப்பதற்காக 30 நாட்களுக்கு சலுகை காலம் அனுமதிக்கப்படுகிறது.

**பதில் 6**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காட்சி காப்பீட்டின் ஈட்டுறுதி வகையை குறிக்கிறது

**பதில் 7**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

உடல்நலக் காப்பீடு நிறுவனங்கள் மூலம் செய்யப்படும் நெறிமுறை சார்ந்த இடையூறு தீங்கு விளைவிக்கும் தேர்வை ஏற்படுத்தலாம்

**பதில் 8**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

முதன்மை பராமரிப்பை உடல்நலத்தை கோரி மக்கள் தொடர்பு கொள்ளும் முதல் புள்ளி என்று விவரிக்க முடியும்.

**பதில் 9**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

உள்ளோயாளி என்பவர் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்ட பின்னர் சிகிச்சை பெறுகின்ற காப்பீடு பெற்றவர்

**பதில் 10**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

வலையமைப்பு வழங்குநர் என்பவர் பணமில்லா வசதி மூலம் காப்பீடு நிறுவனத்தால் மருத்துவ சேவைகளை வழங்குவதற்காக பட்டியலில் சேர்க்கப்பட்ட மருத்துவமனை / உடல்நல பராமரிப்பு வழங்குநர் ஆவார்.

---

## அத்தியாயம் 9

### ஆயுள் காப்பீட்டின் பயன்பாடுகள்

#### அத்தியாய அறிமுகம்

. ஆயுள் காப்பீட்டின் நோக்கம் அகால மரணத்திற்கு எதிராக தனிநபர்களுக்கு காப்பளிப்பது மட்டுமல்ல. அதன் பலன் பிற பயன்பாடுகளிலும் உள்ளது. இதை நிதியங்களை உருவாக்கி அதன் விளைவாக காப்பீட்டு நலன்களை தருவதற்காக பயன்படுத்தப்படலாம்; அதை தொழில்களின் பிரதான அதிகாரிகளுக்கு காப்பளிக்கும் பாலிசியை உருவாக்க மற்றும் அடமானங்களின் மீட்பிற்கும் பாலிசியை உருவாக்க பயன்படுத்த முடியும். சுருக்கமாக ஆயுள் காப்பீட்டின் இந்த பல்வேறு பயன்பாடுகளை நாம் விவரிக்கலாம்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

#### அ ஆயுள் காப்பீட்டின் பயன்பாடுகள்

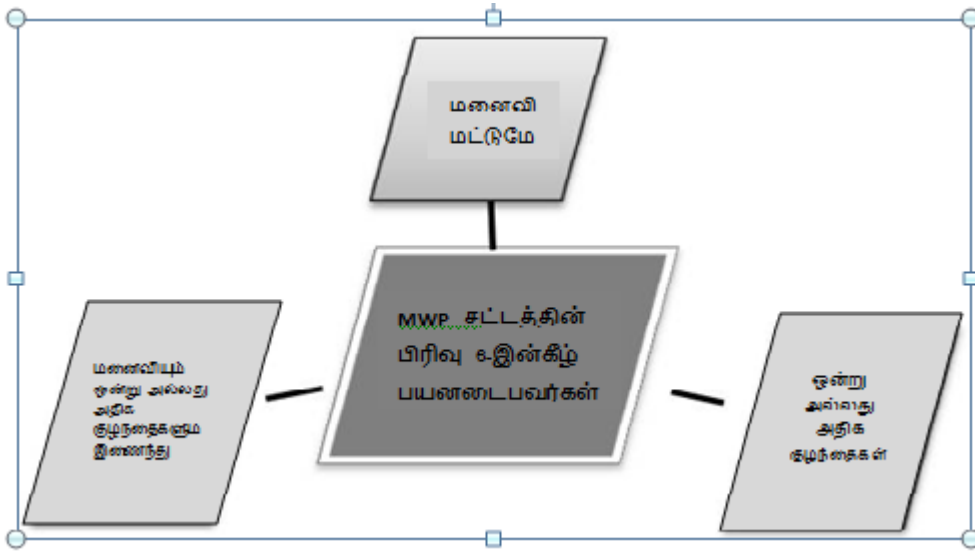
## அ ஆயுள் காப்பீடின் பயன்பாடுகள்

### 1. திருமணமான பெண்களின் சொத்து சட்டம் (Married Women's Property Act - MWP)

ஆயுள் பாலிசியில் அறக்கட்டளைகளின் கருத்து ஆண்டுத்தொகைகள் உட்பட ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின்கீழுள்ள நன்மைகளை ஒருவருக்கு மாற்றும்போது / அதை பெறும் பரம்பரை வாரிசுக்கு எஸ்டேட் வரியை பொருத்தும் போது அவசியமாகிறது. இந்தியாவில் எஸ்டேட் வரி அகற்றப்பட்ட பின்னர், அறக்கட்டளைகளின் கருத்தை இனி யாரும் விரும்புவதில்லை என்றாலும், அதன் விரிவான அர்த்தத்தை புரிந்து கொள்வது உதவியாக இருக்கும்.

திருமணமான பெண்களின் சொத்து சட்டத்தின் பிரிவு 6, 1874, மனைவி மற்றும் குழந்தைகளுக்கு ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டின்கீழ் நலன்களின் பாதுகாப்பை வழங்குகிறது. திருமணமான பெண்களின் சொத்து சட்டத்தின் பிரிவு 6, 1874 ஒரு அறக்கட்டளையை உருவாக்கவும் உரிமை வழங்குகிறது.

#### படம் 1 MWP சட்டத்தின் கீழ் பயனடைபவர்கள்



ஒரு திருமணமான நபர் தனது சொந்த ஆயுளின்மீது ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டுப் பாலிசி எடுத்து, அதற்கான நன்மைகளை அவரது மனைவி, அல்லது அவரது மனைவி மற்றும் குழந்தைகள், அல்லது அவர்களில் ஒருவருக்கு கிடைக்கவேண்டும் என்று பாலிசி மேலேயே வெளிப்படுத்தியிருந்தால், அவரது விருப்பப்படியே அது அவரது மனைவி, அல்லது மனைவி மற்றும் குழந்தைகள், அல்லது அவர்களில் ஒருவரின் நலனுக்காக ஒரு அறக்கட்டளையாக கருதப்படுவது உறுதி செய்யப்படவேண்டும் என்று சட்டத்திலேயே வகுக்கப்பட்டுள்ளது. மேலும், அந்த அறக்கட்டளையின் எந்த பொருளும் இருக்கும்வரை, காப்பீடு செய்தவர் அல்லது அவருக்கு கடனளித்தவர்களின் கட்டுபாட்டை மீறியிருக்கும், அல்லது அவரது எஸ்டேட்டின் பகுதியாகவும் இருக்க முடியாது.

#### .அ) MWP சட்டத்தின்கீழ் ஒரு பாலிசியின் அம்சங்கள்

- ஒவ்வொரு பாலிசியும் ஒரு தனி டிரஸ்டாக அதாவது அறக்கட்டளையாக இருக்கும்.. மனைவி அல்லது குழந்தை (18 வயதுக்கு மேலுள்ளவர்) அதன் அறங்காவலராக இருக்க முடியும்.
- பாலிசி நீதிமன்ற இணைப்புகள், கடனாளர்கள் மற்றும் ஆயுள் காப்பீடு செய்தவரின் கட்டுபாட்டை மீறியிருக்கும்.

iii) ஈடுக்கோரல் பணம் அறங்காவலர்களுக்கு வழங்கப்படும்.

iv) பாலிசியை ஒப்படைக்க முடியாது மற்றும் எந்த நியமனமும் அல்லது உரிமை மாற்றமும் அனுமதிக்கப்படாது.

v) பாலிசிதாரர் பாலிசியின் கீழுள்ள நன்மைகளை நிர்வகிப்பதற்கு ஒரு சிறப்பு அறங்காவலர் நியமிக்கவில்லை என்றால், பாலிசியின் கீழ் பாதுகாக்கப்பட்ட தொகை, காப்பீடு அமலாக்கப்பட்ட அலுவலகம் உள்ள இடத்தின் மாநிலத்தின் அதிகாரப்பூர்வ அறங்காவலருக்கு வழங்கப்படவேண்டும்

ஆ) நன்மைகள்

அறக்கட்டளை, ஒரு மாற்ற இயலாத, திருத்த இயலாத டிரஸ்ட் பத்திரத்தின்கீழ் அமைக்கப்படுகிறது ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட காப்பீட்டு பாலிசிகளை உள்ளடக்க முடியும். ஆயுள் காப்பீட்டின் நன்மைகளாக கிடைக்கும், அறக்கட்டளையின் சொத்தை நிர்வகிக்க ஒரு அறங்காவலரை நியமிப்பது மிக முக்கியம். பாலிசிகளை நடத்த ஒரு அறக்கட்டளையை உருவாக்குவதன் மூலம், பாலிசிதாரர் பாலிசியின் கீழுள்ள மற்றும் ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவரின் மரணத்தின் மீது தனது உரிமைகளை விட்டு கொடுக்கிறார். அறங்காவலர் காப்பீட்டு இலாபங்களை முதலீடு செய்கிறார் மற்றும் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பயனாளிகளுக்காக அறக்கட்டளையை நிர்வகிக்கிறார்.

துணைவர் மற்றும் குழந்தைகளின் நலனுக்காக அறக்கட்டளையை உருவாக்குவது ஒரு வழக்கமாக இருந்தாலும், பயனாளிகள் வேறு எந்த சட்டரீதியான நபராகவும் இருக்க முடியும். அறக்கட்டளையை உருவாக்குவது, பயனாளி சிறுவயதினராக இருக்கும்போது பாலிசி வருமானம் புத்திசாலித்தனமாக முதலீடு செய்யப்படுவதை உறுதி செய்கிறது மற்றும் எதிர்கால கடனாளிகளுக்கு எதிராக நன்மைகளையும் பாதுகாக்கிறது.

1. பிரதான நபரின் காப்பீடு (Key man Insurance)

பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீட்டு வணிக காப்பீட்டின் ஒரு முக்கிய வடிவம் ஆகும்.

## வரையறை

பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடை, வணிகத்தின் ஒரு முக்கிய உறுப்பினரின் மரணம் மூலம் அல்லது நீண்ட காலத்திற்கு அவர் திறனற்று செயல்படாமல் இருக்கும்போது எழும் நிதி இழப்புகளை ஈடு செய்ய வணிகம் மூலம் எடுக்கப்படும் காப்பீட்டு பாலிசி என விவரிக்கலாம்.

எளிதாக கூறவேண்டுமென்றால், பிரதான நபர் காப்பீடு வணிக பாதுகாப்பு காரணங்களுக்காக பயன்படுத்தப்படும் ஒரு ஆயுள் காப்பீடாக இருக்கிறது. பாலிசியின் காலம் வணிகத்தில் பிரதான நபர் பயனுள்ளதாக உள்ள காலத்திற்கு மேல் நீடிக்காது. பிரதான நபர் காப்பீட்டு பாலிசிகள் பொதுவாக வணிகத்திற்கு சொந்தமானவை மற்றும் அதன் நோக்கம் முக்கியமான வருமான உருவாக்கியின் இழப்பு ஏற்படுத்தக்கூடிய வணிக இழப்புகளை ஈடு செய்து மற்றும் வணிகம் தொடர்வதை சுலபமாக்குவதில் உள்ளது. பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடு, உண்மையான இழப்புகளுக்கு ஈட்டுறுதி வழங்குவதில்லை ஆனால் காப்பீடு பாலிசியில் குறிப்பிட்ட ஒரு நிலையான பணத் தொகையை இழப்பீடாக வழங்குகிறது.

பல தொழில்களில் பெரும்பாலான இலாபங்களுக்கான பொறுப்பு, அல்லது நிறுவனத்திற்கு மிக முக்கியமான அறிவுசார் சொத்து போன்ற தனிப்பட்ட மற்றும் கடினமான திறன் கொண்ட ஒரு பிரதான நபர் இருக்கிறார். அறிவு, வேலை, அல்லது நிறுவனத்தில் ஒட்டுமொத்தமாக

பங்களிக்கும் மற்றும் மதிப்புமிக்கவராக கருதப்படுகிற பிரதான நபரின் ஆயுள் அல்லது உடல்நலனுக்காக முதலாளி காப்பீடு பாலிசியை எடுக்கலாம்.

பிரதான நபரை இழந்துவிடும் நிகழ்வில் முதலாளிக்கு ஏற்படக்கூடிய செலவுகள் (தற்காலிக உதவிக்காக பணியமர்த்தல் அல்லது ஒரு பதவியில் தொடர்ந்து வருபவரின் நியமனம் போன்றது) மற்றும் இழப்புகள் (தொடர்ந்து வந்தவர்கள் பயிற்சி பெறும் வரை, வணிக பரிமாற்றத்தில் குறைந்துவிடும் திறன் போன்ற) சாத்தியங்களை ஈடு செய்வதற்காக இதை செய்கிறார்.

பிரதான நபர் (Keyman) ஒரு கால காப்பீட்டு பாலிசி. இதில், காப்பீட்டுத் தொகை என்பது பிரதான நபரின் சொந்த வருமானத்துடன் இணைக்கப்படாமல் நிறுவனத்தின் இலாபத்துடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. ப்ரீமியம் நிறுவனம் மூலம் கட்டப்படும். முழு ப்ரீமியமும் வணிக செலவில் கருதப்படுவதால் இதற்கு முழு வரி விலக்கு கிடைக்கிறது. பிரதான நபர் இறந்துவிடும் வழக்கில், நன்மை நிறுவனத்திற்கு வழங்கப்படுகிறது. தனிப்பட்ட காப்பீட்டு பாலிசிகள் போலல்லாமல், பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீட்டின் மரண நன்மை வரிக்குட்பட்ட வருமானமாக கணக்கிடப்படுகிறது..

வணிகத்தின் தணிக்கை செய்யப்பட்ட நிதி அறிக்கைகளை மற்றும் வருமானவரி தொகை மதிப்பீடு தாக்கல்களை காப்பீடு நிறுவனம் பார்க்கும். பொதுவாக, பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடு பெறும் தகுதியை பெற நிறுவனம் இலாபகரமாக இருக்க வேண்டும். ஒரு சில சந்தர்ப்பங்களில், நஷ்டத்தில் இருந்தாலும் நல்ல-நிதி தொடக்கமுள்ள நிறுவனங்களுக்கு விதிவிலக்காக காப்பீடு நிறுவனங்கள் இதை தரலாம்.

அ) யார் ஒரு பிரதான நபராக (Keyman) இருக்க முடியும்?

ஒரு பிரதான நபர் நேரடியாக வணிகத்துடன் தொடர்புடையவராக இருக்கலாம் மற்றும் அவரது இழப்பு வணிகத்திற்கு நிதி நெருக்கடியை ஏற்படுத்தலாம். உதாரணமாக, இந்த நபர் நிறுவனத்தின் இயக்குனராக, பங்குதாரராக, முக்கிய விற்பனை நபராக, முக்கிய திட்ட மேலாளராக அல்லது நிறுவனத்திற்கு விசேஷமாக தேவைப்படும் மதிப்புமிக்க குறிப்பிட்ட திறன்கள் அல்லது அறிவை கொண்டுள்ள யாராவது இருக்க முடியும்.

ஆ) காப்பீடு செய்யக்கூடிய இழப்புகள்

பின்வரும் இழப்புகள் பிரதான நபர் காப்பீடு மூலம் இழப்பீடு வழங்கப்படும் இழப்புகளாக உள்ளன:

- பிரதான நபரால் நீண்ட காலம் வேலை செய்யமுடியாத போது ஏற்படும் இழப்புகளுக்கு, அதாவது தற்காலிக பணியாளர்கள் வழங்கும் செலவு மற்றும் ஒரு மாற்றானை நியமிக்க மற்றும் பயிற்சிக்கு தேவைப்படும் நிதி தேவைகள்
- இலாபங்களை பாதுகாக்கும் காப்பீடு. உதாரணமாக, நாம் இழந்த விற்பனை வருமானத்தை ஈடு செய்ய, பிரதான நபர் ஈடுபட்டிருந்த வணிக திட்டத்தின் தாமதம் அல்லது இரத்து விளைவாக எழும் இழப்புகள், விரிவாக்கும் வாய்ப்பின் இழப்பு, சிறப்பு திறன்கள் அல்லது அறிவின் இழப்பு

3 அடமான மீட்பு காப்பீடு (MRI)

நீங்கள் ஒரு சொத்தை வாங்க கடன் வாங்குகிறீர்கள். கடன் ஏற்பாட்டின் ஒரு பகுதியாக வங்கியின் அடமான மீட்பு காப்பீட்டிற்கும் நீங்கள் பணம் கொடுக்க வேண்டும்.

அ) MRI என்றால் என்ன?

இது வீட்டு கடன் பெற்றவர்களுக்கு நிதி பாதுகாப்பை வழங்குகின்ற காப்பீட்டு பாலிசி. இது அடிப்படையில் அடமானம் வைப்பவர் மூலம் எடுக்கப்படுகின்ற ஒரு குறைகின்ற கால ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசி, மற்றும் கடன் வாங்கியவர் தனது முழு கடனை திருப்பும் முன்னர் இறந்துவிட்டால் மிகுதியுள்ள கடனை திருப்பி தருவதற்காக எடுக்கப்படுகிறது. பாலிசிதாரரின் எதிர்பாராத மரணம் ஏற்படும் வழக்கில் அவரை சார்ந்தவர்களுக்கு தங்கள் கடன்களை தீர்க்க உதவி தேவைப்படுகின்ற முதியவர்களுக்கு இந்த திட்டம் ஏற்றது.

ஆ) அம்சங்கள்

பாலிசி ஒப்படைவு மதிப்பு அல்லது முதிர்வு நன்மைகளை கொண்டுள்ளது. காப்பின் அளவு பாலிசி காலம் முழுவதும் ஒரே மாதிரி இருக்கின்ற கால காப்பீடை போல் இல்லாமல், இந்த பாலிசியின் கீழுள்ள காப்பீடின் அளவு ஒவ்வொரு ஆண்டும் குறைகிறது.

#### சுய-பரீட்சை 7

அடமான மீட்பு காப்பீடின் பின்னால் உள்ள நோக்கம் என்ன?

- I. மலிவான அடமான விகிதங்களை ஊக்குவிக்கிறது
- II. வீட்டு கடன் பெறுபவர்களுக்கு நிதி பாதுகாப்பை வழங்குகிறது
- III. அடமானம் வைக்கப்பட்ட சொத்தின் மதிப்பை பாதுகாப்பது
- IV. தவறு நேரிடும் வழக்கில் வெளியேற்றப்படுவதை தவிர்ப்பது

## சுருக்கம்

- திருமணமான பெண்களின் சொத்து சட்டத்தின் பிரிவு 6, 1874, மனைவி மற்றும் குழந்தைகளுக்கு ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டின்கீழ் நலன்களின் பாதுகாப்பை வழங்குகிறது.
- MWP சட்டத்தின்கீழ் எடுத்த பாலிசி நிதிமன்ற இணைப்புகள், கடனாளர்கள் மற்றும் ஆயுள் காப்பீடு செய்தவரின் கட்டுபாட்டை மீறியிருக்கும்.
- பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீட்டு வணிக காப்பீட்டின் ஒரு முக்கிய வடிவம் ஆகும். பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடை, வணிகத்தின் ஒரு முக்கிய உறுப்பினரின் மரணம் மூலம் அல்லது நீண்ட காலத்திற்கு அவர் திறனற்று செயல்படாமல் இருக்கும்போது எழும் நிதி இழப்புகளை ஈடு செய்ய வணிகம் மூலம் எடுக்கப்படும் காப்பீட்டு பாலிசி என விவரிக்கலாம்.
- அடமான மீட்பு காப்பீடு என்பது அடிப்படையில் அடமானம் வைப்பவர் மூலம் எடுக்கப்படுகின்ற ஒரு குறைகின்ற கால ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசி, மற்றும் கடன் வாங்கியவர் தனது முழு கடனை திருப்பும் முன்னர் இறந்துவிட்டால் மிகுதியுள்ள கடனை திருப்பி தருவதற்காக எடுக்கப்படுகிறது.

## முக்கிய வார்த்தைகள்

1. திருமணமான பெண்களின் சொத்து சட்டம்
2. பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடு
3. அடமான மீட்பு காப்பீடு



## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

MRI வீட்டு கடன் பெறுபவர்களுக்கு நிதி பாதுகாப்பை வழங்குகிறது

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடின் கீழ் காப்பளிக்கப்பட்ட தொகை பொதுவாக பின்வருவதில் எத்துடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளது?

- I. பிரதான நபர் (Keyman) வருமானம்
- II. வணிக இலாபம்
- III. வர்த்தக வரலாறு
- IV. பணவீக்க வீதம்

### கேள்வி 2

அடமான மீட்பு காப்பீடை (MRI) \_\_\_\_\_-இன்கீழ் வகைப்படுத்தப்படுகிறது.

- I. அதிகரிக்கும் கால ஆயுள் காப்பீடு
- II. குறைகின்ற கால ஆயுள் காப்பீடு
- III. மாறுபாடும் ஆயுள் காப்பீடு
- IV. உலகளாவிய ஆயுள் காப்பீடு

### கேள்வி 3

கீழுள்ள இழப்புக்களில் பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடின் கீழ் காப்பளிக்கப்படுவதை எவை?

- I. சொத்து திருட்டு
- II. ஒரு பிரதான நபர் வேலை செய்ய முடியாதபோது ஏற்படும் நீண்ட காலம் தொடர்பான இழப்புகள்
- III. பொது கடன்பாடு
- IV. பிழைகள் மற்றும் தவிர்ப்புகளால் ஏற்படும் இழப்புகள்

### கேள்வி 4

ஒரு பாலிசி MWP சட்டத்தின் கீழ் எடுக்கப்பட்டது. பாலிசிதாரர் பாலிசியின் கீழ் நன்மைகளை நிர்வகிப்பதற்கு ஒரு சிறப்பு அறங்காவலர் நியமிக்கவில்லை என்றால், பாலிசியின் கீழ் பாதுகாக்கப்பட்ட தொகை \_\_\_\_\_ -ற்கு வழங்கப்படும்.

- I. அடுத்த வாரிசு
- II. மாநிலத்தின் அதிகாரப்பூர்வ அறங்காவலர்
- III. காப்பீட்டு நிறுவனம்
- IV. காப்பீட்டு பெற்றவர்

### கேள்வி 5

மகேஷ் கடன் வாங்கிய மூலதனம் மூலம் ஒரு வணிகத்தை நடத்துகிறார். அவரது திடீர் மறைவுக்கு பின்னர், அனைத்து கடன் வழங்குநர்களும் மகேஷின் சொத்துக்களை முடிந்த வரை எடுத்துக்கொள்ள முயற்சி செய்கின்றனர். கீழே உள்ள சொத்துக்களில் எந்த சொத்துக்களை கடனாளர்களால் தொடர்முடியாது?

- I. மகேஷ் பெயரில் உள்ள சொத்து
- II. மகேஷின் வங்கி கணக்குகள்
- III. MWP சட்டத்தின் பிரிவு 6 இன் கீழ் வாங்கிய கால ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசி
- IV. மகேஷுக்கு சொந்தமான பரஸ்பர நிதிகள்

#### கேள்வி 6

கீழே உள்ள தேர்வுகளில் MWP சட்டத்தை பொறுத்தவரை எது உண்மை?

கூறு I: முதிர்வு ஈடுக்கோரல்களுக்கான காசோலைகள் பாலிசிதாரர்களுக்கு செலுத்தப்படுகிறது  
கூறு II: முதிர்வு ஈடுக்கோரல்களுக்கான காசோலைகள் அறங்காவலர்களுக்கு செலுத்தப்படுகிறது

- I. I உண்மையானது
- II. II உண்மையானது
- III. I மற்றும் II, இந்த இரண்டுமே உண்மை
- IV. I மற்றும் II, இந்த இரண்டுமே உண்மையில்லை

#### கேள்வி 7

கீழே உள்ள தேர்வுகளில் MWP சட்டத்தை பொறுத்தவரை எது உண்மை?

கூறு I: மரண ஈடுக்கோரல்கள் நியமித்தவர்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது  
கூறு II: மரண ஈடுக்கோரல்கள் அறங்காவலர்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது

- I. I உண்மையானது
- II. II உண்மையானது
- III. I மற்றும் II, இந்த இரண்டுமே உண்மை
- IV. I மற்றும் II, இந்த இரண்டுமே உண்மையில்லை

#### கேள்வி 8

அஜய் தனது ஊழியர்களுக்காக காப்பீடு ப்ரீமியங்களை கட்டுகிறார். கீழுள்ள காப்பீடு ப்ரீமியத்தில் ஊழியருக்கு வழங்கப்படும் இழப்பீடிற்கு கீழே கழிக்கத்தக்கதாக எது கருதப்படவில்லை?

தேர்வு I: ஊழியருக்கு வழங்கவேண்டிய நன்மைகளை கொண்டுள்ள உடல்நலக் காப்பீடு  
தேர்வு II: அஜய்க்கு நன்மைகளை வழங்கவேண்டிய பிரதான நபர் (Keyman) ஆயுள் காப்பீடு

- I. I மட்டும்
- II. II மட்டும்
- III. I மற்றும் II இரண்டுமே
- IV. I-ம் இல்லை II-ம் இல்லை

#### கேள்வி 9

உத்தரவாதமாக தங்கள் சொத்தை அடகு வைத்து கடன் பெறுபவர்களுக்கு வட்டி விதிக்கும் ஆனால் சொத்தின் உரிமையை வைத்திருக்கும் நடைமுறை \_\_\_\_\_ என்று அழைக்கப்படுகிறது.

- I. பாதுகாப்பு
- II. அடமானம்
- III. கந்துவட்டி
- IV. அடகு வைப்பது

## கேள்வி 10

கீழே உள்ள பாலிசியில் எதனால் வீட்டு கடன் வாங்குபவர்களுக்கு பாதுகாப்பு வழங்க முடியும்?

- I. ஆயுள் காப்பீடு
- II. இயலாமை காப்பீடு
- III. அடமான மீட்பு காப்பீடு
- IV. பொது காப்பீடு

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

#### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடின் கீழ் காப்பளிக்கப்பட்ட தொகை பொதுவாக வணிக லாபத்துடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளது.

#### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

அடமான மீட்பு காப்பீடை (MRI)-ஐ குறைகின்ற கால ஆயுள் காப்பீடின் கீழ் வகைப்படுத்தலாம்.

#### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு பிரதான நபர் வேலை செய்ய முடியாதபோது ஏற்படும் நீண்ட காலம் தொடர்பான இழப்புகளுக்கு பிரதான நபர் (Keyman) காப்பீடு மூலம் காப்பளிக்கப்படுகிறது.

#### பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பாலிசிதாரர் பாலிசியின் கீழ் நன்மைகளை நிர்வகிப்பதற்கு ஒரு சிறப்பு அறங்காவலரை நியமிக்கவில்லை என்றால், பாலிசியின் கீழ் பாதுகாக்கப்பட்ட தொகை மாநிலத்தின் அதிகாரப்பூர்வ அறங்காவலருக்கு வழங்கப்படும்.

#### பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

MWP சட்டத்தின் பிரிவு 6 இன் கீழ் வாங்கிய கால ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியை நீதிமன்ற இணைப்புகள் மற்றும் கடன் வழங்குநர்களால் தொட முடியாது.

#### பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

முதிர்வு ஈடுக்கோரல்களுக்கான காசோலைகள் அறங்காவலர்களுக்கு செலுத்தப்படுகிறது.

#### பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மரண ஈடுக்கோரல்கள் அறங்காவலர்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது.

#### பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

அஜயக்கு நன்மைகளை வழங்கவேண்டிய பிரதான நபர் (Keyman) ஆயுள் காப்பீடின் கீழ் ஊழியருக்கு வழங்கப்படும் இழப்பீடிற்கு கீழே கழிக்கத்தக்கதாக கருதப்படுவதில்லை.

---

## பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

உத்தரவாதமாக தங்கள் சொத்தை அடகு வைத்து கடன் பெறுபவர்களுக்கு வட்டி விதிக்கும் ஆனால் சொத்தின் உரிமையை வைத்திருக்கும் நடைமுறை அடமானம் என்று அழைக்கப்படுகிறது

## பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

வீட்டு கடன் வாங்குபவர்களுக்கு அடமான மீட்பு காப்பீடால் பாதுகாப்பு வழங்க முடியும்

# ஆயுள் காப்பீடில் விலை மற்றும் மதிப்பீட்டு

### அத்தியாய அறிமுகம்

கற்பவருக்கு ஆயுள் விலை மற்றும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களின் நன்மைகளில் பயன்படும் அடிப்படைக்கூறுகளை அறிமுகப்படுத்துவதே இந்த அத்தியாயத்தின் நோக்கமாக உள்ளது. நாம் முதலில் ப்ரீமியத்தை உள்ள கூறுகளை விவாதித்துவிட்டு, பின்னர் உபரி மற்றும் போனஸ் கருத்து பற்றி விவாதிப்போம்.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

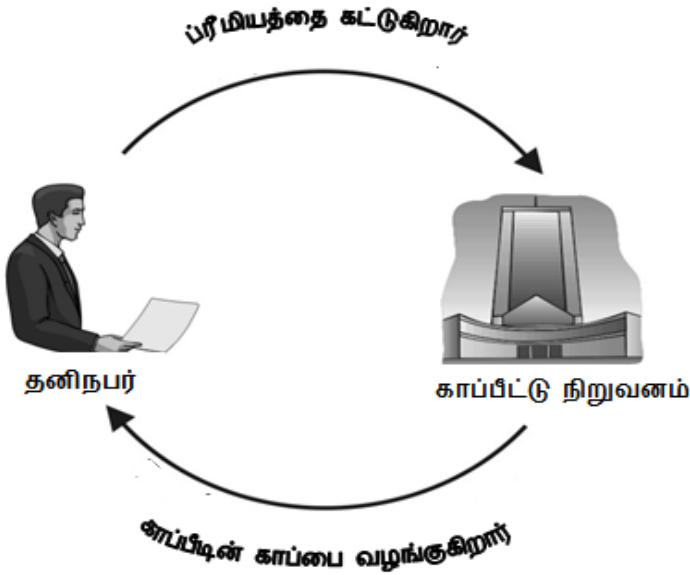
1. காப்பீட்டு விலை - அடிப்படைக்கூறுகள்
2. உபரி மற்றும் போனஸ்

## 1. காப்பீடு விலை- அடிப்படைக்கூறுகள்

### 1. ப்ரீமியம்

சாதாரண மொழியில், ப்ரீமியம் என்ற சொல் ஒரு காப்பீட்டு பாலிசியை வாங்குவதற்காக காப்பீடு பெற்றவர் செலுத்தும் விலையை குறிக்கிறது. பொதுவாக இது காப்பீட்டுத் தொகையில் ஒவ்வொரு ஆயிரம் ரூபாய்க்கும் உள்ள ப்ரீமியம் விகிதமாக தெரிவிக்கப்படும். இந்த ப்ரீமியம் விகிதங்கள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் விகிதங்களின் அட்டவணைகள் வடிவில் கிடைக்கின்றன.

### படம் 1 ப்ரீமியம்



இந்த அட்டவணைகளில் அச்சிடப்பட்ட விகிதங்கள் "அலுவலக ப்ரீமியங்கள்" என்று அழைக்கப்படுகிறது. அவை பொதுவாக ஒவ்வொரு ஆண்டும் கட்டப்பட வேண்டிய நிலை ஆண்டு ப்ரீமியங்களாக உள்ளன. பெரும்பாலான சந்தர்ப்பங்களில், பாலிசி காலம் முழுவதும் அவை ஒரேமாதிரி இருக்கும் மற்றும் ஆண்டு விகிதமாக குறிப்பிடப்படுகின்றன.

### உதாரணம்

ஒரு குறிப்பிட்ட வயதில் ஒரு இருபது ஆண்டு என்டோமென்ட் பாலிசிக்கான ப்ரீமியம் ரூ 4,800 என்றால், இதற்கு அர்த்தம் இருபது ஆண்டுகளுக்கு ஒவ்வொரு ஆண்டும் ரூ.4,800 கட்டப்பட வேண்டும்.

எனினும் முதல் சில ஆண்டுகளில் மட்டுமே ப்ரீமியங்கள் செலுத்தப்படுகிற மாதிரி சில பாலிசிகளும் உள்ளன. ஒரே ஒரு ப்ரீமியத்தை ஒப்பந்தத்தின் ஆரம்பத்திலேயே பெறுகிற ஒற்றை ப்ரீமியம் ஒப்பந்தங்களும் நிறுவனங்களிடம் உள்ளன. இந்த பாலிசிகள் பொதுவாக முதலீட்டு சார்ந்ததாக உள்ளன.

### 2. தள்ளுபடிகள்

ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனங்கள் செலுத்தப்பட வேண்டிய ப்ரீமியத்தில் சில வகையான தள்ளுபடிகளையும் வழங்குகின்றன. இத்தகைய இரண்டு தள்ளுபடிகள்:

- ✓ காப்பளிக்கப்பட்ட தொகைக்கு
- ✓ ப்ரீமியம் செலுத்தும் முறைக்கு

#### அ) காப்பளிக்கப்பட்ட தொகைக்கான தள்ளுபடி

காப்பளிக்கப்பட்ட தொகையின் அளவு அதிகமாக உள்ள பாலிசிகளை வாங்குபவர்களுக்கு தள்ளுபடி வழங்கப்படுகிறது. அதிக மதிப்புள்ள பாலிசிகளுக்கு சேவை வழங்கும்போது காப்பீடு நிறுவனத்திற்கு கிடைக்கும் லாபங்களில் வாடிக்கையாளருக்கும் பங்களிக்கும் ஒரு வழியாக இந்த தள்ளுபடி வழங்கப்படுகிறது, இதற்கான காரணம் மிக எளிது. ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் சேவையளிக்கும் பாலிசியின் தொகை ரூ.50,000 அல்லது ரூ.5,00,000 என எந்த அளவில் இருந்தாலும் இரண்டிற்கும் தேவைப்படுகின்ற முயற்சியின் அளவு, மற்றும் அதன் விளைவாக இந்த பாலிசிகளை செயல்படுத்துவதற்கான செலவும் அதேதான் இருக்கும். ஆனால் அதிக தொகையுள்ள பாலிசிகளின் மூலம் கிடைக்கும் ப்ரீமியமும் மற்றும் இலாபங்களும் அதிகமாக உள்ளது.

### ஆ) ப்ரீமியம் செலுத்தும் முறையில் தள்ளுபடி

இதேபோல் ப்ரீமியம் செலுத்தப்படும் முறையில் தள்ளுபடி வழங்கப்படலாம். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் ஆண்டிற்கு, அரை ஆண்டிற்கு, காலாண்டிற்கு ஒரு முறை அல்லது மாதாந்திர அடிப்படையில் ப்ரீமியங்களை கட்ட அனுமதிக்கின்றன. பணம் செலுத்தும் முறை எத்தனை அடிக்கடி உள்ளதோ, செலவும் அத்தனை அதிகம். அரையாண்டு அல்லது ஆண்டு ப்ரீமியங்களில் பணம் வாங்குவதும் அதை கணக்கிடுவதும் ஆண்டிற்கு ஒரு முறை மட்டுமே தேவைப்படும், ஆனால் காலாண்டு அல்லது மாதாந்திர முறையில் இந்த செயல்முறை அடிக்கடி தேவைப்படுகிறது. இதனால் காலாண்டு அல்லது மாதாந்திர முறைகளுடன் ஒப்பிடுகையில் அரையாண்டு அல்லது ஆண்டு முறை நிர்வாக செலவுகளில் சேமிப்பை தருகிறது. மேலும், வருடாந்திர முறையில், காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் முழு ஆண்டு காலத்திற்கும் இந்த தொகையை பயன்படுத்தி மற்றும் அதில் வட்டி சம்பாதிக்க முடியும். எனவே, காப்பீட்டாளர்கள் வருடாந்திர மற்றும் அரையாண்டு முறையில் பணம் செலுத்துவதை ஊக்குவிப்பதற்காக தள்ளுபடியை அனுமதிக்கின்றனர். தேவைப்படும் கூடுதல் நிர்வாக செலவை ஈடு செய்வதற்காக மாதாந்திர முறை கட்டணத்தில், ஒரு சிறிய கூடுதல் கட்டணத்தையும் அவர்கள் வசூலிக்கலாம்.

### 3. கூடுதல் கட்டணங்கள்

கூடுதல் அபாயத்தை விளைவிக்கும் எந்த குறிப்பிடத்தக்க காரணிகளும் இல்லை என்றால் அட்டவணை ப்ரீமியம் கட்டணம் மட்டுமே காப்பீடு செய்த தனிநபர்களின் குழுவிடம் வசூலிக்கப்படும். இத்தகைய தனிப்பட்ட வாழ்வுகள் தரமான வாழ்வுகள் என அழைக்கப்படும் மற்றும் வசூலிக்கப்படும் விகிதங்கள் சாதாரண விகிதங்கள் எனப்படுகின்றன.

காப்பீடிற்காக முன்மொழியும் ஒரு நபர் வாழ்விற்கு அபாயத்தை விளைவிக்க முடிகின்ற இதய நோய்கள் அல்லது நீரிழிவு போன்ற சில உடல்நல பிரச்சினைகளால் பாதிக்கப்பட்டிருந்தால், அப்படிப்பட்ட வாழ்வு மற்ற தரமான வாழ்வுடன் ஒப்பிடுகையில் தரமில்லாத வாழ்வாக கருதப்படுகிறது மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனம் உடல்நலத்திற்காக கூடுதல் என்ற முறையில் கூடுதல் ப்ரீமியத்தை வசூலிக்க முடிவு செய்யலாம் இதேபோல் சர்க்கஸ் கழைக்கூத்தாடி போல ஒரு அபாயகரமான தொழிலில் ஈடுபட்டுள்ளவர்கள் மீதும் கூடுதல் கட்டணம் சுமத்தப்படும். அட்டவணை ப்ரீமியமை விட இந்த கூடுதல் அதிகமான ப்ரீமியமாக இருக்கும்.

மீண்டும், ஒரு காப்பீட்டாளர் ஒரு கூடுதல் ப்ரீமியமை வசூலித்து, அதற்கு ஒரு பாலிசியின்கீழ் சில கூடுதல் நன்மைகளை வழங்க கூடும்.

### உதாரணம்

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒரு இரட்டை விபத்து நன்மையை அல்லது DAB (மரணம் விபத்து காரணமாக இருந்தால் காப்பீட்டுத் தொகையை விட இருமடங்கு தொகை

வழங்கப்படும்) வழங்கலாம். இதற்காக, ஒவ்வொரு ஆயிரம் ரூபாய் தொகைக்கும் ஒரு ரூபாய் கூடுதல் கட்டணத்தை வசூலிக்கலாம்.

அதேபோல் நிரந்தர இயலாமை நன்மை (PDB) என அழைக்கப்படும் நன்மையை ஒவ்வொரு ஆயிரம் ரூபாய் தொகைக்கும் கூடுதலாக ஏதாவது கட்டணம் வசூலிக்கப்படலாம்.

#### 4 ப்ரீமியத்தை தீர்மானித்தல்

ப்ரீமியம் அட்டவணைகளில் வழங்கப்படுகிற விகிதங்களை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் எவ்வாறு தீர்மானிக்கிறார்கள் என்பதை இப்போது ஆராய்வோம். இந்த பணி ஒரு மதிப்பீட்டாளர் (actuary) மூலம் செய்யப்படுகிறது. கால காப்பீட்டு, முழு ஆயுள் மற்றும் என்டோமென்ட் போன்ற மரபுவழி ஆயுள் காப்பீட்டு விஷயத்தில் ப்ரீமியத்தை தீர்மானிக்கும் பணியில் பின்வரும் கூறுகள் கருதப்படுகின்றன:

- ✓ இறப்பு
- ✓ வட்டி
- ✓ மேலாண்மை செலவுகள்
- ✓ கையிருப்புகள்
- ✓ போனஸ் ஏற்றுதல்

#### படம் 2 ப்ரீமியத்தின் கூறுகள்



முதல் இரண்டு கூறுகள் நிகர ப்ரீமியத்தை தீர்மானிக்கின்றன மற்றும் மற்ற கூறுகள் மொத்த அல்லது அலுவலக ப்ரீமியத்தை தர நிகர ப்ரீமியத்தின் மீது ஏற்றப்படுகிறது

அ) இறப்பு விகிதம் மற்றும் வட்டி

இறப்பு விகிதம் ப்ரீமியங்களின் முதல் அடிப்படையாக உள்ளது. வெவ்வேறு வயதில் இறப்பு விகிதத்திற்கு ஒரு மதிப்பீடை கொடுக்கப்பட்ட ஒரு "இறப்பு அட்டவணையை" பயன்படுத்தி இது தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

#### உதாரணம்

35 வயதுக்கு இறப்பு வீதம் 0.0035 என்றால், வயது 35-இல் உயிருடன் உள்ள ஒவ்வொரு 1000 மக்களுக்கு மத்தியில், 3.5 (அல்லது 10,000 பேரில் 35 பேர்) மக்கள் 35 மற்றும் 36 வயதிற்கு இடையே இறந்துவிடுவார் என எதிர்பார்க்கப்படுவதை குறிக்கிறது.



அட்டவணையை வெவ்வேறு வயதில் இறப்பு செலவை கணக்கிட பயன்படுத்தப்படலாம். உதாரணமாக, வயது 35-ற்கு 0.0035 என்ற விகிதம்,  $1000 \times 0.0035 = \text{ரூ } 3.50$  (காப்பீட்டுத் தொகை) என்பது ஒவ்வொரு ஆயிரத்திற்கான காப்பீட்டு செலவு என்பதை குறிக்கிறது.

மேலுள்ள செலவை "அபாய ப்ரீமியம்" என்றும் கூறலாம். வயது அதிகமாக இருந்தால் அபாய ப்ரீமியமும் அதிகமாக இருக்கும்.

ஒரு முழு காலம் அல்லது காலவரைக்குள், அதாவது 35-லிருந்து 55 வயதிற்குள், நாம் எழுமென்று எதிர்பார்க்கும் ஈடுக்கோரல்களின் செலவை வெவ்வேறு வயதுகளில் நாம் கட்டும் தனிப்பட்ட அபாய ப்ரீமியங்களை கூட்டுவதன் மூலம் பெறமுடியும். ஈடுக்கோரல்களால் எழும் செலவின் மொத்த கூட்டல் பாலிசிகளின் கீழுள்ள எதிர்கால பொறுப்புகளை தரும். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால் அது எதிர்காலத்தில் ஈடுக்கோரல்களுக்காக செலுத்த எவ்வளவு பணம் தேவை என்று நமக்கு சொல்கிறது.

"நிகர ப்ரீமியம்" கணக்கிட தேவையான முதல் படி எதிர்கால ஈடுக்கோரல் செலவுகளின் தற்போதைய மதிப்பை கணக்கிடுவதில் உள்ளது. தற்போதைய மதிப்பை கணக்கிடுவதற்கான காரணம் நாம் எதிர்காலத்தில் ஏற்படக்கூடிய ஈடுக்கோரல்களை சந்திக்க இன்று கையில் எவ்வளவு வைத்திருக்க தேவை என்பதை கண்டுபிடிப்பதற்காகதான். தற்போதைய மதிப்பை கணக்கிடும் இந்த முறை ப்ரீமியத்தை தீர்மானிக்கும் அடுத்த படிக்கு நம்மை கொண்டு செல்கிறது, அதாவது "வட்டி".

வட்டியை எதிர்கால ஈடுக்கோரல்களுக்காக தரவேண்டிய தொகையின் தற்போதைய மதிப்பை கணக்கிட நாம் ஊகித்து கருதும் தள்ளுபடி விகிதம் என எளிதாக கூறமுடியும்.

## உதாரணம்

ஐந்து ஆண்டுகளுக்கு பின்னர் எழும் காப்பீட்டு செலவை சந்திக்க ஒவ்வொரு ஆயிரத்திற்கும் நமக்கு ரூ. 5 தேவை மற்றும் வட்டி விகிதத்தை 6% என கருதினால், தற்போதுள்ள ரூ 5-இன் மதிப்பு ஐந்து வருடத்திற்கு பிறகு  $5 \times 1 / (1.06)^5 = 3.74$  என இருக்கும்.

6%-க்கு பதிலாக 10% என கருதியிருந்தால், தற்போதைய மதிப்பு 3.10 மட்டுமே இருக்கும். வேறுவிதமாக கூறினால் கருதும் வட்டி விகிதம் அதிகமாக இருந்தால், தற்போதைய மதிப்பு குறைகிறது.

இறப்பு மற்றும் வட்டி பற்றி எங்கள் ஆய்விலிருந்து இரண்டு முக்கிய முடிவுகளுக்கு வரமுடியும்

- ✓ இறப்பு அட்டவணையில் இறப்பு விகிதம் அதிகமாக இருந்தால், ப்ரீமியங்களும் அதிகமாக இருக்கும்
- ✓ வட்டி விகிதத்தை அதிகமாக கருதினால், ப்ரீமியம் குறையும்.

காப்பீட்டு மதிப்பீட்டாளர்கள் நிதானமான மற்றும் சிறிது எச்சரிக்கையான போக்கை பொதுவாக கடைபிடிப்பார்கள் மற்றும் எதிர்பார்க்கப்படும் உண்மையான அனுபவத்தை விட அதிகமான இறப்பு விகிதத்தை கருதுவார்கள். மேலும் அவர்கள் தங்கள் முதலீடுகளில் இருந்து எதிர்பார்க்கும் வருமானத்தை விட குறைந்த வட்டி விகிதத்தையே கருதுவார்கள்.

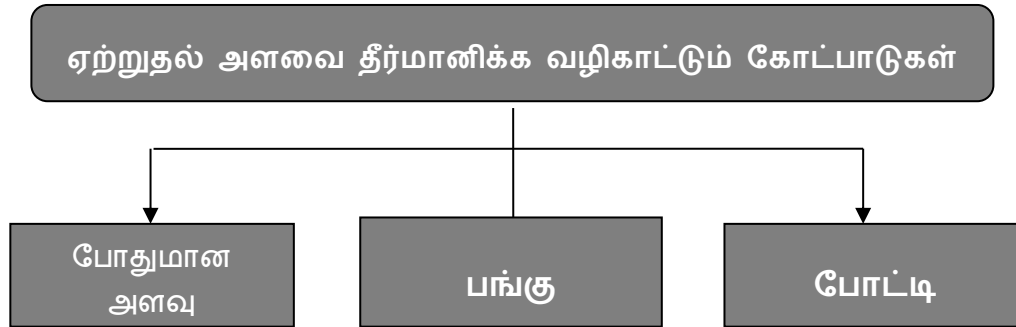
## நிகர ப்ரீமியம்

அனைத்து எதிர்கால ஈடுக்கோரல் பொறுப்புகளையும் தள்ளுபடி செய்தபிறகுள்ள தற்போதைய மதிப்பு "நிகர ஒற்றை ப்ரீமியம்" அளவை தருகிறது. நிகர ஒற்றை ப்ரீமியத்தில் இருந்து, நாம் "நிகர நிலை ஆண்டு ப்ரீமியம்" அளவை பெற முடியும். இது நிகர ஒற்றை ப்ரீமியம் மற்றும்

ப்ரீமியம் செலுத்தும் காலம் முழுவதும் செலுத்துகிற வகையில் சமமாக நிலையாக்கப்படுகிறது.

## மொத்த ப்ரீமியம்

படம் 3 ஏற்றுதல் அளவை தீர்மானிக்க வழிகாட்டும் கோட்பாடுகள்



மொத்த ப்ரீமியம் என்பது நிகர பிரிமியத்துடன் ஏற்றுதல் என்ற தொகையை கூட்டினால் கிடைக்கிறது. ஏற்றுதல் அளவை தீர்மானிக்கும் போது கவனிக்க வேண்டிய மூன்று கருதுகோள்கள் அல்லது வழிகாட்டும் கோட்பாடுகள் உள்ளன:

### i. போதுமான அளவு

அனைத்து பாலிசிகளிலும் உள்ள மொத்த ஏற்றுதல் அளவு நிறுவனத்தின் மொத்த இயக்க செலவுகளுக்கு போதுமானதாக இருக்க வேண்டும். பாதுகாப்பிற்கு போதுமான அளவை ஒதுக்கிவிட்டு மற்றும் இறுதியாக அது இலாபங்கள் அல்லது நிறுவனத்தின் உபரியிலும் பங்களிக்க வேண்டும்.

### ii. பங்கு

செலவுகள் மற்றும் பாதுகாப்பு விடுமிகைகள் ஆகியவை, திட்டம், வயது மற்றும் கால வகை போன்றதை பொறுத்து, பாலிசிகளின் பல்வேறு வகைகள் மத்தியில் சரிசமமாக பங்கிடப்பட வேண்டும். இதன் நோக்கம் பாலிசியின் ஒவ்வொரு வர்க்கமும் கூடியவரையில், அதன் சொந்த செலவுகளை செலுத்த வேண்டும், ஒரு பாலிசி வர்க்கம் இன்னொரு வர்க்கத்திற்கு பணவுதவி செய்யக்கூடாது.

### iii. போட்டி

கணக்கிடப்பட்ட மொத்த ப்ரீமியம் நிறுவனத்தின் போட்டி நிலையை மேம்படுத்த உதவ வேண்டும். ஏற்றுதல் மிகவும் அதிகமாக இருந்தால், அது பாலிசிகளின் விலையை மிக அதிகமாக்கிவிடும் மற்றும் மக்கள் அதை வாங்க மாட்டார்கள்.

ஆ) செலவுகள் மற்றும் கையிருப்புகள்

பின்வருவது உட்பட ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பல்வேறு வகையான இயக்க செலவுகள் உள்ளன:

- ✓ முகவர்கள் பயிற்சி மற்றும் ஆட்சேர்ப்பு,
- ✓ முகவர்களின் கமிஷன்கள்,
- ✓ ஊழியர்கள் சம்பளம்,
- ✓ அலுவலகத்திற்கான இடம்,
- ✓ அலுவலக எழுதுபொருள்கள்,
- ✓ மின்சார கட்டணங்கள்,
- ✓ இதர செலவுகள் முதலியன

இவை அனைத்தும் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் சேகரிக்கப்பட்ட ப்ரீமியங்களில் இருந்து செலுத்தப்பட வேண்டும். இந்த செலவினங்கள் நிகர ப்ரீமியத்தில் ஏற்றப்படுகிறது.

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு இருவகையான செலவுகள் உண்டு:

- i. முதலாவது “புதிய வணிக செலவுகள்” என அழைக்கப்படுகிறது மற்றும் ஒப்பந்த தொடக்க கட்டத்தில் வரும்
- ii. “புதுப்பித்தல் செலவுகள்” செலவுகள் என அழைக்கப்படும் இரண்டாவது வகை செலவுகள், அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளில் வரும்.

ஆரம்ப அல்லது புதிய வணிக செலவுகள் கணிசமானதாக இருக்க முடியும். அவர்களின் உண்மையான அனுபவம் கருதப்பட்டதை விட மோசமாக இருந்தாலும்கூட, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தங்கள் கடமைகளை நிறைவு செய்வதை உறுதி செய்ய குறிப்பிட்ட அளவில் கையிருப்புகளை வைத்திருப்பதும் சட்டரீதியாக தேவைப்படுகிறது. விடுமிகை தொகையுடன் பராமரிக்கப்பட வேண்டிய கையிருப்புகள், பெறப்பட்ட ஆரம்ப ப்ரீமியங்களைவிட பொதுவாக மிக அதிகமாக தேவைப்படுகிறது.

நிறுவனம் இதனால் புதிய வணிக பளு என அழைக்கப்படும் ஒரு பாரத்தை எதிர்கொள்கிறது. ஆரம்ப செலவை அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளில் வசூலிக்கப்படும் ப்ரீமியங்களால் மட்டுமே மீட்கமுடியும். இதன் விளைவாக, செலவுகள் மீட்கப்படுவதற்கு முன்பே, ஆரம்ப ஆண்டுகளில் ஏராளமான பாலிசிகள் இரத்து செய்யப்படுவதை அல்லது காலங்கழிவதை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களால் தாங்கிக்கொள்ள முடியாது. புதிய வணிக பளுவின் மற்றொரு விளைவு, இலாபம் சம்பாதிப்பதற்கு முன் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வளர்வதற்காக சில ஆண்டுகள் தேவைப்படும்.

செலவு வகையை பொறுத்து, வெவ்வேறு வழிகளில் செலவுகள் தீர்மானிக்கப்படுகின்றன.

- i. உதாரணமாக, தரகு மற்றும் முகமை மேலாளர்கள்/அபிவிருத்தி அதிகாரிகளுக்கான ஊக்குவிப்பு தொகை பொதுவாக பெறப்பட்ட ப்ரீமியங்களின் சதவீதமாக முடிவு செய்யப்படுகிறது.
- ii. மறுபுறம், மருத்துவ பரிசோதனையாளர்களின் கட்டணம் மற்றும் பாலிசி முத்திரைகள் போன்ற செலவுகள் காப்பீட்டுத் தொகைக்கு ஏற்ப, காப்பீட்டுத்தொகை அல்லது பாலிசியின் முக மதிப்பின் அளவை பொறுத்து கருதப்படுகிறது.
- iii. சம்பளம் மற்றும் வாடகை போன்றவை மூன்றாவது வகை செலவுகள் ஆகும். பொதுவாக சேவை வழங்கப்படும் பாலிசிகளின் எண்ணிக்கையை சார்ந்திருக்கும் நடவடிக்கைகளின் அளவை பொறுத்து இவை வேறுபடும். பாலிசிகளின் எண்ணிக்கையின் அடிப்படையில் வணிக அளவு பெரிதாகும் போது, அலுவலக மேல்செலவுகளும் அதிகரிக்கும்.

மேலேயுள்ள வகைப்பாட்டின் அடிப்படையில், நிகர ப்ரீமியத்தின் ஏற்றுதல் வழக்கமாக மூன்று பாகங்களை கொண்டிருக்கும்

- i. ப்ரீமியங்களில் ஒரு சதவீதம்
- ii. ஒவ்வொரு ‘1000 காப்பீட்டுத் தொகைக்கும்’ நிகர ப்ரீமியத்தில் சேர்க்கப்படும் ஒரு நிலையான அளவு (அல்லது முக அளவு)
- iii. ஒவ்வொரு பாலிசிக்கும் ஒரு நிலையான அளவு

காலங்கழிதல் மற்றும் தற்செயல் நிகழ்வுகள்

நிகர ப்ரீமியம் மற்றும் செலவிற்காக ஏற்றுதல் என்பது, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் பாலிசியின் காலத்தில் நிகழும்மென்று எதிர்பார்க்கிற நன்மைகள் மற்றும் செலவுகளுக்காக கணிக்கப்பட்ட தொகைகளை சமாளிக்கக்கூடிய வகையில் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. உண்மையான அனுபவம் ஊகங்கள் இருந்து வேறுபடலாம் என்ற அபாயத்தை காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தொடர்ந்து ஒப்பந்தத்தை வடிவமைக்கும் கட்டத்தில் இருந்தே எதிர்கொள்கிறது.

அபாயத்திற்கான முக்கிய காரணங்கள் காலங்கழிதல்கள் மற்றும் விலகல்கள். காலங்கழிதல் என்பது பாலிசிதாரர் ப்ரீமியம் செலுத்துவதை நிறுத்திவிடுகிறார் என்று அர்த்தம். விலகும் வழக்கில், பாலிசிதாரர் பாலிசியை ஒப்படைக்கிறார் மற்றும் பாலிசியில் சேகரிக்கப்பட்ட பண மதிப்பில் இருந்து ஒரு தொகையை பெறுகிறார்.

பொதுவாக காலங்கழிதல்கள் அதிகமாக ஒப்பந்தத்தின் முதல் மூன்று ஆண்டுகளுக்குள் நடப்பதால், அதுவும் மிகவும் அதிக எண்ணிக்கையில் முதல் ஆண்டிற்குள் நடப்பதால், இது கடுமையான பிரச்சினையை தரமுடியும். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் இதன் விளைவாக ஏற்படும் கசிவுகளை முன்சூட்டியே கருதி ஒரு ஏற்றுதலை இணைத்துக்கொள்கின்றனர்.

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தங்கள் ப்ரீமியங்களை நிர்ணயிக்க கருதும் ஊகங்கள் மாதிரியிருக்காமல், உண்மையான அனுபவங்கள் வேறுபடலாம் என்பதற்கு அவர்கள் இறுதியில் தயாராக இருக்க வேண்டும். இத்தகைய ஒரு தற்செயல் நிகழ்விற்கு இரண்டு காரணங்களில் இருந்து எழலாம்.

- முதலாவதாக ஊகங்கள் பொருத்தமற்றதாக இருந்திருக்கலாம். உதாரணமாக, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் தற்போதைய இறப்பு விகிதத்தை பிரதிபலிக்காத அல்லது போதுமான அளவில் பணவீக்க காரணி கருதப்படாத ஒரு இறப்பு அட்டவணையை பயன்படுத்தலாம்
- இரண்டாவதாக ஊகங்களுக்கு பாதிக்கும் சீரற்ற ஏற்ற இறக்கங்கள் உள்ளன.

மேலுள்ள அபாய வகைகளை எதிர்கொள்ள மூன்று வழிகள் உள்ளன.

- அவற்றை வாடிக்கையாளருக்கே மாற்றலாம், உதாரணமாக, யூலிப் போன்ற முதலீட்டு தொடர்புடைய தயாரிப்புகளில், குறைந்த வருமானத்தை தரும் அபாயத்தை வாடிக்கையாளரே ஏற்றுக்கொள்ள வேண்டும்..
- இரண்டாவது வழி ஒரு மறுகாப்பீட்டாளரிடம் பாலிசியை மறுகாப்பீட்டு செய்வது. இந்த வழக்கில் இறப்பு அபாயத்தை மறுகாப்பீட்டாளரே ஏற்பார்.
- மூன்றாவது மற்றும் பொதுவாக பயன்படுத்தப்படும் வழி ப்ரீமியத்தில் ஏற்றுதல் வரம்பை சேர்ப்பது, இதனால் எதிர்பார்க்கப்படுகிற மற்றும் உண்மையான அனுபவத்திற்கு இடையே உள்ள பிளவை குறைத்து உதவ முடியும்

இ) இலாப பாலிசிகள் மற்றும் போனஸ் ஏற்றுதல்

மதிப்பீட்டாளர் பிரையன் கார்பி லாபம் தரும் பாலிசிகள் உருவான விதத்தை பற்றி என்ன சொல்கிறார் என்று கேட்போம்.

"சில இருநூறு ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, ஆயுள் காப்பீட்டு தொடங்கிய சமயத்தில், முக்கியமான நிச்சயமின்மை இறப்பு விகிதமாக இருந்தது. இதன் தீர்வு அதிகப்படியான கட்டணத்தை வசூலிப்பதில் இருந்தது. அனைத்துக் கடன்களையும் தீர்ப்பதை கருதிய இந்த யோசனை முன்சூட்டியே அதிகப்படியானது என்று அவர்களுக்கு நிச்சயமாக தெரியவில்லை. அதனால் ப்ரீமியங்கள் எந்த அளவில் இருந்திருக்கவேண்டும் என்பதற்காக போதுமான அனுபவத்தை திரட்டிய பின்னர், போனஸ் சேர்க்கைகளின் மூலம் அதிகமாக இருப்பதை அல்லது அதிலிருந்து குறிப்பிட்ட அளவை பாலிசிதாரர்களுக்கு திருப்பி விடலாம்.. இன்று நாம் வழங்கும் இலாப பாலிசிகளின் மரபு இதிலிருந்து தான் தொடங்கியது..."

இலாபங்களில் பங்கேற்பது "போனஸ் ஏற்றம்" என்ற ஒரு அம்சத்தையும் கொண்டு வந்தது. ப்ரீமியத்திற்கு உள்ளேயே இலாபங்களுக்கு இடைவெளி விடுவதுதான் இதன் கருத்து, இது முன்னுணரமுடியாத நிகழ்வுகளுக்கு எதிராக கூடுதலான காப்பை வழங்கியது மற்றும் விநியோகிக்கப்பட்ட உபரியில் (போனஸ்) பாலிசியின் பங்கையும் செலுத்தியது. நீண்ட காலத்திற்கு கடன்களை தீர்க்கும் திறன் மற்றும் மூலதன அளவு பற்றிய நம்பிக்கை ஆயுள்

காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு இருப்பதற்கு போனஸ் ஏற்றுதல் அம்சமும் ஒரு காரணமாக உள்ளது.

மொத்தத்தில் நாம் சொல்ல முடிவது:

மொத்த ப்ரீமியம் = நிகர ப்ரீமியம் + செலவுகள் ஏற்றம் + தற்செயல் நிகழ்வுகளுக்கான ஏற்றுதல் + போனஸ் ஏற்றுதல்

மேலுள்ள ஏற்றுதல்கள் அனைத்தையும் சேர்த்து மொத்த ப்ரீமியத்தில் (GP) K சதவிகிதமாக கருதினால், நிகர ப்ரீமியம் (NP) என கொடுக்கப்பட்டிருந்தால், மொத்த ப்ரீமியத்தை கணக்கிடும் சூத்திரம்-

$$GP = NP + கே (GP)$$

எடுத்துக்காட்டாக, ஒரு என்டோமென்ட் பாலிசியின் நிகர ஒற்றை ப்ரீமியம் ரூ 380 மற்றும் ஏற்றுதல் காரணி K-ஐ 50% என கருதினால் பின்னர் மொத்த ப்ரீமியம் ரூ. 760 ஆகிறது..

### சுய-ப்ரீட்சை 8

பாலிசி காலங்கழிதலுக்கு என்ன அர்த்தம்?

- I. பாலிசிதாரர் பாலிசிக்கான ப்ரீமியத்தை முழுமையாக செலுத்திவிட்டார்
- II. பாலிசிதாரர் ஒரு பாலிசியில் ப்ரீமியம் செலுத்துவதை நிறுத்திவிட்டார்
- III. பாலிசி முதிர்வடைகிறது
- IV. பாலிசி சந்தையில் இருந்து திரும்ப பெறப்பட்டது

## 2. உபரி மற்றும் போனஸ்

உபரி மற்றும் போனஸை தீர்மானித்தல்

ஒவ்வொரு ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனமும் தனது சொத்துக்கள் மற்றும் கடன்பாடுகளை குறித்த காலங்களில் மதிப்பீடை மேற்கொள்ளவேண்டும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. அத்தகைய ஒரு மதிப்பீடு இரு நோக்கங்களை கொண்டுள்ளது:

- கடன்தீர்க்கும் சக்தியை அல்லது திவாலாகுமா என்பதை தீர்மானிக்க ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் நிதி நிலையை மதிப்பிடுவதற்காக, வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், அதற்கு கடன் தீர்க்கும் திறனுள்ளதாக அல்லது திவாலாக உள்ளதை என்று தீர்மானிக்க
- பாலிசிதாரர்கள் / பங்குதாரர்களின் மத்தியில் கிடைக்கும் உபரியை விநியோகம் செய்வதை தீர்மானிக்க

### வரையறை

உபரி என்பது கடன்பொறுப்புகளின் மதிப்புகளை விட அதிகமாக உள்ள சொத்துக்களின் மதிப்பு. இது எதிர்மறையாக இருந்தால், அது ஒரு பளு எனப்படும்.

இப்போது ஆயுள் காப்பீட்டில் உள்ள உபரி என்ற கருத்து ஒரு நிறுவனத்தின் லாபத்துடன் எவ்வாறு வேறுபடுகிறது என பார்ப்போம்.

பொதுவாக நிறுவனங்களில் இலாபத்தை பற்றி இரண்டு கருத்துக்கள் இருக்கின்றன. கணக்கிடல் அர்த்தத்தில், இலாபம் கொடுக்கப்பட்ட கணக்கிடுதல் காலத்தில் செலவை கணக்கிட்ட பிறகு வருமானத்தில் கிடைக்கும் அதிகப்படி தொகையாக வரையறுக்கப்படுகிறது, மற்றும் அது இலாப நஷ்ட கணக்கின் அங்கமாக உள்ளது. இலாபம் ஒரு நிறுவனத்தின் இருப்புநிலை ஏடன் அங்கமாகவும் உள்ளது - அதை கடன்பொறுப்புகளை விட அதிகமாக உள்ள சொத்துக்களின் மதிப்பு என வரையறுக்கலாம். இருப்புநிலை ஏடு, லாப நஷ்ட கணக்கில் இலாபத்தை பிரதிபலிக்கிறது. இந்த இரு நிகழ்வுகளிலும், கணக்கீடிற்கு பிந்தைய (ex-post) அணுகுமுறையே இலாபங்களை அங்கீகரிக்க ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டது.

### உதாரணம்

31 மார்ச், 2013 அன்று XYZ நிறுவனத்தின் இலாபங்கள், அந்த தேதியன்று அதன் வருமானத்தில் இருந்து செலவுகளை கழித்து அல்லது சொத்துக்களில் இருந்து கடன்பொறுப்புகளை கழித்து வடிங்கப்படும்.

இரண்டு சந்தர்ப்பங்களிலும், இலாபம் தெளிவாக வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது மற்றும் அறியப்படுகிறது.

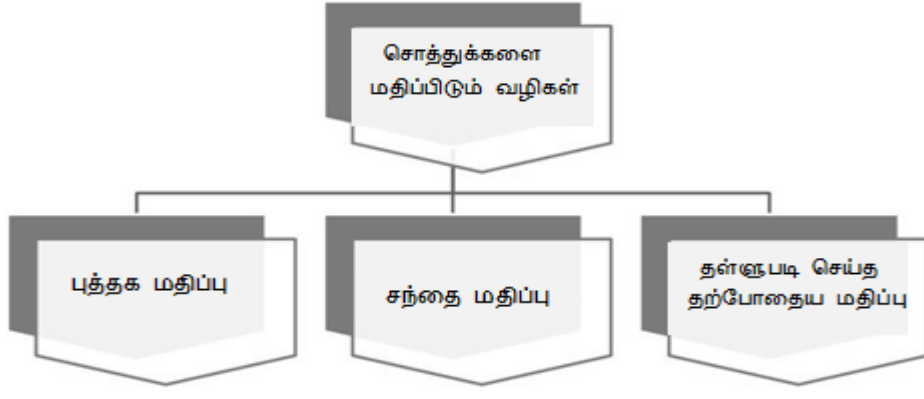
மதிப்பீடு விஷயத்தில் கடன்பொறுப்புகள் மற்றும் சொத்துக்களை பற்றி குறிப்பிட முடியுமா?

அந்த வழக்கில், உபரியை இப்படி வரையறுக்கலாம்

உபரி = சொத்துக்கள் - பொறுப்புகள்

எதிர்கால ஈடுக்கோரல்கள், செலவுகள் மற்றும் பிற எதிர்பார்க்கப்படும் கட்டணங்களில் இருந்து, இந்த பாலிசிகளில் இருந்து கிடைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற ப்ரீமியங்களின் தற்போதைய மதிப்பை கழித்து பாலிசிகளில் ஒரு தொகுதியில் எழக்கூடிய எதிர்பார்க்கப்படுகின்ற கடன்பொறுப்புகள் நிர்ணயிக்கப்படுகின்றன

படம் 4 சொத்துக்களை மதிப்பிடும் வழிகள்



சொத்துக்கள் மூன்று வழிகளில் ஒன்று மூலம் மதிப்பீடு செய்யப்படுகின்றன

i. புத்தக மதிப்பு

இது ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் அதன் சொத்துக்களை வாங்கிய அல்லது பெற்ற மதிப்பு

ii. சந்தை மதிப்பு

சந்தை இடத்தில் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் சொத்துக்களின் மதிப்பு

iii. தள்ளுபடிசெய்த தற்போதைய மதிப்பு

பல்வேறு சொத்துக்களில் இருந்து கிடைக்கக்கூடிய எதிர்கால வருவாயை மதிப்பீடு செய்து மற்றும் அதை தற்போது தள்ளுபடி செய்வது

எதிர்காலத்தில் என்ன நடக்கும் என்பதை துல்லியமாக கணிக்க முடியாது என்பதால் கடன் பொறுப்புகளை சரியாக மதிப்பீடு செய்யமுடியாததுதான் பிரச்சினையே. எதிர்கால கடன்பொறுப்புகளின் தற்போதைய மதிப்பின் கணக்கீடு இறப்பு, வட்டி, செலவுகள், மற்றும் நிலைக்கும்தன்மை போன்ற காரணிகளை பற்றி செய்யப்படும் ஊகங்களை சார்ந்து கடன்பொறுப்புகளின் மதிப்பு உள்ளது. ஆயுள் காப்பீடில் இலாபத்திற்கு பதிலாக உபரி என்ற சொல்லை நாம் பயன்படுத்துவதற்கு இதுதான் காரணம்.

உபரி என்பது இதனால் சொத்துகள் மற்றும் கடன்பொறுப்புகள் மதிப்பிடப்படும் ஒரு செயல்பாடாக உள்ளது.

i. ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் அதன் மதிப்பீடில் மிகவும் எச்சரிக்கையுடன் இருந்தால், கடன்கள் மிகையாக மதிப்பிடப்படலாம், மறுபுறம் சொத்துக்களை குறைவாக மதிப்பிடப்படலாம். இதன் விளைவாக, அறிவிக்கப்படும் உபரி குறைக்கப்படும். இதற்கு அர்த்தம் நடப்பு பாலிசிதாரர்கள் மத்தியில் விநியோகம் செய்யப்பட குறைந்த போனஸ் கிடைக்கும். ஆனால் இது காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் நிதி நிலையை வலுவாக்குவதில் பங்களிக்க முடியும். இதற்கு காரணம் உபரியின் உண்மையான அளவு, அறிவித்த உபரியை விட அதிகமாக உள்ளது, எனவே எதிர்காலத்திற்காக அதிக ஏற்பாடுகளை தக்க வைத்து கொள்ள முடிகிறது. இதனால் எதிர்கால பாலிசிதாரர்கள் பயனடைவார்கள்.

ii. மறுபுறம், சொத்துக்கள் மற்றும் கடன்கள் தாராளமாக மதிப்பீடு செய்யப்பட்டால், அது எதிர் விளைவை தருகிறது. எதிர்கால பாலிசிதாரர்களின் இழப்பின் மூலம் தற்போதுள்ளவர்கள் பயனடைவார்கள்.

ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம், நடப்பு மற்றும் எதிர்கால பாலிசிதாரர்கள் இடையே சரியான சமநிலையை அடைய முயற்சி செய்ய வேண்டும்.

## 2. உபரியை ஒதுக்குவது

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் உண்மையான அனுபவம் கருதப்பட்டதை விட நன்றாக இருந்தால் உபரி எழுகிறது. இலாப ஒப்பந்தங்களின்கீழ், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் இலாபங்களில் பங்கேற்க ஒப்புக்கொண்ட மற்றும் இலாப பாலிசிகளை வாங்கிய பாலிசிதாரர்களுக்கு ஒரு சாதகமான இடைவெளியில் (உண்மையான மற்றும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட முடிவுகளுக்கு இடையே உள்ள) நன்மைகளை கட்டாயமாக வழங்கவேண்டும்.

அதே நேரத்தில், நிறுவனத்தின் அடிப்படை மூலதனத்தை (அதன் பங்கு அல்லது நிகர மதிப்பு) அதிகரித்து கொள்ள முடிகின்ற ஆதாரமாகவும் உபரி உள்ளது. இந்த அர்த்தத்தில், விநியோகிக்காமல் தக்கவைத்துக்கொள்ளும் உபரி ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு சாதாரண நிறுவனத்தின் இலாபம் போன்றே உள்ளது. இவை 'தக்கவைத்த வருவாய்' என்று அழைக்கப்படுகின்றன. இவை நிதி நிலையை வலுவாக்குவதில் பங்களிக்கும்.

இப்போது தீர்மானிக்கப்படுகிற உபரி எவ்வாறு ஒதுக்கீடு செய்யப்படும் என்பதை பார்ப்போம்

அ) கடன்தீர் திறன் தேவைகள்

முதலாவதாக, கடன்பொறுப்புக்களைவிட அதிகமாக உள்ள சொத்துக்களின் ஒரு பகுதி எதிர்காலத்தில் உணரமுடியாத துரதிர்ஷ்ட நிகழ்வுகளுக்கு எதிராக பாலிசிதாரர்களை பாதுகாக்க வைத்து கொள்ள வேண்டும். கடன்தீர் திறனின் அளவு குறிப்பாக எதிர்பார்க்கப்படுகிற மற்றும் உண்மையான அனுபவத்திற்கு இடையே உள்ள எதிர்பாராத விலகல்களை சந்திக்கும் அஸ்திவாரத்திற்காக ஒதுக்கி வைக்கப்படும் உபரி சொத்துக்களின் பகுதி என வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

ஆ) சுதந்திரமான சொத்துக்கள்

சுதந்திரமான சொத்துக்களின் அளவை அதிகரிப்பதுதான் ஒதுக்கப்படாத (விநியோகத்திற்காக உள்ள) உபரியின் மற்றொரு நோக்கம். சுதந்திரமான சொத்துக்கள் வில்லங்கமில்லாததாக உள்ளவை. வேறுவிதமாக கூறினால், அவை எந்த கடன்களையும் தீர்க்க தேவையில்லை. இதனால் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் அவற்றை சுதந்திரமாக பயன்படுத்தலாம். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் இரண்டு காரணங்களுக்காக இது போன்ற சுதந்திரமான சொத்துக்களை பராமரிக்க வேண்டும்.

- முதலாவதாக நிறுவனங்களுக்கு புதிய வணிகத்திற்காக நிதி முதலீடு தேவை. புதிய வணிக பளுவை தீர்க்க அவர்களுக்கு நிதி தேவை என்பதை நாம் ஏற்கனவே பார்த்தோம்.
- சுதந்திரமான சொத்துக்கள் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு அதன் முதலீட்டு உத்திகளை தேர்வு செய்ய அதிக செயல்திறன் மற்றும் சுதந்திரத்தை வழங்குகின்றன. உயர்வான மற்றும் இன்னும் அதிக போட்டிக்குந்த வருவாயை உருவாக்கி மற்றும் வழங்க வேண்டிய நிறுவனங்களுக்கு இது மிகவும் முக்கியமானதாகி விடுகிறது.

வகுக்கக்கூடிய உபரியை அறிவித்த பிறகு, அடுத்த பிரச்சினை அதை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பாலிசிதாரர்களின் மத்தியில் விநியோகிப்பதை தீர்மானிப்பதில் உள்ளது (ஏதாவது இருந்தால் பங்குதாரர்கள் மத்தியில் விநியோகிப்பதற்காக ஒரு பகுதியை விட்ட பின்னர்). இந்தியாவில், இந்த நோக்கத்திற்கு "போனஸ் இயக்கமுறை" என்பதே பயன்படுத்தப்படும் பிரபலமான முறை, இங்கே உபரி போனஸ் வடிவத்தில் விநியோகிக்கப்படுகிறது இந்த அமைப்பு இங்கிலாந்து, இந்தியா மற்றும் மற்ற பல நாடுகளில் பிரபலமாக உள்ளது.

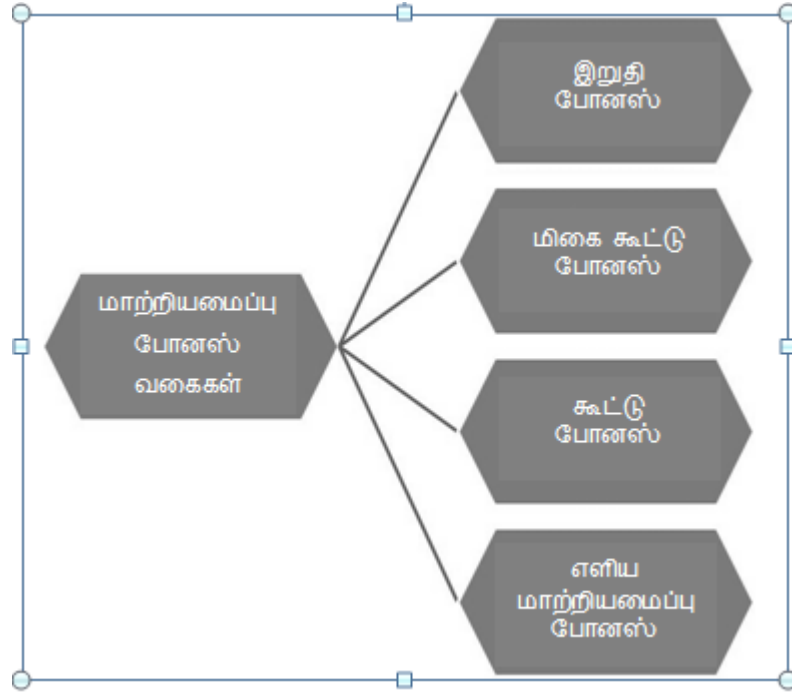
3. போனஸ்



ஒரு ஒப்பந்தத்தின் கீழ் செலுத்தவேண்டிய அடிப்படை நன்மைகளுடன் கூடுதலாக போனஸ் வழங்கப்படும். பொதுவாக இது காப்பளிக்கப்பட்ட அடிப்படை தொகையுடன் கூடுதலாக அல்லது வருடத்திற்கு அடிப்படை ஆண்டு ஒய்வூதியமாக தோன்றும். உதாரணமாக, காப்புத்தொகையின் ஒவ்வொரு ஆயிரத்திற்கும் ரூ 60- ஆக காட்டப்படுகிறது (அல்லது காப்பீடுத்தொகையில் 60%).

போனஸின் மிக பொதுவான வடிவம் மாற்றியமைப்பு போனஸ் (Reversionary Bonus) ஆகும். நிறுவனம் ஒப்பந்த காலம் முழுவதும், ஒவ்வொரு ஆண்டும் போனஸ் சேர்க்கைகளை அறிவிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. ஒருமுறை அறிவிக்கப்பட்டுவிட்டால், அவை இணைக்கப்பட்டுவிடும் மற்றும் திரும்ப எடுக்கமுடியாது. அவை நிறுவனத்தின் கடன்பொறுப்புகளின் பகுதியாகி விடுகின்றன. மரணம் அல்லது முதிர்வு மூலம் ஈடுக்கோரலாக ஒப்பந்தம் மாறும்போது மட்டுமே பாலிசிதாரர் அவற்றை பெறுவதால், அவை 'மாற்றியமைப்பு போனஸ்' என்று அழைக்கப்படுகின்றன.

ஒப்படைவு சமயத்திலும் போனஸ் வழங்கப்படலாம். இத்தகைய சந்தர்ப்பங்களில், இதற்காக தகுதி பெற, பெரும்பாலும் ஒப்பந்தம் ஒரு குறிப்பிட்ட காலம் வரை இயக்கத்தில் இருந்திருக்க வேண்டும் (5 ஆண்டுகள் என கூறலாம்) என்ற நிபந்தனை விதிக்கப்படும்.



i. எளிய மாற்றியமைப்பு போனஸ்

இது ஒப்பந்தத்தின்கீழ் அடிப்படை பண நன்மையில் ஒரு சதவீதமாக காட்டப்படும் ஒரு போனஸ் ஆகும். உதாரணமாக, இந்தியாவில், காப்பீடுத்தொகையின் ஒவ்வொரு ஆயிரத்திற்கும் ஒரு தொகையாக அறிவிக்கப்படுகிறது.

ii. கூட்டு போனஸ்

இங்கே ஒரு நிறுவனம் போனஸை அடிப்படை நன்மைகளின் சதவீதமாக மற்றும் ஏற்கனவே இணைக்கப்பட்ட போனஸ்களாக காட்டுகிறது. இதனால் இது போனஸின் மீதுள்ள ஒரு போனஸ் ஆகும். அதை வெளிப்படுத்தும் ஒரு வழி, அடிப்படை காப்புத்தொகை மீது @ 8%, அத்துடன் இணைக்கப்பட்ட போனஸை கூட்டவும்.

iii. இறுதி போனஸ்

பெயரில் குறிப்பிடப்பட்டதை போலவே, ஒப்பந்தம் முடிவுறும் போது (மரணம் அல்லது முதிர்வு மூலம்) இந்த போனஸ் ஒப்பந்தத்துடன் இணைகிறது. போனஸ் (மாற்றியமைப்பு போனஸ் வழக்கு போன்றதில்) ம் அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளை பற்றி எந்த பொறுப்பும் இல்லாமல் வரவிருக்கும் ஆண்டிற்கான ஈடுக்கோல்களுக்காக மட்டுமே அறிவிக்கப்படுகிறது. இதனால் 2013-இல் அறிவிக்கப்பட்ட இறுதி போனஸ் 2013-14 ஆண்டில் எழும் ஈடுக்கோல்களுக்கு மட்டுமே பொருந்தும் மற்றும் அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளுக்கு பொருந்தாது.

இறுதியாக, இறுதி போனஸ்கள் ஒப்பந்த காலத்தை சார்ந்தது மற்றும் அதிகரிக்கும் காலத்துடன் அதிகரிக்கும். இதனால் 25 ஆண்டுகளாக இயங்கி வருகின்ற ஒப்பந்தத்தில் கிடைக்கும் இறுதி போனஸ் 15 ஆண்டுகளாக இயங்கி வருகின்ற ஒப்பந்தத்தைவிட அதிகமாக இருக்கும்.

பங்குகள் மற்றும் சொத்து முதலீட்டின் விளைவாக சம்பாதித்த ஆனால் கைவராத பெரிய இலாபங்களை எப்படி நடத்த வேண்டும் என்ற பிரச்சினைக்கு ஒரு தீர்வாக (இங்கிலாந்தில்) இறுதி போனஸ் உருவானது. ஒரு தடவையில் பணமாக இதை வழங்கி மற்றும் நேரத்துடன்

அவற்றை தொடர்புபடுத்தி, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் இந்த போனஸை எப்படி நீடிக்க வைப்பது என்ற பிரச்சினைகளை தீர்த்தனர். இது பாலிசிதாரர்களுக்கு சம்பங்கு கிடைக்கும் ஒரு வழியாகவும் ஆனது

#### 4 பங்களிப்பு முறை

வட அமெரிக்காவில் ஏற்கப்பட்ட உபரி விநியோகத்தின் மற்றொரு முறை "பங்களிப்பு" முறை ஆகும். இந்த முறையின்கீழ், மூன்று உபரி ஆதாரங்கள் கருதப்படுகின்றன - அதிகப்படியான வட்டி, இறப்பு சேமிப்பு மற்றும் செலவு மற்றும் பிற ஏற்றுதல்கள் மூலம் கிடைக்கும் சேமிப்புகள்.

இறப்பு, வட்டி மற்றும் செலவுகளை பொறுத்தவரை, அந்த வருடத்தில் நடக்கும் என்று எதிர்பார்க்கப்பட்ட மற்றும் உண்மையாக நடந்ததற்கும் இடையே உள்ள வித்தியாசம் உபரியை தருகிறது.

பின்வரும் நான்கு வழிகளில் ஒன்றை பயன்படுத்தி ஈவுத்தொகைகள் அறிவிக்கப்படும்

- ஈவுத்தொகை வடிவத்தில் பணமாக வழங்கலாம்
- எதிர்கால தவணைகளில் பணத்தை சரிகட்டுதல், மற்றும் குறைப்பு வடிவத்தில்
- மூன்றாவது முறை பாலிசியில் உரிமை-மீறமுடியாது உள்ள செலுத்திய சேர்க்கைகளை வாங்குவதற்கு அனுமதிக்க வேண்டும்
- இறுதியாக ஈவுத்தொகைகளை சேகரிக்க அனுமதித்து, வட்டியுடன் பாலிசியிலேயே வரவு வைக்கலாம். இதை பாலிசிதாரரின் விருப்பத்திற்கு ஏற்ப எடுக்கலாம் அல்லது ஒப்பந்த இறுதியில் மட்டுமே திரும்ப பெறலாம்.

#### 4. யூனிட் லிங்க்ட் பாலிசிகள்

மேலே விவாதிக்கப்பட்டதை போன்ற "இலாபத்துடன் உள்ள" மரபுவழி பாலிசிகளில், அவர்கள் செலுத்தும் போனஸிற்கும், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் முதலீடு செயல்திறனுக்கு இடையே ஒரு இணைப்பு உள்ளது. எனினும் இணைப்பு நேரடியானது இல்லை. பாலிசிதாரரின் போனஸ் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் சொத்துக்கள் மற்றும் கடன்கள் குறித்த காலத்தில் மதிப்பீடு செய்யப்படும் போது அறிவிக்கப்படும் உபரி மூலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இதன் விளைவாக, போனஸ் அமைப்பு நேரடியாக காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் கீழுள்ள சொத்துக்களின் மதிப்பை பிரதிபலிக்காது.

மீண்டும், பொதுவாக ஒரு மதிப்பீட்டு மூலம் போனஸ் வருடத்திற்கு ஒரு முறை மட்டுமே அறிவிக்கப்படுகிறது. அவை சொத்துக்களின் மதிப்பில் தினசரி ஏற்படும் ஏற்ற இறக்கங்களை நிச்சயமாக பிரதிபலிக்க முடியாது. யூனிட் லிங்க்ட் பாலிசிகள் மேலே விளக்கப்பட்டுள்ள குறைபாடுகளை நீக்குவதற்காகவே துல்லியமாக வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளன.

அவர்களது தயாரிப்புகளின் வடிவமைப்பில் ஒரு வித்தியாசமான அணுகுமுறை உள்ளது மற்றும் பாலிசிகளில் ஒரு வித்தியாசமான கோட்பாடுகளை பின்பற்றுகிறார்கள்.

#### i) ஒரே யூனிட்டாக இணைப்பது (Unitising)

இந்த பாலிசிகளின் நன்மைகள் முழுமையாகவோ அல்லது பகுதியாகவோ ஈடுக்கோரலுக்கான பணம் செலுத்தப்பட வேண்டிய தேதியன்று பாலிசிதாரர்களின் கணக்கில் வரவு வைக்கப்படும் யூனிட்களின் மதிப்பு மூலம் நிர்ணயிக்கப்படுகிறது என்பதே இதன் தனித்துவமான அம்சம். முதலீட்டு நிதியை சம பங்குகளாக பல பிரிவுகளாக வகுப்பதன் மூலம் ஒரு யூனிட் உருவாக்கப்பட்டது.

ஆ) வெளிப்படையான அமைப்பு

ஒரு யூனிட் லிங்க்ட் தயாரிப்பின் காப்பீடு பாதுகாப்பு மற்றும் செலவுகளின் கூறுக்கான கட்டணங்கள் தெளிவாக குறிப்பிடப்படுகின்றன.. இந்த கட்டணங்கள் மட்டுமே ப்ரீமியமிலிருந்து கழிக்கப்பட்டு மற்றும் அந்த கணக்கில் உள்ள மீதி பணம் மற்றும் வந்த வருமானம் யூனிட்களில் முதலீடு செய்யப்படுகிறது. இந்த யூனிட்களின் மதிப்பு செயல்திறனின் ஒரு முன்கூட்டிய குறியீட்டு குறிப்பு மூலம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது.

முன்கூட்டியே விவரிக்கப்பட்ட சுருக்கமான குறிப்பு மூலம், ஒரு விதி அல்லது சூத்திரம் மூலம் இது வரையறுக்கப்படுகிறது. இந்த சூத்திரத்தை பின்பற்றி கணக்கிடும் இரண்டு தனிப்பட்ட நபர்கள், நன்மைகளின் அதே மதிப்பை பெறுவார்கள். வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், பாலிசிதாரரின் நன்மைகள், ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனத்தின் யூனிட்கள் மற்றும் நுட்பத்தை சார்ந்து இல்லை

இ) விலை

என்டோமென்ட் போன்ற மரபுவழி திட்டங்களில், காப்பீடு பெறுபவர் வாங்கும் காப்பீட்டுத் தொகையின் அளவை தீர்மானிக்கிறார். இந்த காப்பீட்டுத்தொகை உத்தரவாதமளிக்கப்பட்டவை மற்றும் கொடுக்கப்பட்ட இறப்பு, வட்டி மற்றும் செலவுகளின் அனுமானங்களின் ஆதாரத்தில் நிர்ணயிக்கப்படும் ப்ரீமியம், இந்த தொகையை செலுத்த போதுமானதாக இருக்கும். ப்ரீமியங்களை அமைக்கும்போது செய்த அனுமானங்களை விட உண்மையான அனுபவம் சிறந்ததாக இருந்தால், நன்மை ஒரு போனஸ் வடிவில் பாலிசிதாரர்களுக்கு வழங்கப்படுகிறது. யூனிட் லிங்க்ட் பாலிசிகளின்கீழ், காப்பீடு பெற்றவர் அவர் வழக்கமான இடைவெளிகளில் பங்களிக்க முடிகின்ற ப்ரீமியத்தின் அளவை முடிவு செய்கிறார். ஒரு குறைந்தபட்ச வரம்புக்கு உட்பட்டிருந்தாலும், செலுத்தப்பட வேண்டிய ப்ரீமியம் மாறுபடலாம். காப்பீட்டின் காப்பு கட்டப்பட்ட ப்ரீமியங்களின் மடங்காக இருக்கும் - உதாரணமாக, அது ஆண்டு ப்ரீமியத்தில் பத்து மடங்கு இருக்கலாம்.

ப்ரீமியம் மூன்று பகுதிகளாக பிரிக்கப்பட்டுள்ளது

- முதலாவதாக முகவர் கமிஷன், பாலிசி அமைப்பு செலவுகள், நிர்வாக செலவுகள் மற்றும் சட்ட வரிகளை கொண்டுள்ள பாலிசி ஒதுக்கீடு கட்டணம் (PAC) உள்ளது.
- இரண்டாவது கூறு அபாய காப்பை வழங்கும் செலவான இறப்பு கட்டணமாக உள்ளது.
- மேலுள்ள இரண்டு செலவுகளுக்கு பிறகு மீதியுள்ள ப்ரீமிய தொகை, யூனிட்களை வாங்குவதற்கு ஒதுக்கப்படுகிறது.

மரபுவழி மற்றும் யூலிப் திட்டங்களின்கீழ் ப்ரீமியங்களின் ஒரு பகுதியாக PAC ஆரம்ப ஆண்டுகளில் அதிகமாக உள்ளது. மரபுவழியின்கீழ், இந்த கட்டணங்கள் பகிர்ந்தளிக்கப்பட்டு மற்றும் பாலிசி காலம் முழுவதும் பரவி உள்ளது. எனினும் யூலிப்களின் வழக்கில், அவை ஆரம்ப ப்ரீமியங்களில் இருந்தே கழிக்கப்படும். இதற்கு அர்த்தம் ஆரம்ப கட்டங்களில், இந்த கட்டணங்கள் முதலீட்டிற்கு ஒதுக்கப்பட்ட அளவை கணிசமாக குறைத்துவிடுகிறது. இதனால் தான் செலுத்தப்படும் ப்ரீமியத்திற்கு கிடைக்கும் நேருக்கு நேரான நன்மைகளின் மதிப்பு, மிக குறைவாக இருக்கும். அது உண்மையில் ஒப்பந்தத்தின் ஆரம்ப ஆண்டுகளில் செலுத்தப்படும் ப்ரீமியங்களை விட குறைவாக இருக்க வேண்டும்.

ii) முதலீட்டு அபாயத்தை தாங்குவது

இறுதியாக, யூனிட்களின் மதிப்பு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் முதலீடுகளின் மதிப்பை சார்ந்திருப்பதால், எதிர்பார்க்கப்படுவதை விட யூனிட் மதிப்புகள் குறைவாக இருந்து மற்றும் கிடைக்கும் வருமானம் குறைந்ததாக மற்றும் எதிர்மறையாக இருக்கக்கூடிய அபாயம் உள்ளது. ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் திறமையாக மற்றும் கவனத்துடன் இந்த முதலீடுகளை நிர்வகிக்கும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறது, இருந்தாலும் யூனிட் மதிப்புகள் பற்றி எந்த உத்தரவாதமும் கொடுக்க முடியாது. வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், முதலீட்டு

அபாயத்தை பாலிசிதாரர்/ யூனிட் வைத்திருப்பவரே தாங்குவார். எனினும் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் இறப்பு மற்றும் செலவு அபாயங்களை தாங்கலாம்.

## சுய-பரீட்சை 2

யூலிப்களின் வழக்கில் முதலீட்டு அபாயத்தை தாங்குவது யார்?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம்
  - II. காப்பீட்டு பெற்றவர்
  - III. மாநிலம்
  - IV. ஜஆர்டிஏ
-

## சுருக்கம்

- சாதாரண மொழியில், ப்ரீமியம் என்ற சொல் ஒரு காப்பீட்டு பாலிசியை வாங்குவதற்காக காப்பீடு பெறுபவர் செலுத்தும் விலையை குறிக்கிறது.
- ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகளில் ப்ரீமியம் அமைக்கும் பணியில் இறப்பு, நலன்கள், செலவு மேலாண்மை மற்றும் கையிருப்புக்கள் கருதப்படுகின்றன.
- மொத்த ப்ரீமியம் நிகர பிரிமியத்துடன் ஏற்றுதல் என்ற ஒரு அளவை கூட்டி கிடைக்கிறது.
- ஒரு காலங்கழிதலுக்கு அர்த்தம் பாலிசிதாரர் ப்ரீமியம் செலுத்துவதை நிறுத்திவிடுகிறார். விலகிக்கொள்ளும் வழக்கில், பாலிசிதாரர் பாலிசியை ஒப்படைத்து மற்றும் பாலிசியில் சேகரிக்கப்பட்ட பண மதிப்பில் இருந்து ஒரு தொகையை பெறுகிறார்.
- ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் உண்மையான அனுபவம் கருதப்பட்ட அனுபவத்தை விட சிறந்ததாக இருப்பதன் விளைவாக உபரி எழுகிறது.
- உபரி நிதி ஒதுக்கீடை கடன் தீர்க்கும் திறனுக்காக மற்றும் சுதந்தரமான சொத்துக்களை அதிகரிப்பதற்காக தக்கவைத்து கொள்ள முடியும்.
- போனசின் மிக பொதுவான வடிவம் மாற்றியமைப்பு போனஸ் ஆகும்.

## முக்கிய வார்த்தைகள்

1. ப்ரீமியம்
2. தள்ளுபடி
3. போனஸ்
4. உபரி
5. கையிருப்பு
6. ஏற்றுதல்
7. மாற்றியமைப்பு போனஸ்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

காலங்கழிதலுக்கு அர்த்தம் பாலிசிதாரர் ப்ரீமியம் செலுத்துவதை நிறுத்திவிடுகிறார்.

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

யூலிப்களின் வழக்கில் காப்பீடு பெற்றவர் முதலீட்டு அபாயத்தை தாங்குகிறார்

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

"ப்ரீமியம்" என்ற சொல் காப்பீட்டு பாலிசி தொடர்பாக எதை குறிக்கிறது?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம் சம்பாதித்த இலாபத்தை
- II. பாலிசி வாங்குவதற்காக ஒரு காப்பீடு பெறுபவர் கட்டும் விலையை
- III. ஒரு பாலிசியில் ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு கிடைக்கும் லாபம்
- IV. ஒரு பாலிசியில் ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஏற்படும் செலவுகள்

### கேள்வி 2

கீழுள்ளதில் எது ஆயுள் காப்பீட்டு ப்ரீமியம் நிர்ணயிக்கும் ஒரு காரணி அல்ல?

- I. இறப்பு
- II. தள்ளுபடி
- III. கையிருப்பு
- IV. மேலாண்மை செலவுகள்

### கேள்வி 3

ஒரு பாலிசியில் இருந்து விலகிக்கொள்ளுதல் என்றால் என்ன?

- I. பாலிசிதாரர் ப்ரீமியத்தை கட்டாமல் நிறுத்துவது
- II. சேகரிக்கப்பட்ட ஒப்படைவு மதிப்புக்கு பதிலாக பாலிசியின் ஒப்படைவு
- III. பாலிசியின் மேம்படுத்தல்
- IV. பாலிசி நிலையை குறைப்பது

### கேள்வி 4

கீழுள்ளதில் எது எந்த உபரி வரையறுக்கும் வழிகளில் ஒன்றாகும்?

- I. அதிக கடன்பொறுப்புகள்
- II. அதிக வருவாய்
- III. சொத்துக்களை விட கடன் பொறுப்புகளின் மதிப்பு அதிகம்
- IV. கடன்பொறுப்புக்களை விட சொத்துக்களின் மதிப்பு அதிகம்

### கேள்வி 5

கீழுள்ளதில் எது யூலிப் ப்ரீமியங்களின் ஒரு கூறு இல்லை?

- I. பாலிசி ஒதுக்கீடு கட்டணம்
- II. முதலீட்டு அபாய ப்ரீமியம்
- III. இறப்பு கட்டணம்

#### IV. சமூக பாதுகாப்பு கட்டணம்

##### கேள்வி 6

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், \_\_\_\_\_ அடிப்படையில் செலுத்தப்படும் ப்ரீமியத்தின் மீது வாங்குபவருக்கு தள்ளுபடி வழங்கலாம்.

- I. வாங்குபவர் தேர்வு செய்யும் காப்பீட்டுத் தொகை
- II. வாங்குபவர் தேர்வு செய்யும் பாலிசி வகை
- III. வாங்குபவர் தேர்வு செய்யும் திட்டத்தின் காலம்
- IV. வாங்குபவர் தேர்வு செய்யும் கட்டணம் செலுத்தும் முறை (ரொக்கம், காசோலை, கடன் அட்டை)

##### கேள்வி 7

வட்டி விகிதங்கள் ப்ரீமியம் நிர்ணயிக்கும் போது பயன்படுத்தப்படும் முக்கிய கூறுகளில் ஒன்றாக உள்ளன. கீழே உள்ளதில் எந்த கூறு வட்டி விகிதங்கள் குறித்து சரியானதாக உள்ளது?

- I. வட்டி விகிதம் குறைவாக கருதப்பட்டால், ப்ரீமியம் குறைகிறது
- II. அதிக வட்டி விகிதம் கருதப்பட்டால், ப்ரீமியம் அதிகரிக்கிறது
- III. அதிக வட்டி விகிதம் கருதப்பட்டால், ப்ரீமியம் குறைகிறது
- IV. வட்டி விகிதங்கள் ப்ரீமியங்களை பாதிப்பதில்லை

##### கேள்வி 8

கீழே உள்ளதில் எந்த கூறு சரியானதாக உள்ளது?

- I. ஒரு நிகர ப்ரீமியத்தின் வழக்கமான ஏற்றுதலில் 3 பாகங்கள் இருக்கும்: a) ப்ரீமியங்களுக்கு ஒரு நிலையான தொகை b) காப்பீட்டுத் தொகையின் ஒவ்வொரு 1000-ற்கும் நிலையான தொகை மற்றும் ஒவ்வொரு பாலிசிக்கும் ஒரு நிலையான தொகை
- II. ஒரு நிகர ப்ரீமியத்தின் வழக்கமான ஏற்றுதலில் 3 பாகங்கள் இருக்கும்: a) ப்ரீமியங்களின் ஒரு சதவிகிதம் b) காப்பீட்டுத் தொகையின் ஒவ்வொரு 1000-ற்கும் நிலையான தொகை மற்றும் c) ஒவ்வொரு பாலிசிக்கும் ஒரு நிலையான தொகை
- III. ஒரு நிகர ப்ரீமியத்தின் வழக்கமான ஏற்றுதலில் 3 பாகங்கள் இருக்கும்: a) ப்ரீமியங்களின் ஒரு சதவிகிதம் b) காப்பீட்டுத் தொகையின் ஒவ்வொரு 1000-ற்கும் ஒரு நிலையான சதவிகிதம் மற்றும் c) ஒவ்வொரு பாலிசிக்கும் ஒரு நிலையான தொகை
- IV. ஒரு நிகர ப்ரீமியத்தின் வழக்கமான ஏற்றுதலில் 3 பாகங்கள் இருக்கும்: a) ப்ரீமியங்களின் ஒரு சதவிகிதம் b) காப்பீட்டுத் தொகையின் ஒவ்வொரு 1000-ற்கும் நிலையான தொகை மற்றும் c) ஒவ்வொரு பாலிசிக்கும் ஒரு சதவிகித தொகை

##### கேள்வி 9

காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் சொத்துக்களை மதிப்பீடு செய்யப்படும் போது, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம், அதன் சொத்துக்களை வாங்கிய அல்லது பெற்ற மதிப்பாக \_\_\_\_\_ உள்ளது.

- I. தள்ளுபடிசெய்த எதிர்கால மதிப்பை
- II. தள்ளுபடிசெய்த தற்போதைய மதிப்பு
- III. சந்தை மதிப்பு
- IV. புத்தக மதிப்பு

##### கேள்வி 10



\_\_\_\_\_ வழக்கில், ஒரு நிறுவனம் போனஸை ஒரு அடிப்படை நன்மையின் சதவீதமாக மற்றும் ஏற்கனவே இணைக்கப்பட்ட போனஸாக காட்டுகிறது.

- I. மாற்றியமைப்பு போனஸ்
- II. கூட்டு போனஸ்
- III. இறுதி போனஸ்
- IV. நீடித்திருக்கும் போனஸ்

#### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ப்ரீமியம் என்ற சொல் ஒரு காப்பீட்டு பாலிசியை வாங்குவதற்காக காப்பீடு பெறுபவர் செலுத்தும் விலையை குறிக்கிறது.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

தள்ளுபடி ஆயுள் காப்பீட்டு ப்ரீமியத்தை நிர்ணயிக்கும் ஒரு காரணி இல்லை.

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

சேகரிக்கப்பட்ட ஒப்படைவு மதிப்புக்கு பதிலாக பாலிசியை ஒப்படைப்பதே பாலிசியில் இருந்து விலகிக்கொள்வது என கூறப்படுகிறது.

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

கடன்பொறுப்புக்களை விட சொத்துக்களின் மதிப்பு அதிகமாக இருப்பது உபரியை வரையறுக்கும் ஒரு வழியாக உள்ளது

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

யூலிப் ப்ரீமியங்களின் கூறுகளாக இருப்பவை பாலிசி ஒதுக்கீடு கட்டணம், முதலீட்டு அபாய ப்ரீமியம் மற்றும். இறப்பு கட்டணம்

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், வாங்குபவர் தேர்வு செய்யும் காப்பீடுத் தொகையின் அடிப்படையில் செலுத்தப்படும் ப்ரீமியத்தின் மீது வாங்குபவருக்கு தள்ளுபடி வழங்கலாம்.

பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

அதிக வட்டி விகிதம் கருதப்பட்டால், ப்ரீமியம் குறைகிறது

பதில் 8

---

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு நிகர ப்ரீமியத்தின் வழக்கமான ஏற்றுதலில் 3 பாகங்கள் இருக்கும்: a) ப்ரீமியங்களின் ஒரு சதவிகிதம் b) காப்பீட்டுத் தொகையின் ஒவ்வொரு 1000-ற்கும் நிலையான தொகை மற்றும் c) ஒவ்வொரு பாலிசிக்கும் ஒரு நிலையான தொகை

பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் சொத்துக்களை மதிப்பீடு செய்யப்படும் போது, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம், அதன் சொத்துக்களை வாங்கிய அல்லது பெற்ற மதிப்பாக அதன் புத்தக மதிப்பே உள்ளது.

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

கூட்டு போனஸ் வழக்கில், ஒரு நிறுவனம் போனஸை ஒரு அடிப்படை நன்மையின் சதவீதமாக மற்றும் ஏற்கனவே இணைக்கப்பட்ட போனஸாக காட்டுகிறது.

## அத்தியாயம் 11

### ஆவணமாக்குதல் – முன்மொழிவு கட்டம்

#### அத்தியாய அறிமுகம்

ஆயுள் காப்பீட்டுத் துறையில், நாம் நிறைய படிவங்கள் மற்றும் ஆவணங்களை பயன்படுத்துவோம். இவை காப்பீடு பெறுபவர் மற்றும் காப்பீட்டாளருக்கு மத்தியில் உள்ள உறவில் ஒரு தெளிவான புரிதலை ஏற்படுத்துவதற்காக தேவைப்படுகிறது இந்த அத்தியாயத்தில், முன்மொழிவு கட்டத்தில் பயன்படுத்தப்படும் பல்வேறு ஆவணங்கள் மற்றும் அவற்றின் முக்கியத்துவத்தை பற்றி நாம் கற்றுக்கொள்வோம். நாம் கருதப்போகும் ஆவணங்களில் உள்ளவை

- i. தகவல் ஏடு
- ii. முன்மொழிவு படிவம்
- iii. முகவரின் அறிக்கை
- iv. மருத்துவ ஆய்வாளரின் அறிக்கை
- v. நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல் அறிக்கை
- vi. வயது சான்று
- vii. உங்கள் வாடிக்கையாளரை தெரிந்து கொள்ளுங்கள் (KYC) ஆவணங்கள்

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. ஆயுள் காப்பீடு- முன்மொழிவு கட்டத்தின் ஆவணமாக்கல்

## A. ஆயுள் காப்பீடு- முன்மொழிவு கட்டத்தின் ஆவணமாக்கல்

### 1. தகவல் ஏடு

#### வரையறை

ஒரு தகவல் ஏடு என்பது தயாரிப்பு பற்றி விவரங்களை வழங்குவதற்காக காப்பீடு நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தும் ஒரு முறையான சட்ட ஆவணம்

ஒரு வருங்கால பாலிசிதாரர் பாலிசி வாங்குவது குறித்து நன்கு அறிந்த பின்னர் முடிவு செய்கிற வகையில் ஒரு தகவல் ஏடு தேவையான அனைத்து தகவல்களையும் கொண்டிருக்க வேண்டும்.

ஒரு ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் பயன்படுத்தும் தகவல் ஏடு, அதன் ஒவ்வொரு காப்பீடு திட்டங்களை பற்றியும், பின்வரும் தகவலை தர வேண்டும்:

- விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகள்
- நன்மைகள் நோக்கம் - உத்தரவாதமுள்ள மற்றும் உத்தரவாதமில்லாத்து
- வழங்கப்பட்ட உரிமைகள்
- விதிவிலக்குகள்
- திட்டம் பங்கேற்புள்ளதா அல்லது பங்கேற்பு இல்லாததா என்பது

தகவல் ஏடு வருங்கால பாலிசிதாரருக்கு நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள் பற்றி அறிய உதவும் ஒரு அறிமுக ஆவணத்தை போல் உள்ளது.

### 2. முன்மொழிவு படிவம்

காப்பீடு பாலிசி என்பது காப்பீடு நிறுவனம் மற்றும் பாலிசிதாரருக்கும் இடையே ஏற்படும் ஒரு சட்ட ஒப்பந்தம் ஆகும். எந்த ஒப்பந்தத்திற்கும் தேவைப்படுகிற மாதிரி, இதில் ஒரு முன்மொழிவும் மற்றும் அதன் ஏற்பும உள்ளது. முன்மொழிவை தயாரிக்க பயன்படுகிற ஆவணம் பொதுவாக 'முன்மொழிவு படிவம்' என அறியப்படுகிறது. முன்மொழிவு படிவத்தில் வெளியிடப்பட்ட உண்மைகள் அனைத்தும் இரு கட்சிகளையும் கட்டுப்படுத்தும் மற்றும் அதன் உள்ளடக்கங்களை சரியாக மதிக்காமல் பூர்த்தி செய்வது ஈடுக்கோரலின் தீர்வு சமயத்தில் பாதகமான விளைவுகளை ஏற்படுத்தலாம்.

#### வரையறை

ஐஆர்டிஏ ஒழுங்குவிதிகள் (பாலிசிதாரர்களின் நலனின் பாதுகாப்பு), 2002 முன்மொழிவு படிவத்தை பின்வருமாறு வரையறுக்கிறது:

காப்பீடை பெற முன்மொழிவு அளிப்பவர் அபாயம் பற்றி காப்பீட்டாளருக்கு தேவைப்படும் அனைத்து உண்மை தகவல்களையும் இந்த படிவத்தில் பூர்த்தி செய்யவேண்டும். காப்பீட்டாளர் அபாயத்தை ஒப்புக்கொள்வதா அல்லது மறுப்பதா மற்றும் அபாயத்தை ஒப்புக்கொள்ளும்போது, அளிக்கப்படவேண்டிய காப்பீட்டின் விலை, விதிமுறைகள் மற்றும் வரையறைகளை நிர்ணயிக்க இது தேவைப்படுகிறது.

இந்த விதிகளின் நோக்கத்திற்காக "உண்மை தகவல்" என்பது காப்பீட்டு நிறுவனம் காப்பளிக்கும் அபாயத்தின் ஏற்பளிப்புக்கு தேவைப்பட்ட அனைத்து முக்கியமான, அத்தியாவசிய மற்றும் சம்பந்தப்பட்ட தகவல்கள் என அர்த்தம்

ஐஆர்டிஏ மூலம் முன்மொழிவு படிவம் வரையறுக்கப்பட்ட போது, படிவத்தின் வடிவமைப்பு மற்றும் உள்ளடக்கம் காப்பீடு நிறுவனத்தின் விருப்பத்திற்கு உகந்த மாதிரி விடப்பட்டது. எனினும் பாலிசிதாரர்கள், இடைத்தரகர்கள், குறைதீர் அதிகாரிகள் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்களில் இருந்து பெற்ற கருத்துக்களின் அடிப்படையில், முன்மொழிவு படிவத்தின் வடிவம் மற்றும் உள்ளடக்கத்தை தரப்படுத்துவது தேவை என்பதை ஐஆர்டிஏ உணர்ந்தது.

ஐஆர்டிஏ மூலம் ஐஆர்டிஏ (ஆயுள் காப்பீடிற்கான தரமான முன்மொழிவு படிவம்) ஒழுங்குவிதிகள், 2013 வெளியிடப்பட்டுள்ளது. வடிவமைப்பு மற்றும் உள்ளடக்கத்தை ஐஆர்டிஏ பரிந்துரைத்திருந்தாலும், கூடுதல் தகவலை கோர காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு நெகிழ்வுதன்மையையும் தந்துள்ளது. முன்மொழிவு படிவம் முன்மொழிபவர் மற்றும் காப்பீடு செய்ய முன்மொழியப்பட்ட நபருக்கு மட்டுமல்லாமல் படிவத்தை கோரும் இடைத்தரகருக்கும் விரிவான வழிமுறைகளை கொண்டுள்ளது மற்றும் படிவத்தை பூர்த்தி செய்ய உதவுகிறது.

### 3 முகவரின் அறிக்கை

முகவர் முதன்மை ஏற்பாளராக இருக்கிறார். அபாய மதிப்பீடு தொடர்புடைய பாலிசிதாரப்பற்றிய அனைத்து உண்மை தகவல்களையும் மற்றும் விவரங்களையும், முகவர் அவரது அறிக்கையில் தெரிவிக்க வேண்டும். ஆரோக்கியம், படிக்கங்கள், தொழில், வருமானம் மற்றும் குடும்ப விவரங்களை அறிக்கையில் குறிப்பிட வேண்டும்.

### 4 மருத்துவ ஆய்வாளரின் அறிக்கை

பல சந்தர்ப்பங்களில், காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் வல்லுநர் குழுவில் உள்ள மருத்துவர் மூலம் ஆயுள் காப்பீடு பெறுபவர் மருத்துவரீதியாக ஆய்வு செய்யப்பட வேண்டும். உயரம், எடை, ரத்த அழுத்தம், இதய நிலை போன்ற உடல் அம்சங்கள் தொடர்பான விவரங்களை மருத்துவ ஆய்வாளர் மருத்துவ ஆய்வாளரின் அறிக்கை எனப்படும் தன் அறிக்கையில் பதிவு செய்து குறிப்பிடவேண்டும்.

பல திட்டங்கள் எழுதப்பட்டு மற்றும் ஒரு மருத்துவ பரிசோதனை இல்லாமலேயே காப்பீடிற்கு ஏற்கப் படுகின்றன என்பதை நாம் கவனிக்க வேண்டும். அவை மருத்துவ ஆய்வு-இல்லாத காப்பீடுகள் என அறியப்படுகிறது. ஆயுள் காப்பீடு பெறுபவரின் வயது அதிகமாக அல்லது முன்மொழியப்பட்ட காப்பீடுதொகை அதிகமாக இருந்தால் முன்மொழிபவரை மருத்துவ ஆய்வு இல்லாமல் காப்பீடிற்கு கருத முடியாத நிலை அல்லது முன்மொழிவில் வெளியிடப்பட்ட சில பண்புகளுக்கு மருத்துவ பரிசோதனை தேவை என்றால், பொதுவாக மருத்துவ ஆய்வாளரின் பரிசோதனை மற்றும் அறிக்கை தேவைப்படுகிறது.

காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் ஏற்பாளருக்கு இதனால் ஆயுள் காப்பீடு பெறுபவரின் தற்போதைய சுகாதார நிலையை பற்றிய விவரங்கள் கிடைக்கிறது.

### 5. நெறிமுறைசார்ந்த இன்னல் அறிக்கை

ஆயுள் காப்பீடு என்பது ஒரு தனிநபர் மற்றும் காப்பீடு நிறுவனத்திற்கும் இடையே ஏற்படும் ஒப்பந்தமாக இருக்கிறது, இதில் பாலிசி காலத்தில் காப்பளிக்கப்பட்ட நபர் இறந்தால், ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு பணத்தை காப்பீட்டு நிறுவனம் செலுத்துகிறது. நீங்கள் ஆயுள் காப்பீடை வாங்கும் போது, நீங்கள் ஒரு விண்ணப்பத்தை பூர்த்தி செய்வது மற்றும் உடல் பரிசோதனைக்கு உட்படுவது போன்ற பல ஏற்பளிப்பு நடைமுறைகளை செய்ய வேண்டும். ஏற்பாளர்கள் கவனிக்கும் அபாயத்தை பாதிக்கின்ற ஒரு காரணி, நெறிமுறைசார்ந்த இன்னல் என குறிப்பிடப்படுகிறது.

## வரையறை

ஒரு ஆயுள் காப்பீடு பாலிசியை வாங்கியதன் விளைவாக ஒரு வாடிக்கையாளரின் நடத்தை மாறி மற்றும் அந்த மாற்றம் இழப்பின் வாய்ப்பை அதிகரிக்கும் சாத்தியம் என நெறிமுறைசார்ந்த இன்னலை வரையறுக்கலாம்.

## உதாரணம்

ஜான் டோ சமீபத்தில் ஒரு ஆயுள் காப்பீடு பாலிசியை வாங்கினார். பின்னர் அவர் பூமியில் மிகவும் ஆபத்தானதாக கருதப்பட்ட பனிச்சறுக்கு இடத்திற்கு பனிச்சறுக்கு சுற்றுப்பயணம் செல்ல முடிவு செய்தார். ஆனால் அதற்கு முன் அவர் அதை போன்ற பயணங்களை மேற்கொள்ள மறுத்திருக்கிறார்.

ஆயுள் காப்பீடை வாங்கிவிட்டு, தன் சொந்த வாழ்க்கை அல்லது வேறொருவரின் வாழ்க்கையை முடிக்கும் நடவடிக்கைகள் மூலம் இலாபத்தை பெற கோரும் வாய்ப்புள்ள தனிநபர்களுக்கு எதிராக ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனங்கள் தங்களை பாதுகாக்க முயல்கின்றன. ஆயுள் காப்பீடு ஏற்பாளர்கள் இதனால் இந்த மாதிரி இன்னலை பரிந்துரைக்கும் எந்த காரணிகளையும் கவனமாக பார்க்க வேண்டும்.

இந்த நோக்கத்திற்காக, ஒரு நெறிமுறைசார்ந்த இன்னல் அறிக்கையை காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் ஒரு அதிகாரி சமர்ப்பிக்க வேண்டும் என்று நிறுவனம் கோரலாம். அறிக்கையை முடிப்பதற்கு முன் அறிக்கையிடும் அதிகாரி முன்மொழிபவரின் அடையாளம் தொடர்பாக தன்னை திருப்தி செய்துகொள்ள வேண்டும். அதற்காக அந்த அதிகாரி முன்மொழிபவரின் இல்லத்திலேயே அவரை சந்திப்பதற்கு முன்னுரிமை தரவேண்டும்.. அறிக்கையிடும் அதிகாரி காப்பீடு செய்யப்படுபவரின் ஆரோக்கியம் மற்றும் பழக்கம், தொழில், வருமானம், சமூக பின்னணி, நிதி நிலை பற்றி சுயேச்சையாகவும் விசாரணைகளை செய்ய வேண்டும்

## 6. வயது சான்று

ஆயுள் காப்பீட்டில் வயதுடன் உள்ள இறப்பு அபாயம் அதிகரிக்கும் என்று நாம் ஏற்கனவே பார்த்துவிட்டோம். எனவே காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் ஆயுள் காப்பீடு பெறுபவரின் அபாய குறிப்பை தீர்மானிக்க வயதையும் ஒரு காரணியாக பயன்படுத்துகிறனர். அதன்படி ஒவ்வொரு வயது குழுவிற்கும் ஒரு பரீமியம் விதிக்கப்படும். வயதிற்கு சான்றாக ஒரு பொருத்தமான ஆவண பரிசோதனை மூலம் சரியான வயதின் சரிபார்ப்பும் ஆயுள் காப்பீட்டில் இதனால் முக்கியத்துவத்தை பெறுகிறது.

செல்லுபடியாகும் வயது சான்றுகளை தரமானதாக அல்லது தரமற்றதாகவும் இருக்கலாம்.

அ) தரமான வயது சான்றுகள்

தரமான வயது சான்றுகளாக கருதப்படுகின்ற சில ஆவணங்கள்:

- பள்ளி அல்லது கல்லூரி சான்றிதழ்
- நகராட்சி பதிவுகளில் இருந்து பெறப்படும் பிறப்பு சான்றிதழ்
- பாஸ்போர்ட்
- நிரந்தர கணக்கு எண் (PAN) அட்டை
- சேவை பதிவேடு
- ஞானஸ்நானம் சான்றிதழ்
- பிறந்த தேதி கொண்டிருந்தால், குடும்ப பைபிளில் இருந்து சான்றளிக்கப்பட்ட பகுதி
- பாதுகாப்பு பணியாளர்கள் வழக்கில் அடையாள அட்டை

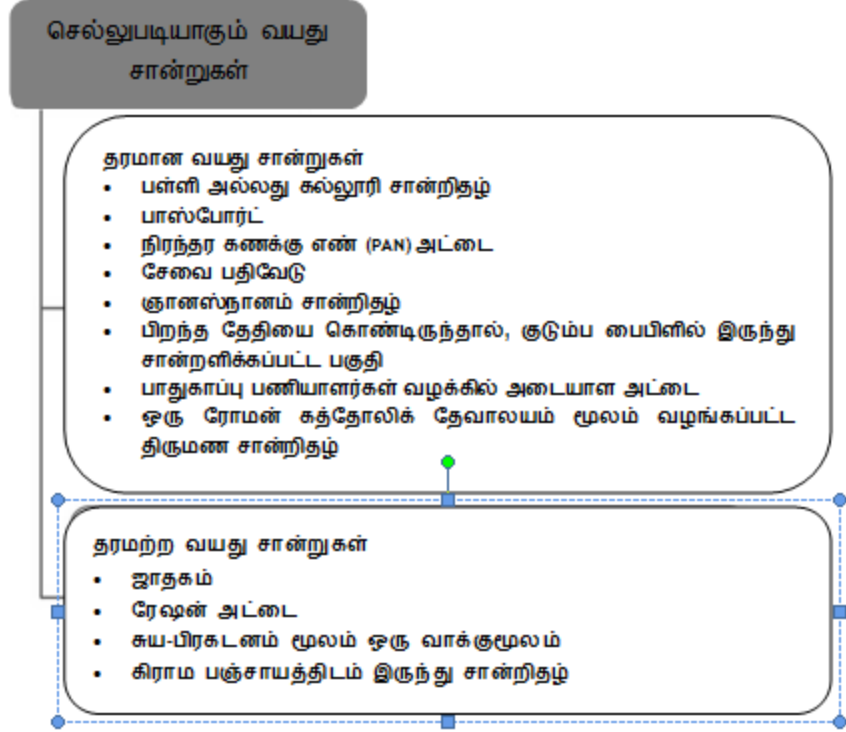
ix. ஒரு ரோமன் கத்தோலிக் தேவாலயம் மூலம் வழங்கப்பட்ட திருமண சான்றிதழ்

ஆ) தரமற்ற வயது சான்றுகள்

மேலே குறிப்பிடப்பட்ட தரமான வயது சான்றுகள் இல்லாத போது, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒரு தரமற்ற வயத சான்றை சமர்ப்பிக்க அனுமதிக்கலாம். தரமற்ற வயது சான்றுகளாக கருதப்படுகிறது சில ஆவணங்கள்:

- ஜாதகம்
- ரேஷன் அட்டை
- சுய-பிரகடனம் மூலம் ஒரு வாக்குமூலம்
- கிராம பஞ்சாயத்திடம் இருந்து சான்றிதழ்

படம் 1 செல்லுபடியாகும் வயது சான்றுகள்



## 7. பணச்சலவை எதிர்ப்பு (AML)

### வரையறை

பணச்சலவை என்பது சட்டவிரோதமான பணத்தை அதன் சட்டவிரோத தோற்றத்தை மறைத்து ஒரு பொருளாதாரத்தில் சட்டப்பூர்வமான தோற்றத்துடன் கொண்டுவரும் செயல்முறை ஆகும். பணச்சலவை நடவடிக்கைகளை கட்டுப்படுத்த இந்திய அரசு மூலம் PMLA, 2002 என்ற சட்டம் தொடங்கப்பட்டது.

பணச்சலவை தடுப்பு சட்டம் (PMLA), பணச்சலவை நடவடிக்கைகளை கட்டுப்படுத்த மற்றும் பணச்சலவை மூலம் பெறப்பட்ட சொத்தை பறிமுதல் செய்வதை சட்டமாக்குவதற்காக 2005 முதல் அமலுக்கு வந்தது. இது ஒரு குற்றமாக பணச்சலவையை குறிப்பிடுகிறது மற்றும் இந்த குற்றத்திற்கு மூன்று முதல் ஏழு ஆண்டுகள் வரை கடுங்காவல் சிறை தண்டனை மற்றும் ரூ 5 லட்சம் வரை அபராதம் விதிக்கப்படலாம்.

ஒவ்வொரு காப்பீட்டு நிறுவனமும் ஒரு AML பாலிசியை வைத்திருக்க வேண்டும் மற்றும் அதன்படி ஐஆர்டிஏ-விடம் ஒரு பிரதியை தாக்கல் செய்ய வேண்டும். AML-இன் திட்டத்தை சேர்க்க வேண்டியது:

- i. உள் கொள்கைகள், நடைமுறைகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகள்
- ii. முக்கிய இணக்கம் அதிகாரியின் நியமனம்
- iii. AML நடவடிக்கைகளுக்காக ஆட்சேர்ப்பு மற்றும் முகவர் பயிற்சி
- iv. அக தணிக்கை / கட்டுப்பாடு

#### 8. உங்கள் வாடிக்கையாளரை தெரிந்து கொள்ளவும் (KYC)

உங்கள் வாடிக்கையாளரை தெரிந்து கொள்ளவும் என்பது தங்கள் வாடிக்கையாளர்களின் அடையாளத்தை சரிபார்க்க ஒரு வணிகம் மூலம் பயன்படுத்தப்படும் செயல்முறை. அடையாள திருட்டு, நிதி மோசடி மற்றும் பணச்சலவையை தடுக்க வங்கிகள் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பெருகிய முறையில் தங்கள் வாடிக்கையாளர்களிடம் தகவல் விரிவான வழங்குமாறு கோரி வருகின்றனர்.

KYC வழிகாட்டு நெறிகளின் நோக்கம் பணச்சலவை நடவடிக்கைகளுக்காக குற்றவியல் உறுப்புகள் நிதி நிறுவனங்களை தவறாக பயன்படுத்துவதை தடுக்க வேண்டும்.

எனவே, தங்கள் வாடிக்கையாளரின் உண்மையான அடையாளத்தை காப்பீட்டாளர்கள் தீர்மானிப்பது அவசியம். KYC நடைமுறையின் ஒரு பகுதியாக, முன்மொழிபவர்கள் பின்வருவதுடன் சேர்த்து முன்மொழிவு படிவத்தை சமர்ப்பிப்பதை முகவர்கள் உறுதி செய்யவேண்டும்:

- i. புகைப்படங்கள்
- ii. வயது சான்று
- iii. முகவரி சான்றாக - ஓட்டுநர் உரிமம், பாஸ்போர்ட், தொலைபேசி பில், மின்சார கட்டணம், வங்கி கணக்கு புத்தகம், முதலியன
- iv. அடையாள சான்றாக- ஓட்டுநர் உரிமம், பாஸ்போர்ட், வாக்காளர் அடையாள அட்டை, நிரந்தர கணக்கு எண் அட்டை, முதலியன
- v. உயர்-மதிப்பு பரிவர்த்தனைகளில் வருமான ஆதார ஆவணங்கள்

#### 9 இலவச-பார்வை காலம்

ஒரு நபர் ஒரு புதிய ஆயுள் காப்பீடு பாலிசியை வாங்கி பாலிசி ஆவணத்தை பெற்ற பின்னர் அதை ஆய்வு செய்தபோது, விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் அவர் விருப்பத்திற்கு ஏற்ப இல்லை என்று தெரிய வந்ததாக கருதவும்.

அவரால் என்ன செய்ய முடியும்?

ஐஆர்டிஏ அதன் விதிகளில் இந்த பிரச்சினையை கவனிப்பதற்காகவே நுகர்வோர்-நட்புள்ள ஒரு ஏற்பாடை செய்துள்ளது. இது ஒரு "இலவச-தோற்ற காலம்" அல்லது "குளிர்விப்பு காலம்" எனப்படுவதை வழங்கியுள்ளது.

இந்த காலகட்டத்தில், பாலிசிதாரர் ஒரு பாலிசியை வாங்கி அவர் அதை விரும்பவில்லை என்றால், பின்வரும் நிபந்தனைகளின்கீழ் அதை திருப்பலாம் மற்றும் பணத்தை திரும்ப பெறமுடியும்:

- i. அவர் பாலிசி ஆவணத்தை பெற்ற 15 நாட்களுக்குள் இந்த விருப்பத்தை பயன்படுத்தமுடியும்
- ii. அவர் எழுத்துமூலம் நிறுவனத்திற்கு இதை தெரிவிக்கவேண்டும்



iii. விகிதாசார முறையில் காப்பளிக்கப்பட்ட காலத்திற்கான காப்பீடுத்தொகை அளவு, மருத்துவ பரிசோதனை மற்றும் முத்திரை தீர்வைக்காக காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் மேற்கொள்ளப்பட்ட செலவுகள் திருப்பி தரப்படும் ப்ரீமியம் தொகையில் கழிக்கப்பட்டு மீதி கிடைக்கும்.

இந்த இலவச-பார்வை காலம் ஆயுள் காப்பீடு பாலிசிதாரர்களுக்கு ஒரு சலுகையாக கிடைக்கிறது. பாலிசிதாரர் பாலிசி ஆவணத்தை பெற்ற தேதியிலிருந்து பதினைந்து நாட்களுக்குள் இந்த விருப்பத்தை பயன்படுத்தலாம்.

#### சுய-பரீட்சை 9

பாலிசிதாரர் ஒரு பாலிசியை வாங்கி அதை விரும்பவில்லை என்றால், \_\_\_\_\_ காலத்திற்குள், அதை திருப்பி மற்றும் பணத்தை திரும்ப பெற முடியும்.

- I. இலவச மதிப்பீடு
- II. இலவச பார்வை
- III. ரத்து செய்யும்போது
- IV. இலவச சோதனை

#### சுருக்கம்

- தகவல் ஏடு தயாரிப்பு பற்றிய விவரங்கள் வழங்குவதற்காக காப்பீடு நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தும் ஒரு முறையான சட்ட ஆவணம் ஆகும்.
- முன்மொழிவை தயாரிக்க பயன்படுகிற விண்ணப்ப ஆவணம் பொதுவாக 'முன்மொழிவு படிவம்' என அறியப்படுகிறது.
- ஆரோக்கியம், உணவு பழக்கம், தொழில், வருமானம் மற்றும் குடும்ப விவரங்களை முகவர் தன் அறிக்கையில் குறிப்பிட வேண்டும்.
- உயரம், எடை, ரத்த அழுத்தம், இதய நிலை போன்ற உடல் அம்சங்கள் தொடர்பான விவரங்களை மருத்துவர் மருத்துவ ஆய்வாளரின் அறிக்கை எனப்படும் தன் அறிக்கையில் பதிவு செய்து குறிப்பிடவேண்டும்.
- நெறிமுறைசார்ந்த இன்னல் என்பது ஒரு ஆயுள் காப்பீடு பாலிசியை வாங்கியதன் விளைவாக ஒரு வாடிக்கையாளரின் நடத்தை மாறி மற்றும் அந்த மாற்றம் இழப்பின் வாய்ப்பை அதிகரிக்கும் சாத்தியத்தை குறிக்கிறது.
- தரமான வயது சான்றுகளாக கருதப்படுகின்ற சில ஆவணங்களில் பள்ளி அல்லது கல்லூரி சான்றிதழ், நகராட்சி பதிவுகளில் இருந்து கிடைக்கும் பிறப்பு சான்றிதழ் போன்றவை உள்ளன
- ஒவ்வொரு காப்பீட்டு நிறுவனமும் ஒரு AML பாலிசியை வைத்திருக்க வேண்டும் மற்றும் அதன்படி ஐஆர்டிஏ-விடம் ஒரு பிரதியை தாக்கல் செய்ய வேண்டும். AML-இன் திட்டத்தில் உள் கொள்கைகள், நடைமுறைகள் மற்றும் கட்டுப்பாடுகள் மற்றும் முக்கிய இணக்க அதிகாரியின் நியமனமும் இருக்க வேண்டும்
- தங்கள் வாடிக்கையாளரின் உண்மையான அடையாளத்தை காப்பீட்டாளர்கள் தீர்மானிப்பது அவசியம். KYC நடைமுறையின் ஒரு பகுதியாக, முகவரி சான்று, நிரந்தர கணக்கு எண் அட்டை மற்றும் புகைப்படங்கள் போன்ற KYC ஆவணங்கள் சேகரிக்கப்பட்ட வேண்டும்.

## முக்கிய வார்த்தைகள்

1. தகவல் ஏடு
2. முன்மொழிவு படிவம்
3. நெறிமுறைசார்ந்த இன்னல்
4. தரமான அல்லாத தரமற்ற வயது சான்றுகள்
5. பணச்சலவை எதிர்ப்பு
6. உங்கள் வாடிக்கையாளரை தெரிந்து கொள்ளவும் (KYC)
7. இலவச-பார்வை காலம்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பாலிசிதாரர் ஒரு பாலிசியை வாங்கி அதை விரும்பவில்லை என்றால், இலவச-பார்வை காலத்திற்குள், அதை திருப்பி மற்றும் பணத்தை திரும்ப பெற முடியும்.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

கீழுள்ளதில் தரமான வயது சான்றிற்கான உதாரணம் எது?

- I. ரேஷன் அட்டை
- II. ஜாதகம்
- III. பாஸ்போர்ட்
- IV. கிராம ஊராட்சி சான்றிதழ்

கேள்வி 2

கீழுள்ளதில் எது நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல் காரணமாக ஏற்படுகிறது?

- I. காப்பீடு வாங்கியதை தொடர்ந்து அதிகரித்த அபாய நடத்தை
- II. காப்பீடு வாங்குவதற்கு முன் அதிகரித்த அபாய நடத்தை
- III. காப்பீடு வாங்கியதை தொடர்ந்து குறைந்த அபாய நடத்தை
- IV. காப்பீடிற்கு பிறகு குற்றவியல் நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுவது

கேள்வி 3

கீழுள்ள அம்சங்களில் எது மருத்துவ ஆய்வாளர் அறிக்கையில் பரிசோதிக்கப்பட வேண்டும்?

- I. முன்மொழிபவர் உணர்ச்சிமிக்க நடத்தை
- II. உயரம், எடை மற்றும் இரத்த அழுத்தம்
- III. சமூக அந்தஸ்து
- IV. நேர்மை

கேள்வி 4

\_\_\_\_\_ ஒரு தயாரிப்பு பற்றி விவரங்களை வழங்குவதற்காக காப்பீடு நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தும் ஒரு முறையான சட்ட ஆவணம் ஆகும்.

- I. முன்மொழிவு படிவம்
- II. திட்ட மேற்கோள்
- III. தகவல் டாக்கெட்
- IV. தகவல் ஏடு

கேள்வி 5

திட்டத்தைதயாரிக்க பயன்படுகிற பயன்பாடு ஆவணம் பொதுவாக \_\_\_\_\_ என அறியப்படுகிறது.

- I. விண்ணப்ப படிவம்
- II. முன்மொழிவு படிவம்
- III. பதிவு படிவம்
- IV. சந்தா வடிவம்

கேள்வி 6

கீழே கொடுக்கப்பட்ட வயது சான்று ஆவணங்களில் இருந்து, காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் எது தரமற்றதாக வகைப்படுத்தப்படுகிறது .

- I. பள்ளி சான்றிதழ்
- II. பாதுகாப்பு பணியாளர்கள் வழக்கில் அடையாள அட்டை
- III. ரேஷன் அட்டை
- IV. ஞானஸ்நான சான்றிதழ்

கேள்வி 7

பணச்சலவை என்பது \_\_\_\_\_ பணத்தை அதன் \_\_\_\_\_ தோற்றத்தை மறைத்து ஒரு பொருளாதாரத்தில் சட்டப்பூர்வமான தோற்றத்துடன் கொண்டுவரும் செயல்முறை ஆகும்.

- I. சட்டவிரோதமான, சட்டவிரோதமான
- II. சட்டப்பூர்வ, சட்டப்பூர்வ
- III. சட்டவிரோதமான, சட்டப்பூர்வ
- IV. சட்டப்பூர்வ, சட்டவிரோதமான

கேள்வி 8

பாலிசிதாரர் ஒரு பாலிசியை வாங்கி அதை விரும்பவில்லை என்றால், இலவச-பார்வை காலத்திற்குள், அதாவது பாலிசியை பெற்ற \_\_\_\_\_ அதை திருப்பமுடியும்.

- I. 60 நாட்கள்
- II. 45 நாட்கள்
- III. 30 நாட்கள்
- IV. 15 நாட்கள்

கேள்வி 9

இலவச-பார்வை காலத்தில் ஒரு பாலிசிதாரர் மூலம் பாலிசி திருப்பப்பட்டால், கீழுள்ளதில் ஒரு பாலிசி குறித்து எந்த கூறு சரியானதாக உள்ளது?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம் 100% ப்ரீமியத்தை திரும்ப வழங்கும்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனம் 50% ப்ரீமியத்தை திரும்ப வழங்கும்
- III. விகிதாசார முறையில் காப்பளிக்கப்பட்ட காலத்திற்கான காப்பீட்டுத்தொகை அளவு, மருத்துவ பரிசோதனை மற்றும் முத்திரை தீர்வை கட்டணம் ப்ரீமியம் தொகையில் கழிக்கப்பட்டு மீதி கிடைக்கும்.
- IV. காப்பீட்டு நிறுவனம் முழு ப்ரீமியத்தையும் பறிமுதல் செய்து விடும்

கேள்வி 10

கீழே உள்ளதில் எது ஒரு செல்லுபடியாகும் முகவரி சான்றாக இருக்கிறது?

- I. நிரந்தர கணக்கு எண் (PAN) அட்டை
- II. வாக்காளர் அடையாள அட்டை
- III. வங்கி கணக்கு புத்தகம்,
- IV. ஒட்டுநர் உரிமம்

**சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்**

**பதில் 1**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

பாஸ்போர்ட் தரமான வயது சான்றிற்கான ஒரு உதாரணம்

**பதில் 2**

---

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீடு வாங்கியதை தொடர்ந்து அதிகரித்த அபாய நடத்தையை நெறிமுறைசார்ந்த இன்னலாக கருதலாம்.

**பதில் 3**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மருத்துவ ஆய்வாளர் அறிக்கையில் உயரம், எடை மற்றும் இரத்த அழுத்தம் பரிசோதிக்கப்பட வேண்டிய சில விஷயங்கள்.

**பதில் 4**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

தகவல் ஏடு என்பது ஒரு தயாரிப்பு பற்றி விவரங்களை வழங்குவதற்காக காப்பீடு நிறுவனங்கள் பயன்படுத்தும் ஒரு முறையான சட்ட ஆவணம் ஆகும்

**பதில் 5**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

திட்டத்தை தயாரிக்க பயன்படுகிற பயன்பாடு ஆவணம் பொதுவாக முன்மொழிவு படிவம் என அறியப்படுகிறது.

**பதில் 6**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ரேஷன் அட்டை தரமற்ற சான்று ஆவணமாக வகைப்படுத்தப்படுகிறது .

**பதில் 7**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

பணச்சலவை என்பது சட்டவிரோதமான பணத்தை அதன் சட்டவிரோத தோற்றத்தை மறைத்து ஒரு பொருளாதாரத்தில் சட்டப்பூர்வமான தோற்றத்துடன் கொண்டுவரும் செயல்முறை ஆகும்.

**பதில் 8**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

பாலிசிதாரர் ஒரு பாலிசியை வாங்கி அதை விரும்பவில்லை என்றால், இலவச-பார்வை காலத்திற்குள், அதாவது பாலிசியை பெற்ற 15 நாட்களுக்குள் அதை திருப்பமுடியும்.

**பதில் 9**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

இலவச-பார்வை காலத்தில் ஒரு பாலிசிதாரர் மூலம் பாலிசி திருப்பப்பட்டால், விகிதாசார முறையில் காப்பளிக்கப்பட்ட காலத்திற்கான காப்பீடுத்தொகை அளவு, மருத்துவ பரிசோதனை மற்றும் முத்திரை தீர்வை கட்டணம் ப்ரீமியம் தொகையில் கழிக்கப்பட்டு மீதி கிடைக்கும்.

**பதில் 10**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

நிரந்தர கணக்கு எண் (PAN) அட்டை ஒரு செல்லுபடியாகும் முகவரி சான்று இல்லை

---

## அத்தியாயம் 12

### ஆவணமாக்கல் - பாலிசி நிலை - I

#### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயத்தில் நாம் ஒரு முன்மொழிவு ஆயுள் காப்பீடு பாலிசி ஆகும் போது சம்பந்தப்பட்ட பல்வேறு ஆவணங்களை பற்றி விவாதிக்கிறோம்

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. பாலிசி கட்டம் - ஆவணமாக்கல்

## 1. பாலிசி கட்டம்- ஆவணமாக்கல்

### 1. முதல் ப்ரீமியம் ரசீது

ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் முதல் ப்ரீமியம் ரசீதை (FPR) வழங்கும் போது ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தம் துவங்குகிறது. பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கியுள்ளதற்கு சான்றாக FPR உள்ளது.

முதல் ப்ரீமியம் ரசீது பின்வரும் தகவலை கொண்டிருக்கிறது:

1. ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவரின் பெயர் மற்றும் முகவரி
2. பாலிசி எண்
3. கட்டப்பட்ட ப்ரீமியம் தொகை
4. ப்ரீமியம் செலுத்தும் முறை மற்றும் அதிர்வெண்
5. ப்ரீமியம் செலுத்தவேண்டிய அடுத்த உரிய தேதி
6. அபாயத்தின் காப்பு துவங்கும் தேதி
7. பாலிசியின் இறுதி முதிர்வு தேதி
8. கடந்த ப்ரீமியம் செலுத்தப்பட்ட தேதி
9. காப்பீடுத் தொகை

FPR வழங்கப்பட்ட பிறகு. முன்மொழிபவரிடம் இருந்து மேலும் ப்ரீமியங்களை பெறும்போது அடுத்தடுத்த ப்ரீமியம் ரசீதுகளை காப்பீட்டு நிறுவனம் வெளியிடும். இந்த ரசீதுகள் புதுப்பித்தல் ப்ரீமியம் ரசீதுகள் (RPR) என்று அழைக்கப்படுகின்றன. ப்ரீமியம் கட்டப்பட்ட தொடர்பில் ஏதாவது சர்ச்சைகள் ஏற்பட்டால் பணம் கட்டியதற்கான சான்றாக RPR-கள் செயல்படும்

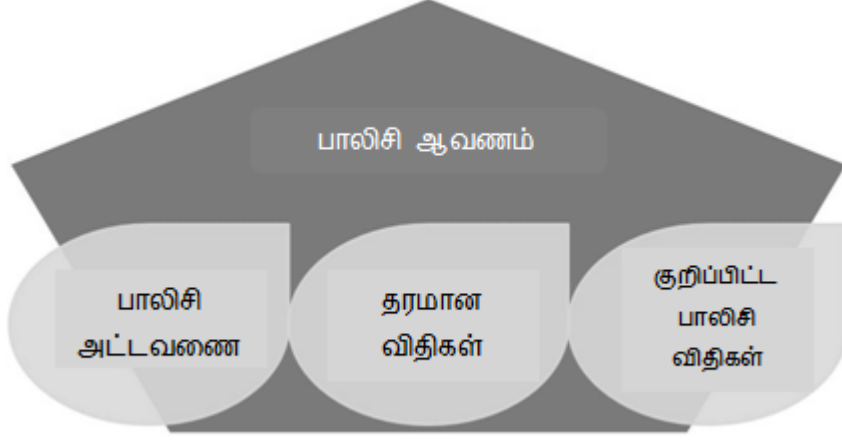
### 2. பாலிசி ஆவணம்

பாலிசி ஆவணம் என்பது காப்பீடு தொடர்புடைய மிக முக்கியமான ஆவணம். இது காப்பளிக்கப்படுபவர் மற்றும் காப்பீடு நிறுவனத்தின் இடையே உள்ள ஒப்பந்தத்தின் சான்றாக உள்ளது. அதுவே ஒப்பந்தம் அல்ல. பாலிசி ஆவணத்தை பாலிசிதாரர் தொலைத்துவிட்டால், அது காப்பீடு ஒப்பந்தத்தை பாதிக்காது. காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒப்பந்தத்தில் எந்த மாற்றங்களையும் செய்யாமல் ஒரு நகல் பாலிசியை வழங்கும். பாலிசி ஆவணம் ஒரு தகுதிவாய்ந்த அதிகாரியால் கையெழுத்திடப்பட வேண்டும் மற்றும் இந்திய முத்திரை சட்டத்தின் படி முத்திரையிடப்பட வேண்டும்.

தரமான பாலிசி ஆவணத்தில் பொதுவாக மூன்று பாகங்கள் உள்ளன:

#### அ) பாலிசி அட்டவணை

பாலிசி அட்டவணை முதல் பகுதியாக உள்ளது. இது பொதுவாக பாலிசியின் முகப்பு பக்கத்தில் காணப்படுகிறது. ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தங்களின் கால அட்டவணைகள் பொதுவாக ஒரேமாதிரி இருக்க வேண்டும். அவர்கள் வழக்கமாக பின்வரும் தகவலை கொண்டிருக்க வேண்டும்:



- i. காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பெயர்
- ii. குறிப்பிட்ட பாலிசிக்கான சில குறிப்பிட்ட விவரங்கள்:
  - ✓ பாலிசி உரிமையாளரின் பெயர் மற்றும் முகவரி
  - ✓ பிறந்த தேதி மற்றும் கடந்த பிறந்த தேதியன்று அவர் வயது
  - ✓ திட்டம் மற்றும் பாலிசியின் ஒப்பந்த காலம்
  - ✓ காப்பீடுத் தொகை
  - ✓ ப்ரீமியம் தொகை
  - ✓ ப்ரீமியம் செலுத்தும் காலம்
  - ✓ துவங்கிய தேதி, முதிர்வு தேதி மற்றும் கடைசி ப்ரீமியத்தின் உரிய தேதி
  - ✓ பாலிசி இலாபத்துடன் உள்ளதா அல்லது இலாபம் இல்லாமல் உள்ளதா
  - ✓ நியமிக்கப்பட்டவரின் பெயர்
  - ✓ ப்ரீமியம் செலுத்தும் முறை - ஆண்டில்; அரையாண்டில்; காலாண்டில்; மாதாந்திர; சம்பளத்தில் இருந்து கழிக்கப்படுவது
  - ✓ பாலிசி எண் - பாலிசி ஒப்பந்தத்தின் தனிப்பட்ட அடையாள எண் ஆகும்
- iii. காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பணம் வழங்குவதற்கான வாக்குறுதி. இது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் பிரதான பகுதியாக உள்ளது
- iv. அங்கீகரிக்கப்பட்ட அதிகாரத்தின் கையெழுத்து மற்றும் பாலிசி முத்திரை
- v. உள்ளூர் காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியின் முகவரி.

#### ஆ) தரமான விதிகள்

பாலிசி ஆவணத்தின் இரண்டாவது கூறு தரமான பாலிசி விதிகள், மற்றும் குறிப்பாக விலக்கப்பட்டிருந்தாலே தவிர பொதுவாக அனைத்து ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தங்களிலும் இது உள்ளது. இந்த விதிகளில் சில கால, ஒற்றை பிரீமியம் அல்லது பங்கேற்காத (இலாபம்) பாலிசிகள் போன்றதற்கான ஒப்பந்தங்களில் பொருந்தாமல் இருக்கலாம். இந்த தரமான விதிகள் ஒப்பந்தத்தின்கீழ் அமலாகின்ற உரிமைகள் மற்றும் சலுகைகள் மற்றும் பிற நிபந்தனைகளை வரையறுக்கின்றன.

#### இ) குறிப்பிட்ட பாலிசி விதிகள்

பாலிசி ஆவணத்தின் மூன்றாவது கூறு தனித்த பாலிசி ஒப்பந்தத்திற்கு மட்டும் பொருந்தும் குறிப்பிட்ட பாலிசி விதிகளாக உள்ளன. இவை ஆவணத்தின் முகப்பு பக்கத்தில் அச்சிடப்பட்டிருக்கும் அல்லது ஒரு இணைப்பு வடிவில் தனியாக சேர்க்கப்படும்.



சலுகை நாட்கள் அல்லது காலங்கழிதல் வழக்கில் பறிமுதல்-செய்யாமல் இருப்பது போன்ற தரமான பாலிசி விதிகள் சட்டபூர்வ ஒப்பந்தத்தின் கீழ் வழங்கப்படும் போது, குறிப்பிட்ட விதிகள் பொதுவாக காப்பீடு நிறுவனம் மற்றும் காப்பீடு பெறுபவருக்கும் இடையே உள்ள குறிப்பிட்ட ஒப்பந்தத்துடன் இணைக்கப்பட்டிருக்கும்.

### உதாரணம்

ஒப்பந்தம் எழுதும் நேரத்தில் கார்ப்பமாக உள்ள பெண் கார்ப்பத்தின் காரணமாக மரணம் அடைவதை முன்கூட்டியே விலக்கும் ஒரு விதி

விரிவான ஏற்பாடுகளை அத்தியாயம் 13-இல் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளன.

### சுய-பரீட்சை 10

முதல் பரீட்சியம் ரசீது (FPR) என்ன சுட்டிக்காட்டுகிறது? மிகவும் பொருத்தமான விருப்பத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

- I. இலவச-பார்வை காலம் முடிவடைந்தது
- II. இது பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கியதற்கான சான்று
- III. பாலிசியை தற்போது ரத்து செய்யமுடியாது
- IV. பாலிசி ஒரு குறிப்பிட்ட பண மதிப்பை திரட்டிவிட்டது

## சுருக்கம்

- ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் முதல் ப்ரீமியம் ரசீதை (FPR) வழங்கும் போது ஒரு காப்பீடு ஒப்பந்தம் துவங்குகிறது. பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கியுள்ளதற்கு சான்றாக FPR உள்ளது.
- பாலிசி ஆவணம் என்பது காப்பீடு தொடர்புடைய மிக முக்கியமான ஆவணம். இது காப்பளிக்கப்படுபவர் மற்றும் காப்பீடு நிறுவனத்தின் இடையே உள்ள ஒப்பந்தத்தின் சான்றாக உள்ளது.
- தரமான பாலிசி ஆவணத்தில் பொதுவாக பாலிசி அட்டவணை, தரமான விதிகள் மற்றும் பாலிசியின் குறிப்பிட்ட விதிகள் என்று மூன்று பாகங்கள் உள்ளன.

## முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. முதல் ப்ரீமியம் ரசீது (FPR)
2. பாலிசி ஆவணம்
3. பாலிசி அட்டவணை
4. தரமான விதிகள்
5. குறிப்பிட்ட விதிகள்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

FPR என்பது பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கியதற்கான சான்று.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

காப்பீடு நிறுவனம் மற்றும் காப்பீடு பெற்றவர் இடையே ஒப்பந்தத்திற்கு சான்றாக பின்வரும் ஆவணங்களில் எது உள்ளது?

- I. முன்மொழிவு படிவம்
- II. பாலிசி ஆவணம்
- III. தகவல் ஏடு
- IV. ஈடுக்கோரல் படிவம்

கேள்வி 2

ஒரு குறிப்பிட்ட பாலிசி ஆவணத்தில் சிக்கலான மொழியில் வார்த்தைகள் பயன்படுத்தப்பட்டு மற்றும் அது ஒரு தெளிவின்மையை தந்தால், அது பொதுவாக எப்படி பரீசீலிக்கப்படும்

- I. காப்பீடு பெற்றவருக்கு ஆதரவாக
- II. காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஆதரவாக
- III. பாலிசி செல்லாததாக அறிவிக்கப்படும் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் வட்டியுடன் பரீமியம் திரும்ப கேட்கப்படும்
- IV. பாலிசி செல்லாததாக அறிவிக்கப்படும் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் வட்டியில்லாமல் பரீமியம் திரும்ப கேட்கப்படும்

கேள்வி 3

ஒரு பாலிசி ஆவணத்தை மிக சிறந்து விவரிக்கின்ற விருப்பத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

- I. அது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் சான்றாக உள்ளது
- II. இது காப்பீடு நிறுவனத்தின் காப்பீட்டு பாலிசியை வாங்குவதற்காக காப்பீடு பெறுபவர் வெளிப்படுத்திய விருப்பத்திற்கு சான்றாக உள்ளது
- III. இது வங்கிகள், தரகர்கள் மற்றும் பிற நிறுவனங்கள் போன்ற சேனல் பங்காளிகளை கையாளும் போது ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் பின்பற்றும் பாலிசி (செயல்முறைகளுக்கு) சான்றாக இருக்கிறது
- IV. இது முதல் பரீமியம் செலுத்தியதும் காப்பீட்டு நிறுவனம் வலங்கும் ஒரு ஒப்புக்கை சீட்டு

கேள்வி 4

கீழே உள்ள கூறுகளில் எந்த கூறு சரியானதாக உள்ளது?

- I. முன்மொழிவு படிவத்தை ஏற்பது பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கிவிட்டதற்கான சான்று
- II. பரீமியத்தை ஏற்பது பாலிசி தொடங்கிவிட்டதற்கான சான்று

III. முதல் ப்ரீமியம் ரசீது பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கிவிட்டதற்கான சான்று

IV. ப்ரீமியம் விலையை குறிப்பிடுவது பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கிவிட்டதற்கான சான்று

#### கேள்வி 5

முதல் ப்ரீமியத்திற்கு பின்னர் காப்பீட்டு நிறுவனம் பெறும் அடுத்தடுத்த ப்ரீமியங்களுக்கு, நிறுவனம் \_\_\_\_\_ வழங்கும்.

- I. புத்துயரளிப்பு ப்ரீமியம் ரசீது
- II. மீட்பு ப்ரீமியம் ரசீது
- III. மறுநியமன ப்ரீமியம் ரசீது
- IV. புதுப்பித்தல் ப்ரீமியம் ரசீது

#### கேள்வி 6

காப்பீடு பெற்றவர் அசல் ஆயுள் காப்பீடு பாலிசி ஆவணத்தை இழந்தால் என்ன நடக்கும்?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒப்பந்தத்தில் எந்த மாற்றங்களையும் செய்யாமல் ஒரு நகல் பாலிசியை வழங்கும்
- II. காப்பீடு ஒப்பந்தம் ஒரு முடிவுக்கு வரும்
- III. காப்பீட்டு நிறுவனம் ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவருக்கு தற்போதைய உடல்நல நிலைகளின் அடிப்படையில் புதுப்பிக்கப்பட்ட நிபந்தனைகளுடன் ஒரு நகல் பாலிசியை வழங்கும்
- IV. காப்பீட்டு நிறுவனம் பாலிசி ஒப்பந்தத்தில் எந்த மாற்றங்களையும் செய்யாமல் ஒரு நகல் பாலிசியை வழங்கும், ஆனால் ஒரு நீதிமன்ற உத்தரவு கிடைத்தால் மட்டுமே.

#### கேள்வி 7

கீழே உள்ள கூறுகளில் எந்த கூறு சரியானதாக உள்ளது?

- I. பாலிசி ஆவணம் ஒரு தகுதிவாய்ந்த அதிகாரியால் கையெழுத்திடப்பட வேண்டும் ஆனால் இந்திய முத்திரை சட்டத்தின் படி முத்திரையிடப்படுவது கட்டாயமில்லை.
- II. பாலிசி ஆவணம் ஒரு தகுதிவாய்ந்த அதிகாரியால் கையெழுத்திடப்பட வேண்டும் மற்றும் இந்திய முத்திரை சட்டத்தின் படி முத்திரையிடப்பட வேண்டும்.
- III. பாலிசி ஆவணம் ஒரு தகுதிவாய்ந்த அதிகாரியால் கையெழுத்திடப்பட தேவையில்லை மற்றும் இந்திய முத்திரை சட்டத்தின் படி முத்திரையிடப்பட வேண்டும்.
- IV. பாலிசி ஆவணம் ஒரு தகுதிவாய்ந்த அதிகாரியால் கையெழுத்திடப்பட தேவையில்லை மற்றும் இந்திய முத்திரை சட்டத்தின் படி முத்திரையிடப்படவும் தேவையில்லை

#### கேள்வி 8

கீழே உள்ளதில் எது ஒரு தரமான காப்பீடு பாலிசி ஆவணம் முதல் பகுதி?

- I. பாலிசி அட்டவணை
- II. தரமான விதிகள்
- III. குறிப்பிட்ட பாலிசி விதிகள்
- IV. ஈடுக்கோரல் நடைமுறை

#### கேள்வி 9

ஒரு தரமான காப்பீடு பாலிசி ஆவணத்தில், தரமான விதிகள் பிரிவில் கீழுள்ளதில் எதை பற்றிய தகவல் இருக்கும்?

- I. துவக்க தேதி, முதிர்வு தேதி, மற்றும் கடந்த ப்ரீமியத்தின் உரிய தேதி

---

II. நியமிக்கப்பட்டவரின் பெயர்

III. ஒப்பந்தத்தின் கீழ் பொருந்தும் உரிமைகள் மற்றும் சலுகைகள் மற்றும் பிற நிபந்தனைகள்

IV. அங்கீகரிக்கப்பட்ட அதிகாரியின் கையெழுத்து மற்றும் பாலிசி முத்திரை

கேள்வி 10

"ஒப்பந்தம் எழுதும் நேரத்தில் கார்ப்பமாக உள்ள பெண் கார்ப்பத்தை காரணமாக மரணம் அடைவதை முன்கூட்டியே விலக்கும் ஒரு விதி" ஒரு தரமான பாலிசி ஆவணத்தில் எந்த பிரிவில் சேர்க்கப்படும்?

I. பாலிசி அட்டவணை

II. பொது விதிகள்

III. தரமான விதிகள்

IV. குறிப்பிட்ட பாலிசி விதிகள்

---

**பதில் 1**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பாலிசி ஆவணம் காப்பீடு நிறுவனம் மற்றும் காப்பீடு பெற்றவர் இடையே ஒப்பந்தத்திற்கு சான்றாக

**பதில் 2**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு குறிப்பிட்ட பாலிசி ஆவணத்தில் சிக்கலான மொழியில் வார்த்தைகள் பயன்படுத்தப்பட்டு மற்றும் அது ஒரு தெளிவின்மையை தந்தால், அது பொதுவாக காப்பீடு பெற்றவருக்கு ஆதரவாக பரிசீலிக்கப்படும்

**பதில் 3**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

பாலிசி ஆவணம் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் சான்றாக உள்ளது

**பதில் 4**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

முதல் பரிமியம் ரசீது பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடங்கிவிட்டதற்கான சான்று

**பதில் 5**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

முதல் பரிமியத்திற்கு பின்னர் காப்பீட்டு நிறுவனம் பெறும் அடுத்தடுத்த பரிமியங்களுக்கு, நிறுவனம் புதுப்பித்தல் பரிமியம் ரசீதை வழங்கும்.

**பதில் 6**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீடு பெற்றவர் அசல் ஆயுள் காப்பீடு பாலிசி ஆவணத்தை இழந்தால் காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒப்பந்தத்தில் எந்த மாற்றங்களையும் செய்யாமல் ஒரு நகல் பாலிசியை வழங்கும்

**பதில் 7**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பாலிசி ஆவணம் ஒரு தகுதிவாய்ந்த அதிகாரியால் கையெழுத்திடப்பட வேண்டும் மற்றும் இந்திய முத்திரை சட்டத்தின் படி முத்திரையிடப்பட வேண்டும்.

**பதில் 8**

---

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

பாலிசி அட்டவணை ஒரு தரமான காப்பீடு பாலிசி ஆவணத்தின் முதல் பகுதியாக உள்ளது  
பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஒரு தரமான காப்பீடு பாலிசி ஆவணத்தில், தரமான விதிகள் பிரிவில் ஒப்பந்தத்தின் கீழ் பொருந்தும் உரிமைகள் மற்றும் சலுகைகள் மற்றும் பிற நிபந்தனைகளை பற்றிய விவரங்கள் இருக்கும்

பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

"ஒப்பந்தம் எழுதும் நேரத்தில் கர்ப்பமாக உள்ள பெண் கர்ப்பத்தை காரணமாக மரணம் அடைவதை முன்கூட்டியே விலக்கும் ஒரு விதி" ஒரு தரமான பாலிசி ஆவணத்தில் குறிப்பிட்ட பாலிசி விதிகளில் சேர்க்கப்படும்

---

## அத்தியாயம் 13

### ஆவணமாக்குதல் - பாலிசி நிலை- II

#### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயத்தில் ஒரு பாலிசி ஆவணத்தில் இணைக்கப்பட்ட விதிகள் பற்றி விவாதிக்கிறோம். அத்தியாயத்தில் விவாதிக்கப்படும் விதிகளில் சலுகை காலம், பாலிசி காலங்கழிதல் மற்றும் பறிமுதல்-இல்லாமை போன்றவற்றை பற்றி சில முக்கியமான விதிகளும் உள்ளன.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. பாலிசி நிலைகள் மற்றும் சலுகைகள்



## 1. பாலிசி நிலைகள் மற்றும் சலுகைகள்

### 1. சலுகை காலம்

ஒவ்வொரு ஆயுள் காப்பீடு ஒப்பந்தமும் ப்ரீமியங்கள் கடைசி தேதி வரை கட்டப்பட்டு மற்றும் பாலிசி அமலில் உள்ளதா என்று நிபந்தனையில் தான் மரண நன்மையை வழங்க மேற்கொள்கிறது. "சலுகை காலம்" என்ற உட்பிரிவு உரிய தேதிக்கு பின்னர் பாலிசிதாரருக்கு ப்ரீமியம் செலுத்துவதற்காக ஒரு கூடுதல் காலத்தை வழங்குகிறது.

### முக்கியமானவை

சலுகை காலத்தின் தரமான நீளம் ஒரு மாதம் அல்லது 31 நாட்களாக உள்ளது. சலுகை நாட்களை ப்ரீமியம் செலுத்த நிர்ணயிக்கப்பட்ட உரிய தேதிக்கு அடுத்த நாளில் இருந்து கணக்கிடலாம். சலுகை காலம் என்கிற ஏற்பாடு, ப்ரீமியம் கட்டாத காரணத்தால் காலங்கழிந்து விட்டிருக்கும் பாலிசியை, சலுகை காலம் வரை தொடர்ந்து அமலில் இருப்பதை செயல்படுத்துகிறது.

எனினும் ப்ரீமியம் கட்டவேண்டிய தொகையாகவே இருப்பதால், பாலிசிதாரர் இந்த காலகட்டத்தில் இறந்துவிட்டால், காப்பீட்டு நிறுவனம் மரண நன்மையில் இருந்து ப்ரீமியத்தை கழிக்கலாம். சலுகை காலம் முடிந்தும் ப்ரீமியங்கள் கட்டப்படாமல் இருந்தால், பாலிசி பின்னர் காலங்கழிந்ததாக கருதப்படுகிறது மற்றும் நிறுவனத்திற்கு மரண நன்மையை செலுத்தவேண்டிய எந்த கடமையும் இல்லை. செலுத்தத்தக்க அளவு பரிமுதல்-இல்லாமை ஏற்பாடுகளின்கீழ் செலுத்தவேண்டிய அளவு மட்டுமே இருக்கும். ஒருவிதத்தில், இதனால் காப்பீடு பெற்றவர் சலுகை காலத்தில் இலவச காப்பீடை பெற்றதாக கூறலாம்.

### 2. காலங்கழிதல் மற்றும் மறுநியமனம் / புத்தாக்கம்

ஒரு பாலிசியின் ப்ரீமியம் சலுகை காலத்தில் கூட கட்டப்படாவிட்டால் பாலிசி காலங்கழிந்த நிலையில் இருப்பதாக கருதப்படும் என்பதை நாம் ஏற்கனவே பார்த்தோம். நல்ல செய்தி என்னவென்றால் நடைமுறையில் உள்ள அனைத்து நிரந்தர ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களுமே ஒரு காலங்கழித்த பாலிசிக்கு மீண்டும் (புத்துயிர் அளிப்பதை) அனுமதிக்கிறது.

### வரையறை

மறுநியமனம் என்பது ப்ரீமியங்களை செலுத்தாமல் நிறுத்தப்பட்ட அல்லது பரிமுதல்-இல்லாமை விதிகளில் ஒன்றின்கீழ் தொடர்கிற ஒரு பாலிசியை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் மீண்டும் அமலில் கொண்டு வரும் வழிமுறையாகும்.

எனினும் பாலிசியின் புத்தாக்கம் காப்பீடு செய்தவரின் நிபந்தனையற்ற உரிமையாகவும் இருக்க முடியாது. சில நிபந்தனைகளின்கீழ் மட்டுமே அது நிறைவேற்றப்படுகிறது:

- காப்பீட்டு அபாயத்தில் எந்த அதிகரிப்பும் இல்லை: ஒரு பாலிசியின் புத்தாக்கம் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு அபாயத்தின் அதிகரிப்பை ஏற்படுத்தாது
- கையிருப்பின் உருவாக்கம்: பாலிசி காலங்கழியாமல் இருந்திருந்தால் அதில் சேர்ந்திருக்க வேண்டிய கையிருப்புக்களின் தொகையை உருவாக்க வழிவகுக்கும் அளவிற்கு பாலிசிதாரர் வட்டியுடன் ப்ரீமியங்களை செலுத்த வேண்டும்.

- iii. குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் புத்தாக்கத்திற்கான விண்ணப்பம்: மறுநியமனத்திற்காக குறிப்பிடப்பட்ட காலக்கட்டத்திலேயே பாலிசியின் உரிமையாளர் புத்தாக்க விண்ணப்பத்தை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். இந்தியாவில், புத்தாக்கம் ஒரு குறிப்பிட்ட காலக்கட்டத்திற்குள் செய்யப்படவேண்டும், அதாவது காலங்கழிந்த தேதியிலிருந்து ஐந்து ஆண்டுகள் வரை என கூறலாம்.
- iv. காப்பீடு தொடர்ந்துள்ளதற்கான திருப்தியான ஆதாரம்: காப்பீடு பெற்றவர் காப்பீடு தொடர்ந்துள்ளதற்கான திருப்தியான ஆதாரத்தை காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு முன்வைக்க வேண்டும் காப்பீடு. அவரது உடல்நலம் திருப்திகரமாக இருக்க வேண்டும் ஆனால் நிதி வருவாய் மற்றும் ஒழுக்கம் போன்ற மற்ற காரணிகள் கணிசமாக சீரழியாமல் இருந்திருக்கவேண்டும்.
- v. பணம் செலுத்த தாமதமான ப்ரீமியங்களை வட்டியுடன் செலுத்துவது: பாலிசி உரிமையாளர் பணம் செலுத்த தாமதமான அனைத்து ப்ரீமியங்களையும் வட்டியுடன் செலுத்த வேண்டும்.
- vi. நிலுவையில் உள்ள கடனை செலுத்துவது: காப்பீடு பெற்றவர் நிலுவையில் உள்ள பாலிசியின் கடனை செலுத்த வேண்டும் அல்லது உள்ள எந்த கடனையும் செலுத்தி பழைய நிலைக்கு கொண்டு வரவேண்டும்.

புத்தாக்க சமயத்தில் காப்பீட்டு தகுதிக்கான ஆதாரம் தேவை என்பதே மேலுள்ள நிபந்தனைகளில் மிக முக்கியமானது என கூறலாம். கோரப்படும் ஆதார வகை ஒவ்வொரு தனி பாலிசியின் சூழ்நிலைகளை சார்ந்திருக்கும். பாலிசி மிக குறுகிய காலத்திற்கே காலங்கழிந்த நிலையில் இருந்தால், காப்பீட்டு நிறுவனம் காப்பீட்டு தகுதிக்கான எந்த ஆதாரமும் இல்லாமல் பாலிசியை மீண்டும் புதுப்பிக்கலாம் அல்லது காப்பீடு பெறுபவரிடம் அவர் நல்ல உடல் நலத்துடன் இருப்பதற்கு சான்றளிக்கும் வகையில் ஒரு எளிய அறிக்கையை மட்டும் கோரலாம்

எனினும் கீழே தரப்பட்டுள்ள சில சூழ்நிலைகளில் நிறுவனத்திற்கு மருத்துவ பரிசோதனை அல்லது காப்பீட்டு தகுதிக்கான பிற ஆதாரங்கள் தேவைப்படலாம்:

- நீண்ட காலத்திற்கு முன்பே சலுகை காலம் காலாவதியாகிவிட்டது மற்றும் பாலிசி கிட்டத்தட்ட ஒரு வருடமாக காலங்கழிந்த நிலையில் உள்ளது.
- மற்றொரு நிலைமை காப்பீட்டாளருக்கு உடல்நல அல்லது வேறு ஏதாவது பிரச்சனை இருக்கலாம் என்று சந்தேகிப்பதற்கான காரணம் உள்ளது. காப்பீட்டுத் தொகை அல்லது பாலிசியின் முக மதிப்பு பெரியதாக இருந்தால் புதிய மருத்துவ பரிசோதனையும் தேவைப்படலாம்.

புத்தாக்கத்திற்காக பாலிசிதாரர் ஒரு கணிசமான தொகையை செலுத்த தேவைப்படலாம் என்பதால் (நிலுவையில் உள்ள ப்ரீமியம் மற்றும் வட்டி), ஒவ்வொரு பாலிசிதாரரும் அசல் பாலிசியை புத்தாக்கம் செய்யவேண்டுமா அல்லது மீண்டும் ஒரு புதிய பாலிசியை வாங்குவதே இன்னும் சாதகமானதாக இருக்குமா என்பதை தீர்மானிக்க வேண்டும். ஒரு புதிய பாலிசியை வாங்கும்போது காப்பீடு பெற்றவரின் வயதை பொறுத்து ப்ரீமியத்தின் வீதம் அதிகமாக இருக்கலாம் என்பதால், காப்பீட்டின் புத்தாக்கம் பெரும்பாலும் லாபகரமானதாக இருக்கும்.

அ) பாலிசி புத்தாக்க நடவடிக்கைகள்

இப்போது பாலிசியை புத்தாக்கத்திற்கான சில வழிகளை பார்ப்போம். பொதுவாக செலுத்தப்படாத முதல் ப்ரீமியம் தேதியில் இருந்து ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் (சுமார் 5 ஆண்டுகள் வரை) காலங்கழிந்த பாலிசி இருந்தால், அதற்கு புத்தாக்கத்தை தரமுடியும்.

#### i. சாதாரண புத்தாக்கம்

புத்தாக்கத்தின் மிக எளிய வடிவம், வட்டியுடன் நிலுவையில் உள்ள ப்ரீமியத்தை செலுத்துவதாக உள்ளது. இது சாதாரண புத்தாக்கம் எனப்படுகிறது மற்றும் பாலிசியில் ஒப்படைவு மதிப்பு திரட்டப்பட்டிருந்தால் செய்யப்படும். காப்பீட்டு நிறுவனம் நல்ல உயல்நலனுக்கான அறிவிப்பு அல்லது ஒரு மருத்துவ பரிசோதனை போன்ற வேறு சில ஆதாரங்களையும் காப்பீட்டு தகுதிக்காக கோரமுடியும்.

#### ii. விசேஷ புத்தாக்கம்

பாலிசி மூன்று ஆண்டுகளுக்கும் குறைவான சமயத்திற்கு இயக்கத்தில் இருந்து மற்றும் குறைந்தபட்ச ஒப்படைவு மதிப்பு திரட்டப்படவில்லை (அதாவது, திரட்டப்பட்ட கையிருப்புகள் அல்லது பண மதிப்பு மிக அற்பமாக உள்ளது) ஆனால் காலங்கழிந்த நிலையில் இருந்த காலம் மிக பெரியதாக இருந்தால் நாம் என்ன செய்வது? முதல் கட்டப்படாத ப்ரீமியம் தேதியில் இருந்து ஒரு வருடம் அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட காலத்திற்கு பிறகு பாலிசி புத்தாக்கத்திற்காக வருகிறதென்று கருதவும்.

அதன் புத்தாக்கத்திற்கான ஒரு வழி விசேஷ புத்தாக்கம் எனப்படும் திட்டமாக உள்ளது (இது எல்.ஐ.சி. ஆஃப் இந்தியாவில் அதிகமாக பழக்கத்தில் உள்ளது). இங்கே ஒரு புதிய பாலிசியே எழுதப்பட்ட மாதிரி, காலங்கழிந்த பாலிசி துவங்கப்பட்ட அசல் தேதியில் இருந்து இரண்டு ஆண்டுகளுக்குள் உள்ள தேதியில் புத்தாக்கப்பட்ட பாலிசி எழுதப்படுகிறது. முதிர்வு தேதியும் அசல் பாலிசியை எடுத்த நேரத்திலேயே சில ஆயுள்களுக்காக குறிக்கப்பட்ட நிர்ணயிக்கப்பட்ட அசல் தேதியை தாண்டி இருக்காது.

### உதாரணம்

அசல் பாலிசி 40 வயதில் எடுக்கப்பட்டு மற்றும் புதிய துவக்க தேதி 42 வயதாக இருந்தால், 60 வயதில் முடியவேண்டும் என்றுள்ள பாலிசிகளில், பாலிசியின் காலம் 20 வருடங்களில் இருந்து இப்போது 18 வருடங்களாக குறைந்துவிடும். பழைய மற்றும் புதிய ப்ரீமியங்களுக்கும் இடையே உள்ள வித்தியாசம் மற்றும் வட்டி அதற்கு மேல் செலுத்தப்பட வேண்டும்.

#### iii. கடனுடன் கிடைக்கும் புத்தாக்கம்

இன்னும் எல்.ஐ.சி. மற்றும் பிற நிறுவனங்களில் கிடைக்கும் மூன்றாவது புத்தாக்க முறை கடனுடன் கிடைக்கும் புத்தாக்கமாக உள்ளது. இது தனியாக புத்தாக்கமாக மட்டுமல்லாமல், இதில் இரண்டு பரிமாற்றங்கள் அடங்கியுள்ளன:

- ✓ ஒரே நேரத்தில் கடனை வழங்கிவிட்டு மற்றும்
- ✓ பாலிசியின் புத்தாக்கமும் செய்யப்படுகிறது

நிலுவையில் உள்ள ப்ரீமியம் மற்றும் வட்டி சாதாரண புத்தாக்க முறையை போலவே கணக்கிடப்படுகின்றன. புத்தாக்க தேதியன்று ஒருவருக்கு பாலிசியின்கீழ் எந்த அளவு கடனை பெற தகுதியுள்ளது என்று தீர்மானிக்கப்படுகிறது. இந்த கடனை புத்தாக்க நோக்கங்களுக்காக கருதுகை தொகையாக பயன்படுத்தலாம். நிலுவையில் உள்ள ப்ரீமியம் மற்றும் வட்டியை கட்டிய பின்னர் ஏதாவது தொகை பாக்கி இருந்தால், அது பாலிசிதாரருக்கு செலுத்தப்பட

வேண்டும். புத்தாக்க தேதியன்று ஒப்படைவு மதிப்பை பெற்றுள்ள பாலிசிகளுக்கு மட்டுமே கடனுடன் கிடைக்கும் புத்தாக்க வசதி அனுமதிக்கப்படும் என்பது தெளிவாக உள்ளது.

#### iv. தவணைமுறை புத்தாக்கம்

இறுதியாக, பாலிசிதாரர் நிலுவையில் உள்ள ப்ரீமியத்தை மொத்தமாக கட்டும் நிலையில் இல்லை மற்றும் பாலிசியை விசேஷ புத்தாக்க திட்டத்தின்கீழ்ப்படி புத்தாக்கம் செய்ய முடியாத போது, தவணைமுறை புத்தாக்க திட்டம் உள்ளது. இத்தகைய வழக்கில் ப்ரீமியம் நிலுவைகள் சாதாரண புத்தாக்க திட்டத்தின்கீழுள்ளதை போலவே வழக்கமான முறையில் கணக்கிடப்படுகிறது.

கட்டணம் செலுத்தும் முறையை பொறுத்து (காலாண்டு அல்லது அரையாண்டு முறையோ) ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவர் ஒரு அரை ஆண்டு அல்லது இரண்டு காலாண்டு ப்ரீமியங்களை கட்டவேண்டும். பாக்கியுள்ள ப்ரீமியம் நிலுவை, தற்போதைய பாலிசி ஆண்டு மற்றும் அதற்கு பிறகுள்ள இரண்டு ஆண்டுகளுடன் சேர்த்து, இரண்டு அல்லது அதற்கு அதிகமான ஆண்டுகளில் சமமாக பிரிக்கப்பட்டு ப்ரீமியம் கட்டப்படவேண்டிய உரிய தேதிகளில் எதிர்கால ப்ரீமியங்களுடன் சேர்த்து பூரணமாக கட்டப்படும். புத்தாக்க நேரத்தில் நிலுவையில் எந்த கடனும் பாலிசியின்கீழ் இருக்கக்கூடாது என்ற நிபந்தனை திணிக்கப்படலாம்.

### முக்கியமானவை

காலங்கழிந்த பாலிசிகளின் புத்தாக்கம் என்பது ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தீவிரமாக ஊக்குவிக்கும் ஒரு முக்கியமான சேவை செயல்பாடு, ஏனெனில் காலங்கழிந்த நிலையில் உள்ள பாலிசிகளால் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கோ அல்லது பாலிசிதாரருக்கோ எந்தவித நன்மையும் கிடையாது.

### 3. பறிமுதல்-இல்லாமை விதிகள்

பாலிசிதாரர்களால் மேலும் ப்ரீமியங்களை செலுத்தி தங்கள் பாலிசிகளை முழுமையாக அமலில் வைத்திருக்க முடியாத போது இந்திய காப்பீடு சட்டத்தின் (பிரிவு 113) கீழுள்ள முக்கியமான விதிகளில் ஒன்று, அவர்களை சில நன்மைகளை சேகரிப்பதை அனுமதிக்கிறது. இங்கே பொருந்தும் தர்க்கம், பாலிசிதாரருக்கு பாலிசியின் கீழ் திரட்டப்பட்ட பண மதிப்பில் ஒரு ஈடுக்கோரல் உரிமை உள்ளது.

ப்ரீமியங்கள் குறைந்தபட்சம் மூன்று ஆண்டுகளுக்கு தொடர்ந்து கட்டப்பட்டிருந்தால், உத்தரவாதமாக ஒரு ஒப்படைவு மதிப்பு இருக்க வேண்டும் என்று இந்தியாவில் சட்டம் கூறுகிறது. பாலிசியை ஒப்படைக்காவிட்டால் குறைக்கப்பட்ட செலுத்திய பண மதிப்புடன் அந்த பாலிசி தொடர்ந்து அமலில் இருக்கும். சட்டத்தில் தேவைப்பட்டதை விட தாராளமான ஒப்படைவு மதிப்பை பாலிசி விதிகள் பொதுவாக வழங்குகின்றன.

#### அ) ஒப்படைவு மதிப்புகள்

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களிடம் பொதுவாக பல்வேறு நேரங்களில் உள்ள ஒப்படைவு மதிப்புகள் மற்றும் ஒப்படைவு மதிப்புகளை கணக்கிடுவதற்கு பயன்படுத்தப்படுகிற முறையை பட்டியலிடும் ஒரு விளக்கப்படம் கிடைக்கும். கணக்கிட சூத்திரத்தில் காப்பீடு திட்டம், பாலிசியின் வயது மற்றும் பாலிசிக்காக ப்ரீமியம்-செலுத்தும் காலம் கருதப்படும். கையில் கிடைக்கும் உண்மையான ஒப்படைவு பணத்தின் அளவு பாலிசியில் பரிந்துரைக்கப்பட்ட ஒப்படைவு மதிப்பில் இருந்து வேறுபடலாம்.

இகற்கு காரணம், செலுத்தப்பட்ட கூட்டல்கள், போனஸ் அல்லது ஈவுத்தொகை திரட்டுகள் முன்கூட்டியே செலுத்தப்பட்ட ப்ரீமியங்கள் அல்லது ப்ரீமியங்களின் இடைவெளிகள், பாலிசி கடன்கள் முதலியன திரட்டப்பட்ட ரொக்க ஒப்படைவு மதிப்பில் இருந்து சேர்த்தல் அல்லது கழித்தல்கள் ஏற்படுத்தலாம் பாலிசிதாரர் இறுதியில் பெறுவது நிகர ஒப்படைவு மதிப்பாக உள்ளது. ஒப்படைவு மதிப்பு செலுத்தப்படும் மதிப்பின் சதவீதமாக இருக்கும்.

ப்ரீமியங்களின் சதவீதமாக கணக்கிடப்பட்டு கிடைக்கும் ஒப்படைவு மதிப்பின் உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட ஒப்படைவு மதிப்பு என அழைக்கப்படுகிறது

### ஆ) பாலிசி கடன்கள்

பண மதிப்பை குவிக்கும் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிகளில், கடனுக்கு ஈடாக பாலிசியின் பணமதிப்பை பயன்படுத்தி காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் கடனை கோருவதற்காக உள்ள ஏற்பாடு பாலிசிதாரருக்கு கடன் பெறும் உரிமையை வழங்குகிறது. வழக்கமாக பாலிசியை ஒப்படைவு மதிப்பின் சதவீதமாக மட்டுமே (அதாவது 90%) பாலிசி கடனை கட்டுப்படுத்தலாம். பாலிசிதாரர் தனது சொந்த கணக்கில் இருந்தே கடனை பெறுகிறார் என்பதை நினைவில் கொள்க. பாலிசியை ஒப்படைத்திருந்திருந்தால் அவருக்கு அந்த தொகை பெறும் தகுதி இருந்திருக்கும்.

அந்த வழக்கில் காப்பீட்டு நிறுத்தப்பட்டிருக்கும். அதற்கு பதிலாக பாலிசியில் இருந்து கடன் எடுப்பதால், ஒரு பாலிசிதாரர் கேக்கை வைத்துக்கொண்டே அதை சாப்பிடவும் முடியும். காப்பீடை அமலில் வைத்துக்கொண்டே, பெறும் கடன் பணப்புழக்கத்திற்கு சுலபமாக அணுகலை வழங்குகிறது. அவசர நிதி தேவையுள்ள நீங்கள் உங்கள் வாடிக்கையாளரை தக்கவைத்து கொள்ள விரும்பினால், அவருக்கு இந்த மாதிரி கடனை பரிந்துரைக்க வேண்டும்.

பாலிசி கடன் ஒரு சாதாரண வர்த்தக கடனிலிருந்து இரு விதங்களில் வேறுபட்டது:

| பாலிசி கடன்  | வர்த்தக கடன்  |
|--|---|
| <p><b>கடனை திருப்பி செலுத்த எந்த சட்ட பொறுப்பும் இல்லை:</b></p> <p>பாலிசி உரிமையாளர் சட்டபூர்வமாக கடனை திருப்பி செலுத்த கடமைப்படவில்லை. அவர் தேர்ந்தெடுக்கும் எந்த நேரத்திலும் முழு கடனை அல்லது ஒரு பகுதியை திருப்பி செலுத்த முடியும். கடனை திருப்பாவிட்டாலும், காப்பீட்டு நிறுவனம் வழங்கவேண்டிய பாலிசி நன்மையில் இருந்து நிலுவையில் உள்ள (செலுத்தப்படாத) கடன் தொகை மற்றும் வட்டி தொகையை கழித்துவிடுகிறது.</p> | <p>ஒரு வர்த்தக கடன் ஒரு கடனாளி-கடனளித்தவர் உறவை உருவாக்குகிறது, இதில் கடனாளி சட்டபூர்வமாக கடனை திருப்பி கடமைப்பட்டிருக்கிறார்</p> |
| <p><b>எந்த கடன் சோதனையும் தேவையில்லை:</b></p> <p>காப்பீட்டு நிறுவனம் உண்மையில் பாலிசிதாரருக்கு அதன் சொந்த நிதியில் இருந்து கடனை தராததால், கடனாளி கடனுக்காக விண்ணப்பிக்கும்போது எந்த கடன் சோதனையையும் செய்யும் அவசியம் இல்லை. காப்பீட்டு நிறுவனம் தகுதி தொகையை (மேலே குறிப்பிட்டதை போல் ஒப்படைவு மதிப்பில் 90%) கடன் தாண்டவில்லை என்பதை மட்டுமே உறுதி செய்ய வேண்டும்.</p>                                       | <p>கடன் தருபவர் கடனாளி மீது ஒரு முழுமையான கடன் சோதனையை செய்கிறார்</p>   |

ஒரு கொள்கை விஷயமாகவே காப்பீட்டு நிறுவனம் அவ்வப்போது அத்தகைய கடன்களுக்கான விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகள் குறித்து முடிவு செய்யும் உரிமையை தன்னிடமே தக்கவைத்துக் கொள்கிறது. பாலிசியை ஈடாக வைத்தே கடன் வழங்கப்படும் என்பதால், பாலிசியை காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பெயரில் உரிமை மாற்றம் செய்யவேண்டும். மரணம் ஏற்பட்டால் பணத்தை பெறும் உரிமைக்கு பாலிசிதாரர் யாரையாவது நியமனம் செய்திருந்தால், இந்த உரிமை மாற்றம் அந்த நியமனத்தை ரத்து செய்யாது. காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு பாலிசி மீதுள்ள உரிமை அளவிற்கு பெயர் நியமிக்கப்பட்டவரின் உரிமை பாதிக்கப்படும்.

## உதாரணம்

பாலிசியின்கீழ் வழங்கப்பட வேண்டிய மொத்த இறப்பு ஈடு ரூ. 2.5 லட்சமாக இருந்த ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டை அர்ஜுன் வாங்கியிருந்தார். பாலிசியின்கீழ் நிலுவையில் இருந்த அர்ஜுனின் கடன் மற்றும் வட்டி ரூ. 1.5 லட்சமாக இருந்தது

எனவே அர்ஜுனின் மரணம் ஏற்படும் நிகழ்வில், நியமிக்கப்பட்டவருக்கு மீதியுள்ள ரூ. 1 லட்சத்தை பெறும் தகுதி உள்ளது.

காப்பீட்டாளர்கள் பொதுவாக பாலிசி கடன்கள் மீது வட்டி வசூலிக்கின்றனர், அதை அரை ஆண்டிற்கு அல்லது ஆண்டிற்கு ஒரு முறை கட்டவேண்டும். வட்டி கட்டப்படாவிட்டால், அவை பாலிசி கடனின் அங்கமாக மாறி மற்றும் நிலுவையில் உள்ள கடன் தொகையில் சேர்க்கப்படுகிறது.

ப்ரீமியங்கள் நேரத்தில் கட்டப்பட்டு மற்றும் பாலிசி அமலில் இருக்கும்வரை, திரட்டப்பட்ட பண மதிப்பு பொதுவாக கடன் மற்றும் வட்டியை தீர்க்க போதுமானதாக இருக்க வேண்டும். ஆனால் பாலிசி காலங்கழிந்த நிலையில் உள்ளது மற்றும் எந்த புதிய ப்ரீமியங்களும் கட்டப்படாது இருந்தால், நிலுவையில் உள்ள கடன் மற்றும் செலுத்தப்படாத வட்டி (மொத்த கடன்) அளவு பாலிசியின் பண மதிப்பு தொகையை விட கூடுதலாக மாறக்கூடிய நிலைமை எழலாம்.

காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் நிச்சயமாக இந்த நிலைமையை அனுமதிக்க முடியாது. அது போன்ற நிலைமை வருவதற்கு முன், காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பொதுவாக முன்முடிப்பு (foreclosure) எனப்படும் நடவடிக்கையை எடுத்துவிடுவார். முன்முடிப்பை செய்ய காப்பீட்டு நிறுவனம் முடிவெடுப்பதற்கு முன்பு பாலிசிதாரருக்கு அறிவிப்பை அனுப்பவேண்டும். பாலிசி நிறுத்தப்படும் மற்றும் பாக்கியுள்ள பண மதிப்பு நிலுவையில் உள்ள கடன் மற்றும் வட்டியுடன் சரிகட்டப்படும். அதிகப்படியாக உள்ள அளவு பாலிசிதாரருக்கு வழங்கப்படும்.

## 4. சிறப்பு பாலிசி விதிகள் மற்றும் மேல்குறிப்புகள்

### அ) பெயர் நியமனம்

i காப்பளிக்கப்பட்டவர் அவரது மரணத்திற்கு பிறகு காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் காப்பீட்டுத்தொகை வழங்கப்படவேண்டிய நபர் (களின்) பெயரை முன்மொழிவது பெயர்நியமனம் ஆகிறது.

ii காப்பளிக்கப்பட்டவர் ஒன்று அல்லது ஒன்றுக்கும் மேற்பட்ட நபர்களின் பெயர்களை நியமிக்க முடியும்.

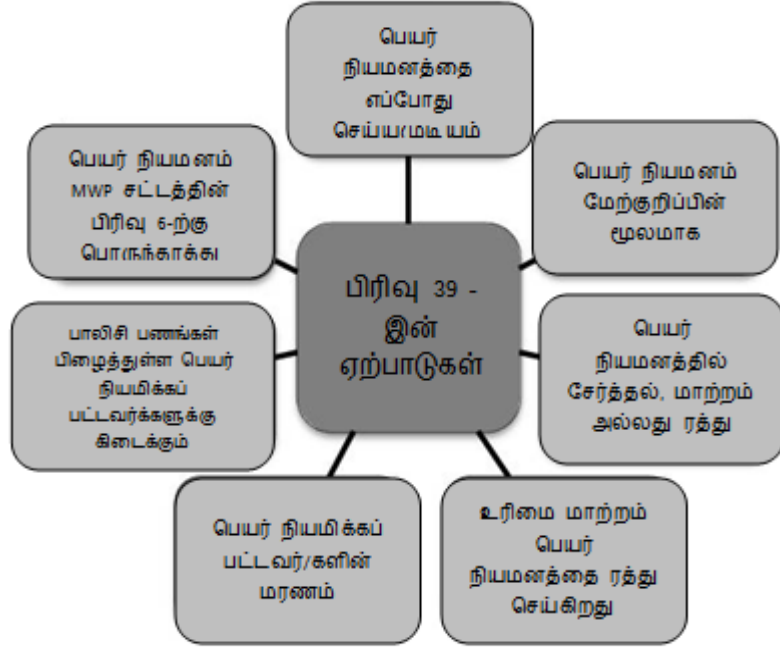
- iii பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர்களுக்கு செல்லுபடியாகும் நிறைவேற்றல் உரிமை உள்ளது மற்றும் உரிமையுள்ளவர்களின் சார்பாக ஒரு அறங்காவலராக பணத்தை பராமரிக்கவேண்டும்.
- iv பெயர் நியமனத்தை பாலிசியை வாங்கும் நேரத்தில் அல்லது அதற்கு பின்னரும் செய்யமுடியும்
- v காப்பீடு சட்டம் 1938-இன் பிரிவு 39-இன் கீழ், தன் சொந்த வாழ்க்கையின்மீது பாலிசியை வைத்திருப்பவர், அவரது மரணம் ஏற்பட்டால் பாலிசியின் கீழுள்ள காப்பீடுத் தொகை செலுத்தப்பட வேண்டிய நபர் அல்லது நபர்களின் பெயரை நியமிக்க முடியும். பெயர் நியமனத்தை பாலிசியில் மற்றொரு மேற்குறிப்பு மூலம் மாற்ற முடியும்.

### முக்கியமானவை

பெயர் நியமனம் நியமிக்கப்பட்டவருக்கு காப்பளிக்கப்பட்டவருக்கு மரணம் ஏற்படும் நிகழ்வில் பாலிசி பணத்தை பெறும் உரிமையை கொடுக்கிறது. ஒரு நியமிக்கப்பட்டவருக்கு மொத்த (அல்லது பகுதி) ஈடுக்கோரலில் எந்த உரிமையும் கிடையாது.

பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் ஒரு சிறாராக இருக்கும்போது, பாலிசிதாரர் இன்னொருவரை நியமிக்க வேண்டும். நியமிக்கப்பெற்றவராக செயல்பட அவரது ஒப்புதலை காட்ட பாலிசி ஆவணத்தில் கையெழுத்திட வேண்டும். பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் வயது வந்தவருக்கான வயதை அடையும் போது நியமிக்கப்பட்டவர்கள் தங்கள் நிலையை இழக்கின்றனர். **எந்த நேரத்திலும் நியமிக்கப்பட்டவரை ஆயுள் காப்பளிக்கப்பட்டவர் மாற்ற முடியும்.** எவரும் இதற்காக நியமிக்கப்படாவிட்டால் மற்றும் பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் சிறாராக இருந்தால், பின்னர் ஆயுள் காப்பளிக்கப்பட்டவரின் மரணம் ஏற்பட்டால், மரண நன்மை ஆடுக்கோரல் பாலிசிதாரரின் சட்ட வாரிசுகளுக்கு வழங்கப்படுகிறது.

ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் இருந்தால், மரண ஈடுக்கோரல் அவர்களுக்கு இணைந்து, அல்லது உயிர் பிழைத்தவர் அல்லது உயிர் பிழைத்தவர்களுக்கு வழங்கப்படும். ஒவ்வொரு பெயர் நியமிக்கப்பட்டவருக்கும் குறிப்பிட்ட பங்கை வழங்கமுடியாது. பாலிசி துவங்கியபின் செய்யப்படும் பெயர் நியமனங்கள் பயனுள்ளதாக இருக்க காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு தெரிவிக்கப்பட வேண்டும்.



### ஆ) உரிமை மாற்றம்

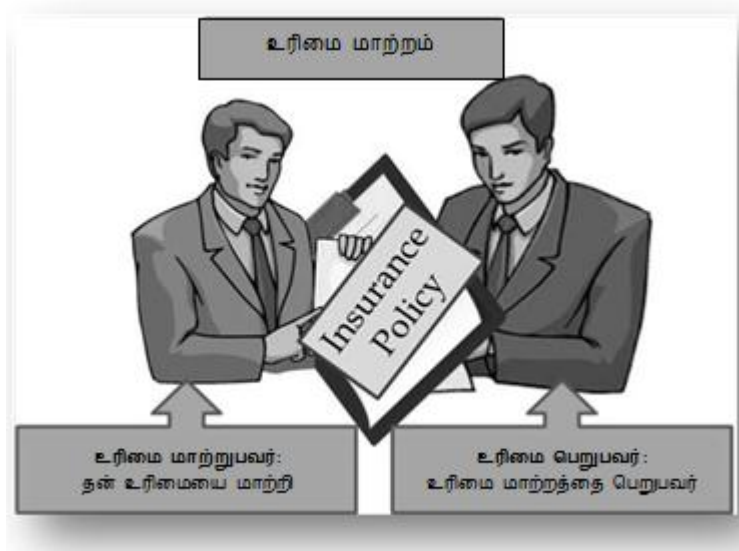
உரிமை மாற்றம் என்ற சொல் சாதாரணமாக சொத்தை விநியோகித்து மாற்றுவதில் இருந்து வேறுபடுத்தி எழுத்துமூலமாக சொத்தை மாற்றித்தருவதை குறிக்கிறது. சொத்தின் உரிமை, அந்த சொத்து குறித்துள்ள பல்வேறு உரிமைகளை கொண்டுள்ளது, அதற்கான உரிமை ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நபர்களுக்கு அளிக்கப்பட்டுள்ளது.

உரிமை மாற்றப்பட்டதும், ஒரு பாலிசி கடனுக்கு எதிராக காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு உரிமை மாற்றப்பட்டிருந்தாலே தவிர, பெயர் நியமனம் ரத்து செய்யப்படுகிறது.

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின் உரிமை மாற்றத்தில், ஒரு நபர் மற்றொரு நபருக்கு (சொத்தாக) பாலிசியின் உரிமைகள், சாசனம் மற்றும் நலன்களை மாற்றும் செயலை குறிக்கிறது. உரிமைகள் மாற்றும் நபர் உரிமை மாற்றுபவர் எனவும், மாற்றும் அதை பெறுபவர் உரிமை பெறுபவர் எனவும் அழைக்கப்படுகிறார்கள்.

### படம் 2 உரிமை மாற்றம்



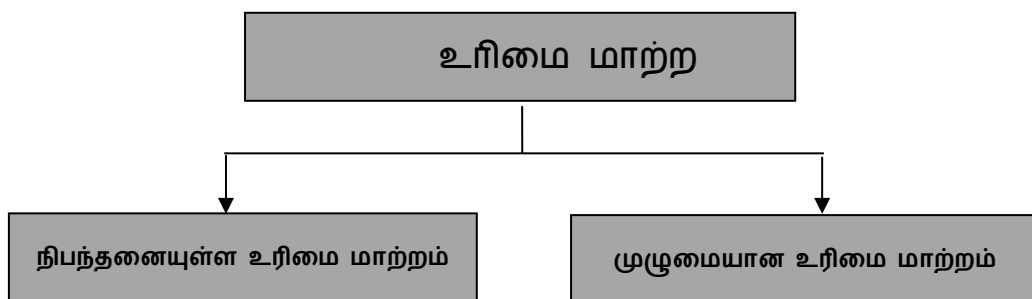


இந்தியாவில் உரிமை மாற்றம் காப்புறுதி சட்டத்தின் பிரிவு 38 மூலம் கட்டுப்படுத்தப்படுகிறது. உரிமை மாற்றம் செய்யப்பட்டதுமே, உரிமை பெறுபவர் உரிமை மாற்றப்படும் சொத்து குறித்த அனைத்து உரிமைகள், சாசனம் மற்றும் நலன்களையும் பெற்று, உரிமை பெறுபவருக்கு உரிமை அளிப்பவரை விட அதிக சாசன உரிமை கிடைக்காது என்ற விதிக்கு உட்பட்டு, அவர் பாலிசியின் உரிமையாளர் ஆகிறார்.

இந்த கடைசி விதி மிகவும் முக்கியமானது. இது சில காரணங்களால் காப்பளிக்கப்பட்டவருக்கு நிராகரிக்கப்பட்ட ஈடுக்கோரலை பெறும் தகுதி உரிமையை பெறுபவருக்கும் கிடையாது என்பதே இதற்கு எளிமையான அர்த்தம். உரிமை மாற்றத்தில் உள்ள கட்சிகள் ஒப்பந்தத்திற்கு தகுதிவாய்ந்தவர்களாக இருக்க வேண்டும் மற்றும் சட்டரீதியாக தகுதிநீக்கலுக்கு உட்பட்டவர்களாக இருக்கக்கூடாது.

உரிமை மாற்றத்தில் இரண்டு வகைகள் உள்ளன.

### படம் 3 உரிமை மாற்ற வகைகள்



| நிபந்தனையுள்ள உரிமை மாற்றம்     |             | முழுமையான உரிமை மாற்றம்    |                       |
|---------------------------------|-------------|----------------------------|-----------------------|
| நிபந்தனையுள்ள உரிமை மாற்றத்தில் | உரிமை ஆயுள் | முழுமையான உரிமை மாற்றம்,   | பாலிசி குறித்து உரிமை |
| காப்பளிக்கப்பட்டவர்             | முதிர்வு    | மாற்றுபவருக்குள்ள          | அனைத்து               |
| தேதி வரை உயிருடன்               |             | உரிமைகள், சாசனம் மற்றும்   |                       |
| இருந்தால் அல்லது உரிமை          |             | நலன்களை எந்த நிகழ்வினாலும் |                       |

|  |  |
|--|--|
| பெறுபவர் இறந்துவிட்டால்<br>பாலிசி மீண்டும் ஆயுள்<br>காப்பிடை பெற்றவருக்கு<br>திரும்பி வந்து விடும் | முன்னுள்ள நிலைக்கு அல்லது<br>அவரது எஸ்டேட் நிலைக்கு<br>திருப்பி வராதபடி உரிமை<br>பெறுபவருக்கு மாற்றப்படுவதை<br>வழங்குகிறது. இதனால் பாலிசியின்<br>முழு உரிமையும் அதன் உரிமை<br>பெறுபவரிடமே உள்ளது. உரிமை<br>பெறுபவர், அதை தருபவரின்<br>அனுமதி இல்லாமல். பாலிசியை<br>அவர் விருப்பப்படி எந்த<br>விதத்திலும் பயன்படுத்தமுடியும். |
|--|--|

பாலிசிதாரர் எடுத்துக்கொள்ளும் கடனுக்கு எதிராக பாலிசியை அடமானம் வைக்கும் பல வணிக சூழ்நிலைகளில்,, முழுமையான உரிமை மாற்றம் அதிகமாக காணப்படுகிறது.

### செல்லுபடியாகும் உரிமை மாற்றத்திற்கான நிபந்தனைகள்

இப்போது ஒரு செல்லுபடியாகும் உரிமை மாற்றத்திற்கு தேவையான நிபந்தனைகளை நாம் இப்போது பார்ப்போம்.

- முதலில் உரிமை மாற்றத்தை செய்யும் அனைத்து நபர்களுக்கும் (மாற்றுபவர்) உரிமை மாற்றப்படும் பாலிசி குறித்து உண்மையான உரிமை மற்றும் சாசனம் அல்லது உரிமை மாற்றக்கூடிய பற்று இருக்க வேண்டும்.
- இரண்டாவதாக உரிமை மாற்றம் முக்கியத்துவம் மிக்க கருதுகை மூலம் ஆதரிக்கப்படுவது அவசியம், இதில் அன்பும், பாசமும் சேர்க்கப்படலாம்.
- மூன்றாவதாக, உரிமை மாற்றத்தை அமலில் உள்ள எந்த சட்டமும் எதிர்க்காமல் இருப்பது மிகவும் அவசியம். உதாரணமாக, மற்றொரு நாட்டில் வசிக்கும் வெளிநாட்டு நபருக்கு ஒரு பாலிசியை உரிமை மாற்றம் செய்வது அந்நிய செலாவணி கட்டுப்பாட்டு விதிகளை மீறுவதாக இருக்கலாம்.
- உரிமை பெறுபவர் மற்றொரு உரிமை மாற்றத்தை செய்ய முடியும், ஆனால் பெயர் நியமிக்க முடியாது, ஏனெனில் ஆயுள் காப்பீடை பெற்றது உரிமை பெற்றவரின் வாழ்க்கை இல்லை.

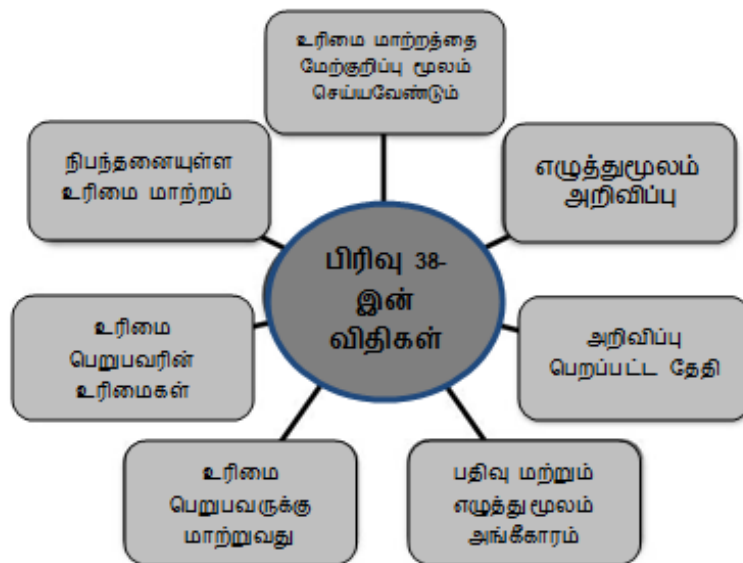
உரிமை மாற்றம் எழுத்து மூலமாக இருக்க வேண்டும் மற்றும் ஒப்பந்தத்தில் குறைந்தது ஒரு சாட்சி சான்றளித்திருக்க வேண்டும். சாசனத்தை மாற்றுவதை குறிப்பாக பாலிசியுடன் ஒரு மேற்குறிப்பு வடிவில் முன்வைக்க வேண்டும். பாலிசிதாரர் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு உரிமை மாற்றத்தை பற்றி ஒரு முன்னறிவித்தலை தருவதும் அவசியம். எழுத்துமூலம் இது போன்ற அறிவிப்பை காப்பீட்டு நிறுவனம் பெறும் வரை, உரிமை பெறுபவருக்கு பாலிசி சாசனம்மீது எந்த உரிமையும் இருக்காது.

பாலிசி ஆவணத்திற்கான மேற்குறிப்பு மற்றும் அறிவிப்பை பெற்றபிறகு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் உரிமை மாற்றத்தை செய்து மற்றும் அதை பதிவு செய்கிறது. உரிமை மாற்றத்தை பதிவு செய்யும் போது நிறுவனம் அதன் செல்லுபடியாகும் தன்மை அல்லது சட்ட விளைவுகள் பற்றி எந்த பொறுப்பையும் எடுத்துக்கொள்வதில்லை அல்லது எந்த கருத்தையும் தெரிவிப்பதில்லை என்பதை கவனிக்கவேண்டும். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தில் புத்தகத்தில் பதிவு செய்யப்பட்ட உரிமை மாற்ற தேதி, தொடர்புள்ள அலுவலகம் அந்த உரிமை மாற்றம் மற்றும் அதற்கான அறிவிப்பை பெற்ற தேதியாக இருக்கும். அறிவிப்பு மற்றும் உரிமை

மாற்றத்தை வெவ்வேறு தேதிகளில் பெற்றால், பின்னராக பெறப்பட்டதன் தேதியே பதிவு தேதி என்று கருதப்படும்.

பாலிசி நடப்பில் இருக்கும்போதே உரிமை பெற்றவர் பாலிசியில் உள்ள நலனை மீண்டும் பாலிசிதாரருக்கு / ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவருக்கே பாலிசியை மறு உரிமை மாற்றி தரமுடியும். அத்தகைய மறு உரிமை மாற்றத்திற்கு பிறகு, ஈடுக்கோரல்கள் வேகமாக தீர்க்கப்படுவதற்காக, பாலிசிதாரரிடம் புதியதாக பெயர் நியமனம் அல்லது உரிமை மாற்றத்தை செய்யுமாறு ஆலோசனை கூறப்படலாம். மீண்டும், நிபந்தனையுள்ள உரிமை மாற்ற வழக்கில், உரிமை பெறுபவர் இறந்துவிட்டால் பாலிசியின் சாசனம் ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவருக்கு திரும்பி வந்துவிடும். மறுபுறம், முழுமையான உரிமை மாற்றத்தில், இறந்தவர் மூலம் நியமிக்கப்பட்ட எஸ்டேட்டிற்கு சாசனத்தை அனுப்ப வேண்டும்.

**படம் 4 காப்பீடு பாலிசிகளின் உரிமை மாற்றம் குறித்துள்ள விதிகள்**



**பெயர் நியமனம் மற்றும் உரிமை மாற்றம் -வேறுபாடுகள்**

| வித்தியாசத்தின் அடிப்படை                                    | பெயர் நியமனம்   | உரிமை மாற்றம்  |
|---|---|--|
| பெயர் நியமனம் அல்லது உரிமை மாற்றம் என்றால் என்ன?            | பெயர் நியமனம் என்பது மரண நன்மையை பெற ஒரு நபரை நியமனம் செய்யும் செயல்முறை              | உரிமை மாற்றம் என்பது மற்றொரு நபர் அல்லது நிறுவனத்திற்கு காப்பீட்டின் சாசனத்தை மாற்றி தரும் செயல்முறை |
| பெயர் நியமனம் அல்லது உரிமை மாற்றத்தை எப்போது செய்யமுடியும்? | பெயர் நியமனத்தை முன்மொழிவு சமயத்தில் அல்லது பாலிசியை தொடங்கிய பின்னரும் செய்யமுடியும் | உரிமை மாற்றத்தை பாலிசியை தொடங்கிய பின்னரே செய்யமுடியும்  |
| பெயர் நியமனம் அல்லது உரிமை                                  | பெயர் நியமனத்தை ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவர்   | உரிமை மாற்றத்தை பாலிசியின் உரிமையாளர்,   |

|   |   |  |
|---|---|--|
| மாற்றத்தை யாரால் செய்யமுடியும்?   | மட்டுமே தன் சொந்த வாழ்வின் மீதுள்ள பாலிசியில் செய்யமுடியும்.  | அதாவது ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவர் பாலிசிதாரராக இருந்தால் அல்லது உரிமை மாற்றத்தை பெற்றவர் செய்யலாம்  |
| அது எங்கே பொருந்தும்?   | இது காப்பீடு சட்டம், 1938 பொருந்தும் இடத்தில் மட்டுமே பொருந்தும்.   | இது சொத்து பரிமாற்ற தொடர்பில் அந்தந்த நாட்டின் சட்டத்தின்படி, உலகம் முழுவதும் பொருந்தும்.  |
| பாலிசிதாரர் பாலிசி மீது கட்டுப்பாட்டை தக்கவைத்துக் கொள்வாரா?            | பாலிசியின் சாசனம் மற்றும் தலைப்பு மற்றும் கட்டுப்பாடை பாலிசிதாரர் தன்னிடமே வைத்திருக்கிறார் மற்றும் பெயர் நியமிக்கப்பட்டவரால் பாலிசியின்கீழ் வழக்கை போட எந்த உரிமையும் கிடையாது | மறு உரிமை மாற்றம் செய்யப்படும் வரை பாலிசிதாரர் பாலிசியின் கீழுள்ள உரிமை, சாசனம் மற்றும் உரிமை மாற்றத்தை பெறுபவருக்கு பாலிசியின் கீழ் வழக்கு போடும் உரிமை உண்டு               |
| ஒரு சாட்சி தேவையா?  | சாட்சி தேவை இல்லை   | சாட்சி கட்டாயமாக தேவை.   |
| அவர்கள் ஏதாவது உரிமை கிடைக்குமா?  | பெயர் நியமிக்கப்பட்டவருக்கு பாலிசி மீது எந்த உரிமையும் கிடையாது   | உரிமை பெறுபவருக்கு பாலிசி மீது முழு உரிமை கிடைக்கிறது, மற்றும் கூட பாலிசியின் கீழ் அவர் வழக்கு தொடரலாம்.   |
| இதை தள்ளுபடி செய்ய முடியுமா?.   | பெயர் நியமனத்தை பாலிசி காலத்தில் எந்த நேரத்திலும் தள்ளுபடி செய்யலாம் அல்லது ரத்து செய்யலாம்   | உரிமை மாற்றத்தை ஒரு முறை செய்துவிட்டால் அதை ரத்து செய்ய முடியாது, ஆனால் மறு உரிமை மாற்றம் செய்யப்படலாம்.   |
| சிறார் விஷயத்தில்   | பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் சிறாராக இருந்தால், ஒருவரை நியமிக்கப்பெற்றவராக நியமிக்க வேண்டும்   | உரிமை பெறுபவர் சிறாராக இருந்தால், ஒரு காப்பாளரை நியமிக்க வேண்டும்.   |
| பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் அல்லது உரிமை பெறுபவரின் இறந்தால் என்ன நடக்கும்? | பெயர் நியமிக்கப்பட்டவரின் மரணம் நேர்ந்தால், பாலிசி உரிமைகள் பாலிசிதாரருக்கே அல்லது அவரது சட்ட வாரிசுக்கு மாற்றியமைக்கப்படும்.   | நிபந்தனையுள்ள உரிமை மாற்றத்தில், உரிமை பெறுபவர் இறந்துவிட்டால் பாலிசியின் உரிமைகள் ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவருக்கு திரும்பி வந்துவிடும். முழுமையான உரிமை மாற்றத்தில், அவரது சட்ட |

|  |   |  |
|--|---|--|
|  |   | வாரிசுகளுக்கு பாலிசிமீது உரிமை. உண்டு  |
| பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் அல்லது உரிமை மாற்றத்தை பெறுபவர், ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவருக்கு பிறகு இறந்தால் மற்றும் மரண வழங்கப்படுவதற்கு முன் இறந்தால் என்ன நடக்கிறது. | பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் மரணம் நன்மை வழங்கப்படுவதற்கு முன் இறந்துவிட்டால், மரண ஈடு, ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவரின் சட்ட வாரிசுகளுக்கு வழங்கப்படும். | தீர்வுக்கு முன் உரிமை பெறுபவர் இறந்துவிட்டால், பாலிசி பணம் உரிமை பெற்றவரின் சட்ட வாரிசுகளுக்கு வழங்கப்படும் மற்றும் உரிமையை மாற்றி தந்த ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவரின் சட்ட வாரிசுகளுக்கு கிடைக்காது. |
| கடன் தந்தவர்களால் பாலிசியை இணைக்க முடியுமா?  | கடன் தந்தவர்களால் பெயர் நியமனம் செய்யப்பட்ட காப்பீடு பாலிசியை இணைக்க முடியும்.  | உரிமை மாற்றம் கடன் தந்தவர்களை ஏமாற்றுவதற்கு செய்யப்பட்டுள்ளது என்று காட்டப்பட்டாலே தவிர கடன் தந்தவர்களால் பாலிசியை இணைக்கமுடியாது..  |

## இ) பிரதி பாலிசி

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசி ஆவணம் ஒரு வாக்குறுதியின் ஆதாரமாக உள்ளது. பாலிசி ஆவணத்தின் இழப்பு அல்லது அழிவு மூலம் ஒப்பந்தத்தின்கீழ் நிறுவனத்திற்கு உள்ள பொறுப்பு எந்த வழியிலும் இல்லை என்றாகிவிடாது. பாலிசி ஆவணம் இழப்பு விஷயத்தில், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பொதுவாக பின்பற்ற வேண்டிய நிலையான நடைமுறைகள் இருக்கும்.

பொதுவாக அலுவலகம் கூறப்படும் இழப்பை சந்தேகிக்க ஏதாவது காரணம் உள்ளதா என்று ஆராய வேண்டும். பாலிசி தொலைந்து விட்டது மற்றும் எந்த முறையிலும் கையாளப்படவில்லை என்பதற்கான திருப்தியான ஆதாரத்தை வழங்க தேவைப்படலாம். பொதுவாக உத்தரவாதம் அல்லது உத்தரவாதம் இல்லாத ஒரு ஈட்டுறுதி பத்திரத்தை சமர்ப்பித்தாலே மனுதாரரின் ஈடுக்கோரல் தீர்க்கப்படலாம்.

விரைவிலேயே பணத்தை செலுத்தவேண்டும் மற்றும் செலுத்த வேண்டிய தொகையின் அளவும் அதிகமாக இருந்தால், அலுவலகத்தில் இழப்பை பற்றிய ஒரு விளம்பரத்தை பரந்த விநியோகம் உள்ள தேசிய செய்தித்தாளில் வெளியிடுமாறு வலியுறுத்தலாம். வேறு யாரிடம் இருந்தும் எந்த ஆட்சேபனையும் இல்லை என்று உறுதியாக தெரிந்த பின்னர் ஒரு பிரதி பாலிசியை வழங்கமுடியும்.

## ஈ) மாற்றம்

பாலிசிதாரர்கள் பாலிசி விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகளில் மாற்றங்களை ஏற்படுத்த கோரலாம். காப்பீடு நிறுவனம் மற்றும் காப்பளிக்கப்பட்டவரின் சம்மதத்துடன் அத்தகைய மாற்றங்களை செய்யக்கூடிய விதி உள்ளது. பாலிசி கட்டும் முறை அல்லது கட்டாயமாக தேவைப்படும் வகையில் மாற்றங்கள் இருந்தாலே தவிர, பொதுவாக மாற்றங்கள் பாலிசியின் முதல் வருடத்தில் அனுமதிக்கப்படாது - உதாரணமாக

- ✓ பெயர் அல்லது / முகவரி மாற்றம்;
- ✓ வயது அதிகம் அல்லது குறைவு என நிரூபிக்கப்பட்டால், வயதை மீண்டும் சமர்ப்பிப்பது;
- ✓ இரட்டை விபத்து நன்மை அல்லது நிரந்தர ஊன நன்மை போன்றதை வழங்குவதற்கான கோரிக்கை

மாற்றங்களை அடுத்தடுத்த ஆண்டுகளில் அனுமதிக்கலாம். இதில் சில மாற்றங்கள் பாலிசிமீது பொருத்தமான மேற்குறிப்பு மூலம் அல்லது ஒரு தனி தாளில் செய்யப்படலாம். பாலிசியின் நிலைகளில் முக்கியமான மாற்றம் தேவைப்படும் பிற மாற்றங்களுக்கு, இருக்கும் பாலிசிகளை ரத்து செய்து மற்றும் புதிய பாலிசிகளை வழங்குவது தேவைப்படலாம்.

- அனுமதி வழங்கப்பட்டுள்ள மாற்றங்களின் சில முக்கிய வகைகள் பின்வருமாறு உள்ளன
- i. காப்பீட்டின் சில வர்க்கங்களில் அல்லது காலத்தில் மாற்றம் [அபாயம் அதிகரிப்பதாதில்]
  - ii. காப்பீட்டுத் தொகையில் குறைப்பு
  - iii. ப்ரீமியம் செலுத்தும் முறையில் மாற்றம்
  - iv. பாலிசி ஆரம்பிக்கப்பட்ட தேதியில் மாற்றம்
  - v. இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பாலிசிகளாக ஒரு பாலிசியை பிரிப்பது
  - vi. ஒரு கூடுதல் ப்ரீமியம் அல்லது கட்டுப்படுத்தும் பிரிவை நீக்குவது
  - vii. இலாபம் இல்லாமல் இருந்த திட்டத்தை இலாபங்களுடன் உள்ள திட்டமாக மாற்றுவது
  - viii. பெயர் திருத்தம்
  - ix. ஈடுக்கோரல் தீர்வை வழங்குவதற்கான விருப்பம் மற்றும் இரட்டை விபத்து நன்மையை வழங்குவது

இந்த மாற்றங்களில் பொதுவாக எந்தவித அபாய அதிகரிப்பும் இல்லை. பாலிசிகளில் அனுமதிக்கப்படாத மற்ற மாற்றங்களும் உள்ளன. இவை ப்ரீமியத்தை குறைக்கும் விளைவை ஏற்படுத்தும் மாற்றங்களாக இருக்கலாம்., ப்ரீமியம் செலுத்தும் காலத்தின் நீட்டிப்பு; இலாபத்துடன் உள்ள திட்டங்களை இலாபத்துடன் இல்லாததாக மாற்றுவது; அபாயத்தை அதிகரிக்கிற மாதிரி ஒரு காப்பீட்டு வர்க்கத்தில் இருந்து இன்னொன்றுக்கு மாற்றுவது, காப்பீட்டுத் தொகையின் அதிகரிப்பு போன்றவை உதாரணங்களாக உள்ளன.

காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் எல்லா இடங்களிலும் பொதுவாக தங்கள் பாலிசி ஆவணங்களுக்கான சரியான வார்த்தைகளை தேர்ந்தெடுக்க அனுமதிக்கப்படுகின்றனர், ஆனால் இவற்றை ஒழுங்குப்படுத்துபவரிடம் (regulator) ஒப்புதலுக்காக சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

#### சுய-ப்ரீட்சை 11

எந்த சூழ்நிலையில் பாலிசிதாரர் ஒரு நியமிக்கப்பட்டவரை நியமிக்க வேண்டும்?

- I. காப்பீட்டு பெற்றவராக சிறாராக இருக்கிறார்
- II. பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் சிறாராக இருக்கிறார்
- III. பாலிசிதாரருக்கு மன குறைபாடு உள்ளவர்
- IV. பாலிசிதாரருக்கு திருமணம் ஆகவில்லை

## சுருக்கம்

- "சலுகை காலம்" என்ற உட்பிரிவு உரிய தேதிக்கு பின்னர் பாலிசிதாரருக்கு ப்ரீமியம் செலுத்துவதற்காக ஒரு கூடுதல் காலத்தை வழங்குகிறது..
- மறுநியமனம் என்பது ப்ரீமியங்களை செலுத்தாமல் நிறுத்தப்பட்ட அல்லது பறிமுதல்-இல்லாமை விதிகளில் ஒன்றின்கீழ் தொடர்கிற ஒரு பாலிசியை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் மீண்டும் அமலில் கொண்டு வரும் வழிமுறையாகும்.
- ஒரு பாலிசி கடன் இரு விதங்களில் ஒரு சாதாரண வணிக கடனிடமிருந்து வேறுபட்டது, முதலில் பாலிசியின் உரிமையாளர் சட்டபூர்வமாக கடனை திருப்பி செலுத்த சட்டரீதியாக கடமைப்படவில்லை மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனம் காப்பீடு பெற்றவர் மீது ஒரு கடன் தகுதிக்கான சோதனையை செய்ய வேண்டிய அவசியமில்லை.
- காப்பளிக்கப்பட்டவர் அவரது மரணத்திற்கு பிறகு காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் காப்பீட்டுத்தொகை வழங்கப்படவேண்டிய நபர் (களின்) பெயரை முன்மொழிவது பெயர்நியமனம் ஆகிறது.
- ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின் உரிமை மாற்றத்தில், ஒரு நபர் மற்றொரு நபருக்கு (சொத்தாக) பாலிசியின் உரிமைகள், சாசனம் மற்றும் நலன்களை மாற்றும் செயலை குறிக்கிறது. உரிமைகள் மாற்றும் நபர் உரிமை மாற்றுபவர் எனவும், மற்றும் அதை பெறுபவர் உரிமை பெறுபவர் எனவும் அழைக்கப்படுகிறார்கள்.
- மாற்றங்களை காப்பீடு நிறுவனம் மற்றும் காப்பளிக்கப்பட்டவரின் சம்மதத்திற்கு உட்பட்டது. சில எளிய மாற்றங்களை தவிர, பொதுவாக மாற்றங்கள் பாலிசியின் முதல் வருடத்தில் அனுமதிக்கப்படுவதில்லை.

## முக்கிய வார்த்தைகள்

1. சலுகை காலம்
2. பாலிசி காலங்கழிதல்
3. பாலிசி புத்தாக்கம்
4. ஒப்படைவு மதிப்பு
5. பெயர் நியமனம்
6. உரிமை மாற்றம்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பெயர் நியமிக்கப்பட்டவர் சிறாராக இருக்கும்போது பாலிசிதாரர் ஒரு நியமிக்கப்பட்டவரை நியமிக்க வேண்டும்

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

கீழே உள்ள அறிக்கையில் பெயர் நியமனம் குறித்து எது தவறானது?

- I. கடனுக்கு ஈடாக பாலிசி காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு உரிமை மாற்றப்பட்டால் , பாலிசி பெயர் நியமனம் ரத்தாவதில்லை
- II. பெயர் நியமனத்தை பாலிசியை வாங்கும்போது அல்லது பின்னரும் செய்யலாம்
- III. பெயர் நியமனத்தை பாலிசியில் ஒரு மேற்குறிப்பு மூலம் மாற்ற முடியும்
- IV. பெயர் நியமிக்கப்பட்டவருக்கு ஈடுக்கோரல் மீது முழு உரிமை உள்ளது

கேள்வி 2

உத்தரவாதமான ஒரு ஒப்படைவு மதிப்பை பாலிசி பெறும் பொருட்டு, சட்டத்தின் படி எவ்வளவு காலத்திற்கு ப்ரீமியங்களை கட்ட வேண்டும்?

- I. ப்ரீமியங்கள் குறைந்தது 2 ஆண்டுகள் தொடர்ச்சியாக கட்டப்படவேண்டும்
- II. ப்ரீமியங்கள் குறைந்தது 3 ஆண்டுகள் தொடர்ச்சியாக கட்டப்படவேண்டும்
- III. ப்ரீமியங்கள் குறைந்தது 4 ஆண்டுகள் தொடர்ச்சியாக கட்டப்படவேண்டும்
- IV. ப்ரீமியங்கள் குறைந்தது 5 ஆண்டுகள் தொடர்ச்சியாக கட்டப்படவேண்டும்

கேள்வி 3

ஒரு பாலிசி காலங்கழிந்ததாக எப்போது கருதப்படும்?

- I. உரிய தேதியில் ப்ரீமியங்கள் கட்டப்படவில்லை என்றால்
- II. உரிய தேதிக்கு முன்னர் ப்ரீமியங்கள் கட்டப்படவில்லை என்றால்
- III. சலுகை காலத்தில் கூட ப்ரீமியம் கட்டப்படவில்லை என்றால்
- V. பாலிசியை ஒப்படைத்திருந்தால்

கேள்வி 4

காப்பீடு பாலிசியின் சலுகை காலம் குறித்து கீழுள்ள அறிக்கையில் எது சரியானதாக உள்ளது?

- I. தரமான சலுகை காலத்தின் நீளம் ஒரு மாதம்.
- II. தரமான சலுகை காலத்தின் நீளம் 30 நாட்கள்.
- III. தரமான சலுகை காலத்தின் நீளம் ஒரு மாதம் அல்லது 30 நாட்கள்.
- IV. தரமான சலுகை காலத்தின் நீளம் ஒரு மாதம் அல்லது 31 நாட்கள்

கேள்வி 5

பாலிசிதாரர் உரிய தேதிக்குள் ப்ரீமியத்தை கட்டவில்லை மற்றும் சலுகை காலத்தில் இறந்து விட்டால் என்ன நடக்கும்?



- I. காப்பீட்டு நிறுவனம் உரிய தேதிக்குள் ப்ரீமியத்தை கட்டாத்தால் பாலிசியை செல்லாததாக்கி விடும் மற்றும் ஈடுக்கோரலை நிராகரித்து விடும்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனம் ஈடுக்கோரலை கொடுத்துவிடும் மற்றும் செலுத்தப்படாத கடைசி ப்ரீமியத்தை தள்ளுபடி செய்துவிடும்
- III. காப்பீட்டு நிறுவனம் செலுத்தப்படாத ப்ரீமியத்தை கழித்த பிறகு ஈடுக்கோரலை கொடுத்து விடும்
- IV. காப்பீட்டு நிறுவனம் வங்கி சேமிப்பிற்கான வட்டி விகித்திற்கு மேலே 2% வட்டியை சேர்த்து செலுத்தப்படாத ப்ரீமியத்தை கழித்த பிறகு ஈடுக்கோரலை கொடுத்து விடும்

#### கேள்வி 6

ஒரு காலங்கழிந்த பாலிசியை புத்தாக்கம் செய்யும் போது காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் கீழுள்ளதில் எந்த அம்சம் மிகவும் குறிப்பிடத்தக்கதாக கருதப்படும்? மிகவும் பொருத்தமான விருப்பத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

- I. புத்தாக்க சமயத்தில் காப்பீட்டு தகுதிக்கான சான்றுகள்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கான அபாயத்தை அதிகரிப்பதற்கு வழிவகுக்கும் பாலிசி புத்தாக்கம்
- III. வட்டியுடன் செலுத்தப்படாத ப்ரீமியங்கள் செலுத்துதல்
- IV. காப்பீட்டு பெற்றவர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலவரைக்குள் புத்தாக்கத்திற்கான விண்ணப்பத்தை சமர்ப்பிப்பது

#### கேள்வி 7

காப்பீட்டு பாலிசிக்கு, காப்பீடு சட்டம், 1938 \_\_\_\_\_ கீழ் பெயர் நியமனம் அனுமதிக்கப்படுகிறது.

- I. பிரிவு 10
- II. பிரிவு 38
- III. பிரிவு 39
- IV. பிரிவு 45

#### கேள்வி 8

ஒரு பாலிசிக்கு எதிராக காப்பீடு நிறுவனத்திடம் வாங்கப்படும் கடன் குறித்து கீழே உள்ள அறிக்கையில் எது தவறானது?

- I. பாலிசி காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஆதரவாக உரிமை மாற்றம் செய்யப்பட வேண்டும்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஆதரவாக பாலிசி உரிமை மாற்றப்பட்ட காரணமாக இத்தகைய பாலிசியின் பெயர் நியமனம் ரத்து செய்யப்படும்
- III. பெயர் நியமிக்கப்பட்டவரின் உரிமை காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு பாலிசி மீதுள்ள பற்றின் அளவிற்கு பாதிக்கப்படும்
- IV. பாலிசி கடன் பொதுவாக பாலிசியின் ஒப்படைவு மதிப்பின் குறிப்பிட்ட சதவீதமாக மட்டுமே வரம்பிடப்படுகிறது.

#### கேள்வி 9

கீழே உள்ள அறிக்கையில் ஒரு காப்பீட்டு பாலிசி உரிமை மாற்றம் குறித்து எது தவறானது?

- I. முழுமையான உரிமை மாற்ற வழக்கில், உரிமை பெறுபவரின் மரணம் ஏற்பட்டால், பாலிசியின் சாசனம் இறந்த உரிமை பெறுபவரின் எஸ்டேட்டிற்கு சென்றுவிடும்.
- II. ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின் உரிமை மாற்றத்தில், ஒரு நபர் மற்றொரு நபருக்கு (சொத்தாக) பாலிசியின் உரிமைகள், சாசனம் மற்றும் நலன்களை மாற்றும் செயலை குறிக்கிறது.

- 
- III. பாலிசிதாரர் உரிமை மாற்றம் குறித்து காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு அறிவிப்பை தருவது அவசியம்.
- IV. முழுமையான உரிமை மாற்ற வழக்கில், முதிர்வு வரை பாலிசி உரிமை பெறுவரிடமே முழுமையாக உள்ளது, ஆனால் பாலிசி காலத்தில் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால் பாலிசி காப்பீடு பெற்றவரின் பயனாளிகளுக்கு திரும்புகிறது.

கேள்வி 10

கீழே உள்ள மாற்றங்களில் எது ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் அனுமதிக்கப்படும்?

- I. இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பாலிசிகளாக ஒரு பாலிசியை பிரிப்பது
  - II. ப்ரீமியம் செலுத்தும் காலத்தின் நீட்டிப்பு
  - III. இலாபத்துடன் உள்ள பாலிசியை இலாபத்துடன் இல்லாத பாலிசியாக மாற்றுவது
  - IV. காப்பீடுத் தொகையின் அதிகரிப்பு
-

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

பெயர் நியமிக்கப்பட்டவருக்கு ஈடுக்கோரல் மீது முழு (அல்லது பகுதி) உரிமையோ கிடையாது

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

உத்தரவாதமான ஒரு ஒப்படைவு மதிப்பை பாலிசி பெறும் பொருட்டு, ப்ரீமியங்கள் குறைந்தது 3 ஆண்டுகள் தொடர்ச்சியாக கட்டப்படவேண்டும்

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

சலுகை காலத்தில் கூட ப்ரீமியம் கட்டப்படவில்லை என்றால் ஒரு பாலிசி காலங்கழிந்ததாக கருதப்படும்

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

தரமான சலுகை காலத்தின் நீளம் ஒரு மாதம் அல்லது 31 நாட்களாக இருக்கும்.

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பாலிசிதாரர் உரிய தேதிக்குள் ப்ரீமியத்தை கட்டவில்லை மற்றும் சலுகை காலத்தில் இறந்து விட்டால், காப்பீட்டு நிறுவனம் செலுத்தப்படாத ப்ரீமியத்தை கழித்த பிறகு ஈடுக்கோரலை கொடுத்து விடும்

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு காலங்கழிந்த பாலிசியை புத்தாக்கம் செய்யும் போது காப்பீட்டு நிறுவனம் காப்பீட்டு தகுதிக்கான சான்றுகளை மிகவும் குறிப்பிடத்தக்கதாக கருதும்

பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காப்பீட்டு பாலிசிக்கு, காப்பீட்டு சட்டம், 1938 பிரிவு 39-இன்கீழ் பெயர் நியமனம் அனுமதிக்கப்படுகிறது.

பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

விருப்பம் II தவறானது.

---

காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் பாலிசிக்கு ஆதரவாக கடன் வாங்கப்பட்டதன் காரணமாக காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு ஆதரவாக பாலிசி உரிமை மாற்றப்பட்டிருந்தால், பாலிசியின் பெயர் நியமனம் ரத்து செய்யப்படாது.

#### பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

விருப்பம் IV தவறானது.

முழுமையான உரிமை மாற்ற வழக்கில், முதிர்வு வரை பாலிசி உரிமை பெறுவரிடமே முழுமையாக உள்ளது, ஆனால் பாலிசி காலத்தில் காப்பீட்டு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால் பாலிசி காப்பீட்டு பெற்றவரின் பயனாளிகளுக்கு திரும்ப வராது.

#### பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு மாற்றத்தில் இரண்டு அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட பாலிசிகளாக ஒரு பாலிசியை பிரிப்பது ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் அனுமதிக்கப்படும்

---

## அத்தியாயம் 14

### ஏற்பளிப்பு

#### அத்தியாய அறிமுகம்

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு முகவரின் வேலை வருங்கால வாடிக்கையாளரிடம் இருந்து முன்மொழிவை பெற்றதுமே முடிந்துவிடுவதில்லை. முன்மொழிவு ஒரு பாலிசி காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டு பாலிசியாக வெளிவர வேண்டும்.

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் முன்மொழிவை ஏற்க வேண்டுமா, மற்றும் அப்படி ஏற்றுக்கொண்டால், எந்த நிபந்தனைகளின்கீழ் என்பதை முடிவெடுக்கும் முன் ஒவ்வொரு முன்மொழிவும் ஒரு நுழைவாயிலை கடக்கவேண்டும். இந்த அத்தியாயத்தில், நாம் ஏற்பளிப்பு செயல்முறை மற்றும் ஈடுபாடு கூறுகள் பற்றி மேலும் தெரிந்து கொள்வோம்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. ஏற்பளிப்பு - அடிப்படை கருத்துக்கள்
2. மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பு
3. மருத்துவ ஏற்பளிப்பு

## 1. ஏற்பளிப்பு - அடிப்படை கருத்துக்கள்

### 1. ஏற்பளிப்பு நோக்கம்

நாம் ஏற்பளிப்பின் நோக்கத்தை ஆய்வு செய்வதன் மூலம் தொடங்குவோம். இரண்டு நோக்கங்கள் உள்ளன

- எதிர்-தேர்வு அல்லது காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு எதிரான தேர்வை தடுக்க
- அபாயங்கள் வகைப்படுத்துவது மற்றும் அபாயங்கள் நடுவில் சமபங்கை உறுதி செய்வது

### வரையறை

அபாயங்களின் தேர்வு என்ற சொல் ஆயுள் காப்பீடிற்கான ஒவ்வொரு முன்மொழிவையும் அபாயத்தின் அளவின் அடிப்படையில் மதிப்பீடு செய்வதையும் மற்றும் காப்பீடை வழங்க வேண்டுமா அல்லது இல்லையா என்பதை தீர்மானிக்கும் செயல்முறையை குறிக்கிறது.

எதிர்-தேர்வு என்பது, இழப்பை அனுபவிக்கும் தங்கள் வாய்ப்பு அதிகமாக உள்ளது என்று சந்தேகிக்கும் அல்லது தெரிந்தே ஆவலுடன் காப்பீடை நாடி மற்றும் இலாபத்தை பெறும் மக்களின் போக்கை குறிக்கிறது.

### உதாரணம்

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் காப்பீடு யாருக்கு வழங்கப்படும் என்பதை தேர்ந்தெடுக்காமல் இருந்தால், நீண்ட நாள் வாழ்வார்கள் என எதிர்பார்க்கப்படாத இதய பிரச்சினைகள் அல்லது புற்றுநோய் போன்ற கடுமையான வியாதிகள் உள்ள மக்களும் காப்பீடை வாங்க முயல்கின்ற என்று ஒரு வாய்ப்பு உள்ளது.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் தேர்வு செய்யும் முறையை பின்பற்றாவிட்டால், அதற்கு எதிரான தேர்வுகள் செய்யப்படும் மற்றும் இழப்புகளால் பாதிக்கப்படுவார்கள்.

### 2. அபாயங்கள் மத்தியில் "ஈக்விட்டி" அதாவது சமபங்கு

இப்போது அபாயங்கள் மத்தியில் உள்ள சமபங்கை ஆராய்வோம். ஒரே மாதிரி அபாயங்களின் அளவிற்கு வெளிப்படும் விண்ணப்பதாரர்கள் அதே ப்ரீமியம் வாக்கத்தில் வைக்கப்பட வேண்டும் என்பதே "ஈக்விட்டி" என்ற சொல்லிற்கு அர்த்தம். நாம் ஏற்கனவே ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் விதிக்கப்படும் ப்ரீமியத்தை தீர்மானிக்க ஒரு இறப்பு அட்டவணையை பயன்படுத்தும் விதத்தை பார்த்தோம். அந்த அட்டவணை தரமான வாழ்க்கை அல்லது சராசரி அபாயங்களுக்கான இறப்பு அனுபவத்தை பிரதிபலிக்கிறது. அதில் ஆயுள் காப்பீடை எடுத்துக்கொள்வதற்காக முன்மொழிகின்ற பெரும்பாலான நபர்கள் அடங்குவார்கள்.

#### அ) அபாய வகைப்பாடு

சமபங்கை பற்றி முடிவெடுக்க, ஏற்பாளர் அபாய வகைப்பாடு எனப்படும் செயல்முறையில் ஈடுபடுகிறார், அதாவது தனிப்பட்ட வாழ்க்கைகள் வகைப்படுத்தப்பட்டு மற்றும் அவர்கள் வெளிப்படும் அபாயங்களின் அளவுக்கு ஏற்ப வெவ்வேறு அபாய வாக்கங்களில் ஒதுக்கப்படுகின்றனர் இது போன்ற நான்கு அபாய வாக்கங்கள் உள்ளன.

#### படம் 1 அபாய வகைப்பாடு

## அபாய வகைப்பாடு

மறுக்கப்பட்ட வாழ்வுகள்

தரக்குறைவான வாழ்வுகள்

விரும்பத்தக்க வாழ்வுகள்

தரமான வாழ்வுகள்

### i. தரமான வாழ்வுகள்

இதில் உள்ளவர்களின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட இறப்பு வீதம், இறப்பு அட்டவணையில் பிரதிநிதித்துவம் செய்யப்பட்ட தரமான வாழ்வுடன் ஒத்துள்ளது.

### ii. விரும்பத்தக்க வாழ்வுகள்

இதில் உள்ளவர்களின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட இறப்பு வீதம், இறப்பு அட்டவணையில் பிரதிநிதித்துவம் செய்யப்பட்ட தரமான வாழ்வை விட கணிசமாக குறைவாக உள்ளதால், இவர்களிடம் குறைந்த ப்ரீமியத்தை வசூலிக்க முடியும் தான்.

### iii. தரக்குறைவான வாழ்வுகள்

இதில் உள்ளவர்களின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட இறப்பு வீதம் சராசரி அல்லது தரமான வாழ்வை விட அதிகமாக உள்ளது, ஆனாலும் அவர்கள் காப்பீடிற்காக கருதப்படுகின்றனர். அதிக (அல்லது கூடுதல்) ப்ரீமியங்களை வசூலித்து அல்லது சில கட்டுப்பாடுகளுக்கு உட்படுத்தப்பட்டு அவர்களுடைய காப்பீடு ஏற்கப்படலாம்.

### iv. மறுக்கப்பட்ட வாழ்வுகள்

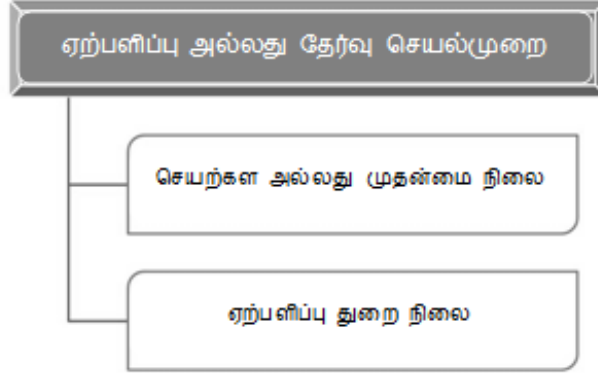
இதில் உள்ளவர்களின் பலவீனங்கள் மற்றும் எதிர்பார்க்கப்பட்ட கூடுதல் இறப்பு வீதத்தின் அளவு மிக அதிகம் என்பதால், ஒரு வாங்கக்கூடிய விலையில் அவர்களுக்கு காப்பீடை வழங்க முடியாது. சில நேரங்களில் ஒரு தனிநபர் சமீபத்தில் அறுவை சிகிச்சை போன்ற பெரிய மருத்துவ சிகிச்சையை பெற்றிருந்தால், அவரது முன்மொழிவு தற்காலிகமாக மறுக்கப்படலாம்.

## 3. தேர்வு செயல்முறை

ஏற்பளிப்பு அல்லது தேர்வு செயல்முறை இரண்டு நிலைகளில் நடைபெறுவதாக கூறமுடியும்:

- ✓ செயற்கள நிலை
- ✓ ஏற்பளிப்பு துறை நிலை

படம் 2 ஏற்பளிப்பு அல்லது தேர்வு செயல்முறை



### அ) செயற்கள் அல்லது முதன்மை நிலை

செயற்கள் நிலையும் செய்யப்படும் ஏற்பளிப்பை முதன்மை ஏற்பளிப்பு என்றும் கூறலாம். இதில் ஒரு விண்ணப்பதாரருக்கு காப்பீடை பெறும் தகுதியுள்ளதா என்பதை முடிவு செய்ய ஒரு முகவர் அல்லது நிறுவனத்தின் பிரதிநிதி மூலம் சேகரிக்கப்படும் தகவல் அடங்கும். ஒரு முகவர் முதன்மை ஏற்பளிப்பில் ஒரு முக்கிய பங்கை வகிக்கிறார். ஆயுள் காப்பீடு செய்யப்பட வேண்டியவரை அறிகின்ற மிக சிறந்த நிலையில் அவர் உள்ளார்.

பல காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு முகவரின் அறிக்கை அல்லது இரகசிய அறிக்கை தேவைப்படும். அதில் முன்மொழியப்பட்ட வாழ்வை குறித்து குறிப்பிட்ட தகவல், கருத்து மற்றும் பரிந்துரைகளை பூர்த்தி செய்யுமாறு முகவர்களிடம் கேட்கப்படும்.

நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல் அறிக்கை என்று அழைக்கப்படும் இதே போன்றதொரு அறிக்கையும், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் அதிகாரியிடம் கோரப்படலாம்.. இந்த அறிக்கைகள் பொதுவாக முன்மொழியப்பட்ட வாழ்வின் தொழில், வருமானம் மற்றும் நிதி நிலைமையை பற்றிய விவரங்களை தருகின்றன.

### மோசடி கண்காணிப்பில் மற்றும் முதன்மை ஏற்பாளராக முகவரின் பங்கு

ஒரு அபாய தேர்வு பற்றிய முடிவு பெரும்பாலும் முன்மொழிவு படிவத்தில் முன்மொழிபவர் வெளிப்படுத்தின உண்மைகளை சார்ந்துள்ளது. ஏற்பளிப்பு துறையில் உட்கார்ந்திருக்கும் ஒரு ஏற்பாளரால் இந்த உண்மைகள் சரியானதா மற்றும் மோசடியாக ஏமாற்ற வேண்டுமென்ற உள்நோக்கத்துடன் திரிக்கப்பட்டுள்ளதா என்பதை அறிவது கடினமாக இருக்கலாம்.

முகவர் இங்கே ஒரு முக்கியமான பங்கை வகிக்கிறார். வெளிப்படுத்திய உண்மைகள் சரியானதா என்பதை தீர்மானிக்கும் அல்லது தவறான நோக்கத்துடன் வேண்டுமென்றே திரித்துக்கூறப்பட்டதா என்பதை கண்காணிக்கும் நிலையில் முகவர் மட்டுமே இருக்கிறார், ஏனெனில் அவர் முன்மொழியப்பட்ட நபர்களிடம் நேரடி மற்றும் தனிப்பட்ட தொடர்பை வைத்திருக்கிறார்.

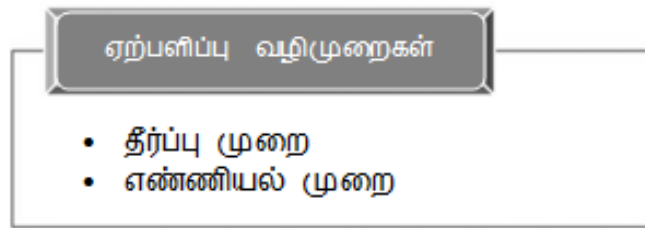
### ஆ) ஏற்பளிப்பு துறை நிலை

ஏற்பளிப்பின் இரண்டாம் நிலை துறை அல்லது அலுவலக மட்டத்தில் உள்ளது. இது போன்ற வேலையில் நிபுணர்களாக மற்றும் வல்லுநர்களாக உள்ளவர்களே வழக்கு தொடர்புடைய அனைத்து தரவையும் கருதிய பின்னர் ஆயுள் காப்பீடு முன்மொழிவை ஏற்கலாமா



என்பதையும் மற்றும் எந்த அடிப்படையில் ஏற்கலாம் என்பதை முடிவு செய்யும் பணியில் ஈடுபடுவார்கள்.

4. ஏற்பளிப்பு வழிமுறைகள்  
படம் 3 ஏற்பளிப்பு வழிமுறைகள்

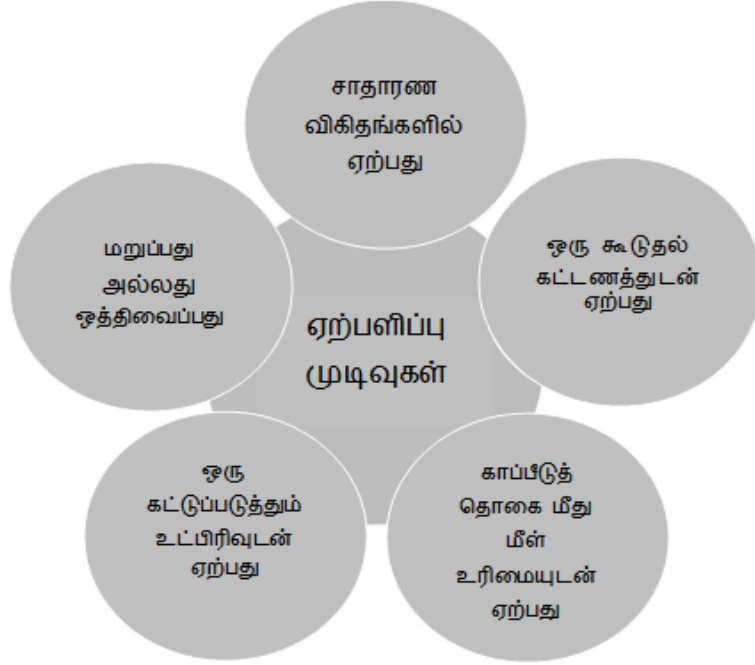


இந்த நோக்கத்திற்காக ஏற்பாளர்கள் இரண்டு வகையான முறைகளை பயன்படுத்தலாம்:

| தீர்ப்பு முறை  | எண்ணியல் முறை  |
|--|--|
| இந்த முறையின் கீழ் தற்சார்புடைய தீர்ப்பு, குறிப்பாக சிக்கலான ஒரு வழக்கை தீர்மானிக்கும் போது பயன்படுத்தப்படுகிறது.          | இந்த முறையின்கீழ் ஏற்பாளர்கள் அனைத்து எதிர்மறை அல்லது பாதகமான காரணிகளுக்கு நேர்மறை மதிப்பீடு புள்ளிகளை ஒதுக்குவார்கள் (நேர்மறையான அல்லது சாதகமான காரணிகளுக்கு எதிர்மறை புள்ளிகள்).   |
| உதாரணம்: கடுமையான நீரிழிவு நோய் உள்ளவர்களுக்கு காப்பீடை தரவேண்டுமா, அப்படி தந்தால் என்ன அடிப்படையில் என்பதை தீர்மானிக்கும் |  |
| இது போன்ற சூழ்நிலைகளில், துறை ஒரு மருத்துவ நடுவர் என்று அழைக்கப்படும் மருத்துவர் நிபுணரின் நிபுணத்துவமான கருத்தை பெறலாம்.  | அந்த மாதிரி ஒதுக்கப்பட்ட புள்ளிகள் எவ்வளவு கூடுதல் இறப்பு மதிப்பீடு (EMR எனவும் அழைக்கப்படுகிறது) தரப் பட்டுள்ளது என்பதை முடிவு செய்யும். உயர்வான EMR, மேலும் தரக்குறைவான வாழ்க்கையை குறிக்கிறது. EMR மிக அதிகமாக இருந்தால், காப்பீடு மறுக்கவும் படலாம். |

## ஏற்பளிப்பு முடிவுகள்

### படம் 4 ஏற்பளிப்பு முடிவுகள்



இப்போது ஏற்பளிப்புக்காக முன்மொழியப்பட்ட வாழ்க்கை குறித்து ஏற்பாளர்கள் எடுக்கக்கூடிய முடிவுகளின் பல்வேறு வகைகளை கவனிப்போம்

- சாதாரண விகிதங்களில் ஏற்பது (அல்லது) ஒரு மிகவும் பொதுவான முடிவு.** இந்த மதிப்பீடு ஒரு சாதாரண அல்லது தரமான வாழ்க்கைக்கு பொருந்தும் ப்ரீமியத்தின் விகிதத்திலேயே அபாயம் ஏற்கபடுவதை குறிக்கிறது.
- ஒரு கூடுதல் கட்டணத்துடன் ஏற்பது:** இது தரக்குறைவான அபாயங்களின் பெரும்பாலான வகையை கையாள்வதற்கான மிகவும் பொதுவான வழி. இது ப்ரீமியம் அட்டவணை விகிதத்தின் மீது கூடுதல் கட்டணத்தை விதிப்பதை குறிக்கிறது.
- காப்பீடுத் தொகை மீது மீள் உரிமையுடன் ஏற்பது:** மீள் உரிமை என்பது ஒரு ஈடுக்கோரல் ஏற்பட்டால் செலுத்த வேண்டிய நன்மையின் அளவின்மீது (பகுதியாக அல்லது முழுமையாக) ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனத்திற்கு உள்ள அதிகார வரம்பாக உள்ளது. உதாரணம்: காப்பீடிற்காக முன்மொழியப்பட்ட வாழ்க்கை காசநோய் போன்ற நோயால் பாதிக்கப்பட்டு மற்றும் குணமாகியிருந்தால், இதை விதிக்கலாம். மீள் உரிமைக்கு அர்த்தம் ஆயுள் காப்பீடு செய்யப்பட்டவர் ஒரு குறிப்பிட்ட காலத்திற்குள் (உதாரணமாக காசநோயால் மீண்டும் தாக்கப்பட்டதால்) ஒரு குறிப்பிட்ட காரணத்தால் இறந்தால், மரண நன்மையில் ஒரு குறைந்த அளவே செலுத்தப்பட தேவை
- ஒரு கட்டுப்படுத்தும் உட்பிரிவுடன் ஏற்பது:** சில வகையான இன்னல்களுக்கு ஒரு கட்டுப்படுத்தப்பட்ட உட்பிரிவை பயன்படுத்தினால், அதன் மூலம் சில சூழ்நிலைகளில் மரணம் ஏற்பட்டால் மரண நன்மையை கட்டுப்படுத்தலாம். உதாரணமாக கர்ப்பமான பெண்களின் மீது விதிக்கப்படும் கர்ப்ப உட்பிரிவு, இதன் மூலம் சில சூழ்நிலைகளில் கர்ப்பம் தொடர்புடைய இறப்புகள் குழந்தை பிறந்து மூன்று மாதங்களுக்குள் நிகழ்ந்தால் மட்டுமே காப்பீடை செலுத்துகிற மாதிரி கட்டுப்படுத்த முடியும்.
- மறுப்பது அல்லது ஒத்திவைப்பது:** இறுதியாக, ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு ஏற்பாளர் ஒரு காப்பீட்டு முன்மொழிவை மறுக்கலாம் அல்லது நிராகரிக்க முடிவு செய்யலாம். சில

குறிப்பிட்ட உடல்நல /மற்ற அம்சங்கள் மிக பாதகமானதாக இருந்து மரணத்தின் வாய்ப்பை கணிசமாக அதிகரிக்கும் போது இது நடக்கும்.

உதாரணம்: புற்றுநோயால் அவதிப்படும் ஒருவர் பிழைக்கும் வாய்ப்பு மிகவும் குறைவாக இருந்தால், அந்த நபர் நிராகரிக்கப்படுவதில் ஒருவராக இருப்பார்

இதேபோல் சில நேரங்களில் நிலைமை மேம்பட்டு மற்றும் அதிக சாதகமாக மாறும் வரை அபாயத்தை ஏற்பதை ஒத்திவைப்பது விவேகமானதாக இருக்கலாம்.

## உதாரணம்

கருப்பை அறுவை சிகிச்சையை தற்போது செய்துகொண்ட பெண்மணியின் ஆயுள் காப்பீடை அனுமதிக்கும் முன் அவரை சில மாதங்களுக்கு காத்திருக்குமாறு கேட்கலாம், இதனால் அறுவை சிகிச்சைக்கு பின் எழும் சிக்கல்கள் தீர்வதற்கு அவகாசம் கிடைக்கும்.

## சுய-பரீட்சை 12

பின்வரும் வழக்குகளில் எந்த ஒரு வாழ்க்கை ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் மறுக்கப்பட அல்லது ஒத்திவைக்கப்பட வாய்ப்பு உள்ளது?

- I. ஆரோக்கியமான 18 வயது நபர்
- II. ஒரு பருமனான நபர்
- III. எய்ட்ஸ் நோயால் பாதிக்கப்பட்ட ஒரு நபர்
- V. சொந்த வருமானம் இல்லாத இல்லத்தரசி

## 2. மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பு

### 1. மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பு

ஆயுள் காப்பீட்டு முன்மொழிவுகள் பெரும்பாலான எண்ணிக்கையில் பொதுவாக காப்பீட்டு தகுதியை சரிபார்க்க ஒரு மருத்துவ பரிசோதனையை செய்யாமலேயே காப்பீடிற்காக தேர்ந்தெடுக்கப் படுகின்றன. இது போன்ற வழக்குகள் மருத்துவ-மற்ற முன்மொழிவுகள் என்றழைக்கப்படும்.

மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்புகள் மருத்துவ பரிசோதனைகள் சிறிய விகிதத்தில் மட்டுமே பாதகமான அம்சங்களை (பத்தில் ஒரு பங்கு என்று கூறலாம்) கண்டுபிடித்த வழக்குகளாக உள்ளன. மீதமுள்ள அம்சங்களை முன்மொழிவு அல்லது முன்மொழியப்பட்ட வாழ்வின் விடுப்பு பதிவேடுகள் மற்றும் ஏனைய ஆவணங்களில் கொடுக்கப்பட்ட பதில்களில் இருந்து கண்டுபிடிக்கலாம்.

ஒரு தகுதியான மருத்துவர் மூலம் மருத்துவ பரிசோதனையை நடத்துவதற்கு மருத்துவருக்கு கட்டணம் செலுத்தப்பட தேவைப்படும். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் மருத்துவ பரிசோதனையை தவிர்ப்பதன் விளைவாக எழும் கூடுதல் மரண ஈடுக்கோரல்கள் மூலம் எழும் இழப்பை விட அப்படிப்பட்ட பரிசோதனைகளை நடத்தாமல் சேமிக்கப்படும் தொகை மிக அதிகமாக உள்ளதென்று கண்டறியப்பட்டுள்ளது. எனவே ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மருத்துவ பரிசோதனையை வலியுறுத்தாமல் காப்பீடை வழங்கும் நடைமுறையை பயன்படுத்துகின்றனர்.

### 2. மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பிற்கான நிபந்தனைகள்

எனினும் மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்புக்கு சில நிபந்தனைகள் தேவைப்படுகிறது.

- i. முதலாவதாக வேலை செய்யும் பெண்கள் போல, பெண்களின் சில பிரிவுகளுக்கு மட்டுமே இதற்கு தகுதி பெறலாம்.
- ii. காப்பீடுத் தொகைமீது மேல்வரம்புகள் விதிக்கப்படலாம். உதாரணமாக, காப்பீடுத் தொகை ஐந்து லட்சத்தை விட அதிகமாக இருக்கும் எந்த வழக்கும் ஒரு மருத்துவ பரிசோதனைக்கு உட்படுத்தப்பட வேண்டும்.
- iii. நுழைவிற்கே வயது வரம்புகள் விதிக்கப்படலாம் - உதாரணமாக, 40 அல்லது 45 வயதுக்கு மேலுள்ளவர்கள் மருத்துவ பரிசோதனையை செய்துகொள்வது கட்டாயமானதாக இருக்கலாம்
- iv. சில காப்பீடு திட்டங்களில் கட்டுப்பாடு சுமத்தப்படும். - உதாரணமாக கால காப்பீடிற்கு மருத்துவ-மற்ற பிரிவின் கீழ் அனுமதி இல்லை.
- v. காப்பீட்டின் அதிகபட்ச காலம் 20 ஆண்டுகளுக்கு / வயது 60 வரை மட்டுமே கட்டுப்படுத்தப்படலாம்
- vi. வாழ்க்கை வர்க்கங்கள்: மருத்துவ-மற்ற காப்பீடு சில விசேஷ வகை தனிநபர்களுக்கு அனுமதிக்கப்படலாம், உதாரணமாக சிறப்பு மருத்துவ-மற்ற திட்டம் பெருமதிப்புள்ள நிறுவனங்களின் ஊழியர்களுக்கு - ஒரு ஆண்டு சேவைக்கு பிறகு வழங்கப்படலாம். இந்த நிறுவனங்களில் முறையான விடுப்பு பதிவேடுகள் மற்றும் அவ்வப்போது ஊழியர்களின் மருத்துவ பரிசோதனை செய்யப்படுவதால், ஊழியரின் மருத்துவ நிலையை எளிதில் சரிபார்க்க முடியும்.

### 3. ஏற்பளிப்பில் உள்ள மதிப்பீடு காரணிகள்

மதிப்பீடு காரணிகள் காப்பீடை பெறும் வாய்ப்புள்ளவர்களின் வாழ்வில் இன்னலை விளைவித்து அபாயத்தை அதிகரிக்கக்கூடிய பொருளாதார நிலைமை, வாழ்க்கை பாணி, பழக்கங்கள், குடும்ப வரலாறு, தனிப்பட்ட உடல்நலம் மற்றும் மற்ற சூழ்நிலைகள் தொடர்பான பல்வேறு அம்சங்களை குறிக்கின்றன. இந்த இன்னல்கள் மற்றும் அதன் சாத்தியமான தாக்கல்களை அடையாளம் கண்டு அதன்படி அபாயத்தை வகைப்படுத்துவது ஏற்பளிப்பில் செய்யப்படுகிறது.

ஒரு தனிநபரின் வாழ்க்கை பண்புகள் எவ்வாறு அபாயத்தின் மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகிறது என்பதை நாம் புரிந்து கொள்வோம். இதை இரண்டு அகன்ற பாகங்களாக பிரிக்கலாம் - அதாவது நெறிமுறைசார்ந்த இன்னலில் பங்களிப்பவை மற்றும் உடல்சார்ந்த [மருத்துவ] இன்னல்களை பங்களிப்பவை. -ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், பெரும்பாலும் இதன்படி தங்கள் ஏற்பளிப்பை வகைகளாக பிரிக்கின்றனர். நெறிமுறை சார்ந்த இன்னலை விளைவிக்கின்ற காரணிகளான வருமானம், தொழில், வாழ்க்கை முறை மற்றும் பழக்கங்கள் நிதி ஏற்பளிப்பில் ஆய்வு செய்யப்படுகின்றன, மறுபுறம் உடல்நலத்தின் மருத்துவ அம்சங்கள் மருத்துவ ஏற்பளிப்பு பகுதியாக ஆய்வு செய்யப்படுகின்றன.

#### அ) பெண்களின் காப்பீடு

பெண்களுக்கு பொதுவாக ஆண்களைவிட அதிக ஆயுள் உள்ளது. எனினும் அவர்களுக்கு நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல் விஷயத்தில் சில பிரச்சினைகள் வரலாம். இந்திய சமூகத்தில் பல பெண்கள் இன்னும் ஆண் மேலாதிக்கம், சமுதாய சுரண்டல் போன்றதால் பாதிக்கப்படுவது தான் இதற்கு காரணம்.. வரதட்சணை மரணங்கள் போன்ற தீமைகள் இன்று கூட காணப்படுகின்றன. பெண்களின் ஆயுளை பாதிக்கும் மற்றொரு காரணி கர்ப்பம் தொடர்புடைய பிரச்சினைகள் மூலம் ஏற்படுகின்றன.

காப்பீடின் தேவை மற்றும் ப்ரீமியம் கட்டும் திறன் மூலம் பெண்களின் காப்பீடு தகுதி ஆளப்படுகிறது. இதனால் காப்பீடு நிறுவனங்கள் சொந்த வருமானம் உள்ளவர்களுக்கு மட்டுமே முழு காப்பீடை வழங்க நிர்ணயிக்கலாம் மற்றும் பெண்களின் மற்ற பிரிவுகள்மீது வரம்புகளை திணிக்கலாம். இதேபோல் சில நிபந்தனைகளை கர்ப்பிணி பெண்கள் மீதும் விதிக்கப்படும்.

### ஆ) சிறார்கள்

சிறார்களுக்கென்று சொந்த ஒப்பந்த சக்தி எதுவும் கிடையாது. எனவே ஒரு சிறாரின் ஆயுள் காப்பீடு முன்மொழிவை அவருடைய பெற்றோர் அல்லது சட்டபூர்வமான காப்பாளராக உள்ள மற்றொரு நபர் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். சிறார்களுக்கு பொதுவாக சொந்த வருமானம் எதுவும் இல்லாததால், காப்பீடு தேவையை தீர்மானிப்பதும் தேவைப்படுகிறது.

சிறார்களின் காப்பீடை கருதும்போது, பொதுவாக மூன்று நிலைமைகள் கோரப்படுகின்றன:

i. அவர்களுக்கு ஒழுங்காக வளர்ந்த உடலமைப்பு இருப்பதை

உடலமைப்பின் குறைவான வளர்ச்சி சத்துக்குறைபாடு அல்லது கடுமையான அபாயத்தை விளைவிக்கக்கூடிய உடல்நல பிரச்சினைகளின் விளைவாக இருக்கலாம்.

ii. முறையான குடும்ப வரலாறு மற்றும் தனிப்பட்ட வரலாறு

பாதகமான காரணிகள் இங்கே இருந்தால், அது அபாயங்களை விளைவிக்கலாம்.

iii. குடும்பத்திற்கு போதுமான அளவு காப்பீடு உள்ளதா என்பதை

iv.

பொதுவாக சிறார்களுக்கு காப்பீடு செய்வதை, காப்பீடு கலாச்சாரம் கொண்ட குடும்பங்கள் கடைபிடிக்கின்றன. இவ்வகையில் பெற்றோர்களுக்கு காப்பீடு இல்லாத இடத்தில் ஒரு குழந்தையின் ஆயுள் காப்பீடு முன்மொழிவை பெறும் போது விழிப்புடன் இருக்க வேண்டும். ஏற்பாளர்கள் அத்தகைய காப்பீடை எடுப்பதற்கான காரணத்தை அறிந்துகொள்ள வேண்டும். மேலும் காப்பீடுத் தொகையும் பெற்றோர்களுடைய காப்பீடுடன் இணைக்கப்படுகிறது.

### இ) மிகப்பெரிய காப்பீடுத் தொகை

முன்மொழிபவரின் ஆண்டு வருமானத்துடன் ஒப்பிடுகையில் ஒரு காப்பீட்டைத் தொகை மிகப்பெரியதாக இருக்கும்போது ஏற்பாளர் மிக எச்சரிக்கையாக இருக்க வேண்டும். பொதுவாக காப்பீடுத் தொகை ஒருவரின் ஆண்டு வருமானத்தைவிட சுமார் பத்திலிருந்து பன்னிரண்டு மடங்குவரை கருதப்படுகிறது. விகிதம் இதை விட அதிகமாக இருந்தால், காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு எதிரான தேர்வுக்கான சாத்தியம் எழும்புகிறது.

### உதாரணம்

ஒரு தனிப்பட்ட ஆண்டு வருமானம் 5 லட்சம் இருந்து மற்றும் முன்மொழியப்பட்ட ஆயுள் காப்பீடு . 3 கோடிகளாக இருந்தால், அது கவலைக்கான ஒரு காரணத்தை எழுப்புகிறது.

இந்த மாதிரி வழக்குகளில் ஏற்படும் பொதுவான கவலைகள் என்னவென்றால் தற்கொலையை எதிர்பார்ப்பது அல்லது உடல்நலத்தில் பெரும் சரிவை எதிர்பார்ப்பது போன்ற காரணங்கள் பெரிய அளவு காப்பீடை முன்மொழிவதற்கான காரணமாக இருக்கின்ற சாத்தியம் உள்ளது. இத்தகைய பெரும் தொகைக்கான மூன்றாவது காரணமாக, விற்பனை நபரின் தவறான அதிகப்படியான விற்பனையும் இருக்க முடியும்.

பெரிய காப்பீடுத் தொகைகளுக்கு அர்த்தம் அதிக அளவு ப்ரீமியங்கள் மற்றும் அத்தகைய ப்ரீமியங்களை கட்டுவது தொடருமா என்ற கேள்வியை எழுப்பும். பொதுவாக காப்பீட்டு தொகையின் அளவிற்கு வரம்பிடுவது தான் விவேகம், ஏனெனில் ஒரு தனிநபரின் ஆண்டு

வருமானத்தில் அதிகபட்சமாக மூன்றில் ஒரு பங்கு மட்டுமே ப்ரீமியமாக செலுத்தப்பட வேண்டும்.

#### ஈ) வயது

நாங்கள் இந்த பாடத்திட்டத்தில் வேறு இடத்தில் பார்த்திருக்கிற மாதிரி, இறப்பு அபாயத்திற்கு வயதுடன் நெருக்கமான தொடர்புள்ளது. அதிக வயதுள்ளவர்களுக்காக காப்பீடை கருதும் போது ஏற்பாளர் கவனமாக இருக்க வேண்டும்.

#### உதாரணம்

முதல் முறையாக காப்பீடிற்காக முன்மொழிபவரின் வயது 50-க்கு பிறகு இருந்தால், நெறிமுறைசார்ந்த இன்னல் உள்ளதா என்று சந்தேகிக்க மற்றும் காப்பீடு முன்பே ஏன் எடுக்கப்படவில்லை என்பதை விசாரிக்கும் தேவை உள்ளது.

இதயம் மற்றும் சிறுநீரக செயலிழப்பு நோய்கள் போன்ற சிதைக்கும் நோய்கள் வருவதற்கான வாய்ப்புகள் வயதுடன் அதிகரிக்கிறது மற்றும் முதிர்வான வயதில் உயர்வதை நாம் கவனிக்க வேண்டும்.

பெரிய காப்பீடுத் தொகைகளுக்கு / வயது அதிகமானவர்களிடம் இருந்து அல்லது இரண்டுமே சேர்ந்த மாதிரி முன்மொழிவுகள் சமர்ப்பிக்கப்படும் போது ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் சில சிறப்பு அறிக்கைகளை கோரலாம்.

#### உதாரணம்

அத்தகைய அறிக்கைகளுக்கான உதாரணங்களாக உள்ளவை ECG; EEG; மார்பின் எக்ஸ்ரே மற்றும் இரத்த சர்க்கரை பரிசோதனை. ஒரு சாதாரண மருத்துவ பரிசோதனை மூலம் கிடைக்கும் பதில்களைவிட, இந்த சோதனைகள் முன்மொழியப்பட்ட வாழ்வின் உடல்நலனை பற்றிய தெளிவான தகவல்களை வழங்க முடியும்.

ஏற்பளிப்பு செயலாக்கத்தின் ஒரு முக்கிய பகுதியாக உள்ளது வயதின் சான்றை ஆதாரம் சரிபார்த்த பிறகு செய்யப்படும் வயதின் சேர்க்கை ஆகும்.. வயதில் சான்றுகளில் இரண்டு வகைகள் உள்ளன

✓ தரமான

✓ தரமற்ற

தரமான வயது சான்றுகளை பொதுவாக ஒரு பொது அதிகாரம் மூலம் வழங்கப்படும். இதற்கான சான்றுகள்

✓ ஒரு நகராட்சி அல்லது வேறு அரசாங்க அதிகாரம் மூலம் வழங்கப்பட்ட பிறப்பு சான்றிதழ்;

✓ பள்ளியை விட்டு வெளியேறும் சான்றிதழ்;

✓ பாஸ்போர்ட்; மற்றும்

✓ முதலாளிகளின் சான்றிதழ்

அந்த மாதிரி சான்றுகளை கிடைக்காத நிலையில், முன்மொழிபவரிடம் ஒரு தரமற்ற வயதிற்கான சான்றை கொண்டு வருமாறு கேட்கப்படும். ஜாதகம்; ஒரு சுய அறிவிப்பு இதற்கான உதாரணங்கள்

ஒரு தரமான வயது சான்று கிடைக்காத போது, தரமற்ற வயது ஆதாரத்தை உடனடியாக ஏற்று கொள்ள கூடாது. பெரும்பாலும், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் காப்பீடு திட்டம், காப்பீடு காலம்; அதிகபட்ச முதிர்வு வயது மற்றும் அதிகபட்ச காப்பீடுத் தொகையை பொறுத்து சில கட்டுப்பாடுகளை விதிக்க வேண்டும்

## இ) நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல்

ஒரு தனிப்பட்டவரின் சில சூழ்நிலைகள் அல்லது நிதி நிலைமை, வாழ்க்கை முறை மற்றும் பழக்கவழக்கங்கள், நற்பெயர் மற்றும் மனநோய் நிலைகள், அவர் வேண்டுமென்றே அபாயத்தை அதிகரிக்கும் நடவடிக்கைகளில் ஈடுபட கூடும் என்பதை சுட்டிகாட்டும் போது நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல் இருப்பதாக கூறமுடியும். இத்தகைய நெறிமுறை சார்ந்த இன்னலை பரிந்துரைக்கும் பல காரணிகள் இருக்கலாம்.

### உதாரணம்

ஒரு முன்மொழிவு காப்பீடிற்காக முன்மொழியப்பட்டவர் வசிக்கும் இடத்தில் இருந்து வெகு தூரத்தில் அமைந்துள்ள ஒரு கிளையில் சமர்ப்பிக்கப்படும் போது

மருத்துவ ஆய்வாளர் வசிக்கும் இடம் அருகில் கிடைக்கும் போது கூட ஒரு மருத்துவ பரிசோதனை வேறு எங்கேயோ செய்யப்படுகிறது.

மூன்றாவது வழக்கில் செய்யப்படும் ஒரு முன்மொழிவு மற்றொரு வாழ்க்கை மீது தெளிவான காப்பீடுப் பற்று இல்லாமல், அல்லது நியமனம் செய்யப்பட்டவர் முன்மொழியப்பட்டவருடன் நெருக்கமான உறவு மூலம் சார்ந்து இல்லாத போது.

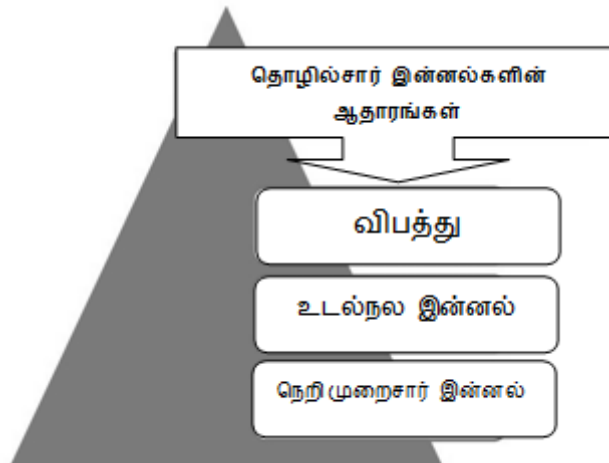
இது போன்ற ஒவ்வொரு வழக்கில் விசாரணை செய்யப்படும். இறுதியாக, முகவருக்கு ஆயுள் காப்பீடு செய்பவருடன் தொடர்பிருந்தால், நெறிமுறை சார்ந்த இன்னலுக்கான அறிக்கை முகமையின் மேலாளர் / அபிவிருத்தி அதிகாரி போன்ற ஒரு கிளை அதிகாரியிடம் இருந்து கோரப்படலாம்

### ஊ) தொழில்

தொழில் சார்ந்த இன்னல்கள் மூன்று ஆதாரங்களில் இருந்து வர முடியும்:

- ✓ விபத்து
- ✓ உடல்நல இன்னல்
- ✓ நெறிமுறைசார் இன்னல்

படம் 5 தொழில்சார் இன்னல்களின் ஆதாரங்கள்



- i) விபத்திற்கான அபாயம் அதிகமுள்ள சில வகையான வேலைகளில் விபத்து இன்னல்கள் எழுகின்றன. இந்த பிரிவில் பல வகை வேலைகள் உள்ளன - சர்க்கஸ் கலைஞர்கள், சாரம் தொழிலாளர்கள், இடிப்பு நிபுணர்கள் மற்றும் சினிமா ஸ்டண்ட் கலைஞர்களை போல
- ii) மருத்துவரீதியான சேதத்தை விளைவிக்கும் சாத்தியமுள்ள வேலையை செய்யும் போது உடல்நல இன்னல்கள் எழுகின்றன. உடல்நல இன்னல்களில் பல்வேறு வகைகள் உள்ளன.

- ✓ ரிசூலா இழுப்பது போன்ற வேலைகளில் மிக அதிகமான உடலுழைப்பு உள்ளதால், இது சுவாச அமைப்பை பாதிக்கும்.
- ✓ ரசாயனங்கள் மற்றும் அணு கதிர்வீச்சு அல்லது சுரங்க தூசி அல்லது புற்றுநோயிற்கு காரணமான பொருட்கள் (புற்றுநோய் உருவாக்குபவை) போன்ற நச்சு பொருட்களுக்கு வெளிப்படுவதாக இருப்பது இரண்டாவது நிலைமையாக இருக்கிறது.
- ✓ மூன்றாவது வகை இன்னல், கடுமையான டிகம்பர்சன் நோயை ஏற்படுத்தும் நிலத்தடி சுரங்கங்கள் அல்லது ஆழமான கடல் போல் உயர் அழுத்த சூழலில் வேலை செய்யும் நிலைமைகள் மூலம் உருவாகிறது.

iii) இறுதியாக, (இறுக்கமான சூழலில் KPO போன்ற இடங்களில் அமர்ந்த நிலையிலேயே கணினியில் வேலை செய்வது அல்லது ஒரு மிக அதிக சத்தமுள்ள அமைப்பில் வேலை செய்வது போன்றவை) சில வேலை சூழ்நிலைகளில் நீண்ட நாட்கள் வேலை செய்வது சில உடல் பாகங்களின் செயல்பாட்டை முடக்க முடியும்.

iv) செய்யும் வேலை குற்றவியல் கூறுகளுக்கு அல்லது போதை மருந்துகள் மற்றும் மதுபானங்களுக்கு அருகாமையில் அல்லது அனுகூலமாக இருக்கும் போது நெறிமுறை சார்ந்த இன்னல்கள் ஏற்படுகின்றன. உதாரணமாக, ஒரு இரவு விடுதியில் நடனமாடுபவர் அல்லது ஒரு மதுபான கடையில் செயல்படுத்துபவர் அல்லது சந்தேகத்திற்குரிய குற்றவியல் இணைப்புகள் ஒரு தொழிலதிபரின் “காவலர்”, மீண்டும் சூப்பர் ஸ்டார் பொழுதுபோக்காளர்கள் போன்ற சில தனிநபர்களின் வேலை அவர்களை அதீதமாக போதையில் மூழ்கவைக்கும் வாழ்க்கை பாணியை நோக்கி செல்ல வைத்து, சில நேரங்களில் சோகமான முடிவிற்கு வழிவகுக்கும்.

செய்யும் தொழில் இன்னலை விளைவிக்கும் பட்டியலிடப்பட்ட பிரிவுகளில் ஒன்றாக உள்ள இடத்தில், காப்பீட்டிற்காக விண்ணப்பிவர் பொதுவாக வேலை விவரங்கள், கடமைகள் மற்றும் அவர் வெளிப்படும் அபாய நிலைகளை பற்றி கேட்கும் ஒரு தொழில்தீயான கேள்வித்தாளை பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். தொழிலில் உள்ள இன்னல் மதிப்பீடு செய்யப்பட்டு கூடுதலாக ஒரு சமமான விலை திணிக்கப்படலாம் (உதாரணமாக ஒவ்வொரு ஆயிரம் ரூபாய்க்கும் இரண்டு ரூபாய்). திணிக்கப்பட்ட இத்தகைய கூடுதல் தொகை காப்பீடு பெறுபவரின் தொழில் மாறும்போது குறைக்கப்படலாம் அல்லது நீக்கப்படலாம்.

எ) வாழ்க்கை முறை மற்றும் பழக்கவழக்கங்கள்

வாழ்க்கை முறை மற்றும் பழக்கவழக்கங்கள் என்ற சொற்கள், தனிப்பட்ட பண்புகளின் பரந்த வரம்பை குறிக்கின்றன. பொதுவாக முகவரின் இரகசிய அறிக்கைகள் மற்றும் நெறிமுறை சர் இன்னல்களின் அறிக்கைகளில், ஒரு தனிநபரின் வாழ்க்கை பாணிகளில், அபாயத்திற்கு வெளிப்படுவதை பற்றி பரிந்துரைக்கும் இந்த பண்புகள் குறிப்பிடப்படும் என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. குறிப்பாக மூன்று அம்சங்கள் முக்கியமானவை:

i) புகைபிடித்தல் மற்றும் புகையிலை பயன்பாடு: இப்போது புகையிலையின் பயன்பாடு அபாயகரமானதாக மட்டுமில்லாமல், மருத்துவ அபாயங்களை அதிகரிப்பதில் பங்களிக்கிறது என்பது நன்றாக அங்கீகரிக்கப்பட்டுள்ளது. இன்று புகை பிடிப்பவர்கள் மற்றும் புகை பிடிக்காதவர்களுக்கும் வெவ்வேறு ப்ரீமியங்களை நிறுவனங்கள் விதிக்கிறார்கள், இதில் புகை பிடிப்பவர்கள் அதிக ப்ரீமியங்களை செலுத்த வேண்டும்.. குட்கா மற்றும் பான் மசாலா போன்ற புகையிலை பயன்பாடின் மற்ற வடிவங்களும் மேலும் பாதகமான இறப்பு மதிப்பீடுகளை பெறலாம்.



ii) மதுபானம்: எப்போதாவது சுமாரான அளவில் மது அருந்துவது ஒரு இன்னல் இல்லை. அது பல நாடுகளின் சமூக வாழ்வின் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட அங்கமாக உள்ளது. எனினும், தொடர்ந்து நீண்ட காலமாக அதிகமாக மது குடிப்பது இறப்பு அபாயத்தில் குறிப்பிடத்தக்க தாக்கத்தை ஏற்படுத்தும். நீண்ட காலம் அதிகமாக குடிப்பது கல்லீரல் செயல்பாட்டை முடக்கும் மற்றும் செரிமான அமைப்பை பாதிக்கும். இது மன நோய்களையும் உண்டாக்கலாம்.

மது அருந்துவதை விபத்துகள், வன்முறை மற்றும் குடும்பத்தில் துஷ்பிரயோகம், மன அழுத்தம் மற்றும் தற்கொலையுடனும் இணைக்கப்பட்டுள்ளது. முன்மொழிவு படிவத்தில் மது அருந்துவது குறிப்பிடப்படும் போது, ஏற்பாளர் மேலும் விவரங்களை கோரலாம் மற்றும் பயன்பாடு அளவு மற்றும் இதன் விளைவாக ஏற்பட்டிருக்கும் குறிப்பிடப்பட்ட ஏதாவது சிக்கல்களை பொறுத்து என்று வழக்கை முடிவு செய்யலாம்.

iii) பொருளின் தவறான பயன்பாடு: பொருளின் தவறான பயன்பாடு மருந்துகள் அல்லது போதை பொருட்கள், தூக்க மருந்து மற்றும் பிற இதே போன்ற தூண்டிகள் போன்ற பொருட்களின் பல்வேறு வகையான பயன்பாடுகளை குறிக்கிறது. இதில் சில சட்டவிரோதமானவை மற்றும் அவற்றின் பயன்பாடு குற்றவியல் மனநிலை மற்றும் நெறிமுறைசார் இன்னலை குறிக்கிறது. பொருளின் தவறான பயன்பாடு சந்தேகிக்கப்படும் இடத்தில், ஏற்பாளர் துஷ்பிரயோகத்தை சரிபார்க்க பல சோதனைகளை கோரலாம். பெரும்பாலும் இது போன்ற வழக்குகளில் காப்பீடு மறுக்கப்படுகிறது.

### சுய-பரீட்சை-2

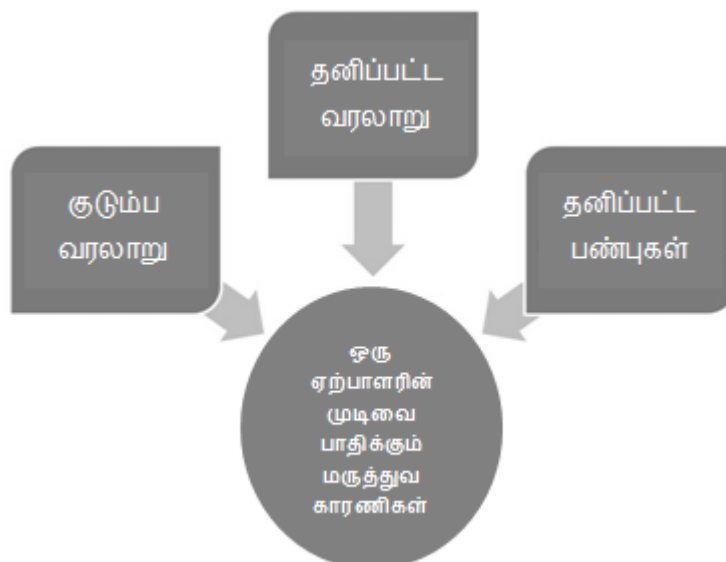
- பின்வருவதில் எது நெறிமுறைசார் இன்னலுக்கான ஒரு உதாரணம்?
- ஒரு ஸ்டண்டை செய்யும் போது ஸ்டண்ட் கலைஞர் இறந்து விடுகிறார்
  - காயம் பட்டதால் அதிகமான அளவில் மது குடிக்கின்ற ஒரு நபர்
  - பரீமியங்கள் செலுத்துவதில் காப்பீடு பெற்றவர் தவறு செய்கிறார்
  - முன்மொழிபவர் பாலிசி ஆவணத்தில் பொய் சொல்வது

### 3. மருத்துவ ஏற்பளிப்பு

#### 1. மருத்துவ ஏற்பளிப்பு

இப்போது ஒரு ஏற்பாளரின் முடிவை பாதிக்கும் சில மருத்துவ காரணிகளை ஆராய்வோம். இவை பொதுவாக மருத்துவ ஏற்பளிப்பு மூலம் மதிப்பீடு செய்யப்படுகிறது. அவர்கள் பெரும்பாலும் ஒரு மருத்துவ ஆய்வாளரின் அறிக்கையை கோரலாம். சரிபார்க்கப்படும் சில காரணிகளை இப்போது பார்க்கலாம்

படம் 6 ஒரு ஏற்பாளரின் முடிவை பாதிக்கும் மருத்துவ காரணிகள்



## அ) குடும்ப வரலாறு

இறப்பு அபாயத்தின் மீதுள்ள குடும்ப வரலாறின் தாக்கம் மூன்று கோணங்களில் ஆராயப்பட்டுள்ளது

- i மரபுசார்ந்த: சில நோய்கள் ஒரு தலைமுறையில் இருந்து மற்றொரு தலைமுறைக்கு செலுத்தப்படலாம், அதாவது பெற்றோர்களிடம் இருந்து குழந்தைகளுக்கு வரலாம்.
- ii குடும்பத்தின் சராசரி ஆயுள்: பெற்றோர்கள் இதய நோய் அல்லது புற்றுநோய் போன்ற சில நோய்கள் காரணமாக முன்கூட்டியேமாக இறந்திருந்தால், அது அவர்களது குழந்தைகளும் நீண்ட காலம் வாழ மாட்டார்கள் என்பதை சுட்டிக்காட்டலாம்.
- iii குடும்ப சூழல்: மூன்றாவதாக, குடும்பம் வாழ்கின்ற சூழல் தொற்று நோய் மற்றும் பிற அபாயங்களுக்கு வெளிப்படுத்தலாம்.

ஆயுள் காப்பீட்டு பாதகமான குடும்ப வரலாறுள்ள நபர்களின் வழக்குகள் விஷயத்தில் கவனமாக இருக்க வேண்டும், இதனால் அவர்கள் மற்ற அறிக்கைகளையும் கோரலாம் மற்றும் இத்தகைய வழக்குகளில் ஒரு கூடுதல் இறப்பு மதிப்பீடை சுமத்த கூடும்.

## ஆ) தனிப்பட்ட வரலாறு

தனிப்பட்ட வரலாறு கடந்த வாழ்க்கையில் மனித உடலின் பல்வேறு அமைப்புகளில் ஆயுள் காப்பீடு பெறுபவர் அவதிப்பட்ட கோளாறுகளை குறிக்கிறது. ஆயுள் காப்பீட்டின் முன்மொழிவு படிவத்தில் பொதுவாக ஆயுள் காப்பீடு பெறுபவர் கீழுள்ளதில் எதற்காவது சிகிச்சை பெற்றிருக்காரா என்பதை விசாரிக்கும் கேள்விகளின் ஒரு தொகுப்பு உள்ளது.

இத்தகைய பிரச்சினைகளை மருத்துவ ஆய்வாளர் அறிக்கைகள் அல்லது கோரப்பட்ட எந்த சிறப்பு அறிக்கைகளிலும் கூட குறிப்பிடலாம். கொல்லும் நோய்கள் என்பதில் உள்ள முக்கிய வகையான வியாதிகளில் உள்ளவை

- i. மாரடைப்பு, பக்கவாதம் மற்றும் இரத்த கசிவு போன்ற - இதயம் மற்றும் இரத்த மண்டலத்தை பாதிக்கும் இதய நோய்கள்
- ii. காசநோய் போன்ற சுவாச நோய்கள்
- iii. புற்றுநோய் என அழைக்கப்படும் வீரியம் மிக்க கட்டிகள் வழிவகுக்கும் அதிகமாக உற்பத்தி மற்றும் செல்கள் இனப்பெருக்கம்,
- iv. சிறுநீரக செயலிழப்பு மற்றும் மரணத்தை ஏற்படுத்தக்கூடிய சிறுநீரக மற்றும் பிற சிறுநீர் பாகங்களை கொண்டுள்ள சிறுநீரக அமைப்பில் வரும் வியாதிகள்
- v. நாளமில்லாசுரப்பி அமைப்புகளின் கோளாறுகள், இதில் மிகவும் நன்கு அறியப்பட்டது நீரிழிவு நோய். இது இரத்த ஓட்டத்தில் சர்க்கரையின் (அல்லது குளுக்கோஸ்) ஆக்கச்சிதைவை ஏற்படுத்த போதுமான இன்சலின் உருவாக்க முடியாத உடல் இயலாமையால் ஏற்படுகிறது.
- vi. கல்லீரல் இரைப்பை புண்கள் மற்றும் ஈரல் நோய் போன்ற செரிமான அமைப்பு நோய்
- vii. நரம்பு நோய்கள்

## இ) தனிப்பட்ட பண்புகள்

இந்த நோய் வரும் வாய்ப்பிற்கு குறிப்பிடத்தக்க குறிகாட்டிகளாக இருக்க முடியும்.

### i. உருவ அமைப்பு

உதாரணமாக ஒரு நபரின் உருவ அமைப்பில் அவரது உயரம், எடை, மார்பு மற்றும் வயிறு சுற்றளவு உள்ளது தரப்பட்ட வயது மற்றும் உயரத்திற்கு, வரையறுக்கப்பட்ட தரமான எடை உள்ளது மற்றும் எடை இந்த தரமான எடையைவிட மிக அதிகமாக

அல்லது குறைவாக இருந்தால், நபர் அதிக எடையுள்ளவர் அல்லது குறைஎடை உள்ளவர் என்று நாம் கூறலாம்.

அது போலவே, ஒரு சாதாரண நபரின் மார்பு குறைந்தபட்சம் நான்கு சென்டிமீட்டருக்கு விரிவாக்கப்பட வேண்டும் மற்றும் வயிற்றின் சுற்றளவு ஒரு விரிவடைந்த மார்பை விட அதிகமாக இருக்கக்கூடாது என்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

## ii. இரத்த அழுத்தம்

ஒரு நபரின் மற்றொரு சுட்டிக்காட்டியாக இரத்த அழுத்தம் இருக்கிறது. இதில் இரண்டு அளவீடுகளாக உள்ளன

✓ சிஸ்டோலிக் அதாவது இதய சுருங்கியக்கம்

✓ டையஸ்டோலிக் அதாவது இதய விரிவியக்கம்

வயது கொடுக்கப்பட்டால், சாதாரணமாக இரத்த அழுத்த அளவீடுகளுக்கான ஒரு கட்டைவிரல் விதி

சிஸ்டோலிக்: இது  $115 +$  வயதில்  $2/5$  ஆகிறது.

டையஸ்டோலிக்: இது  $75 +$  வயதில்  $1/5$  ஆகிறது

இவ்வாறு வயது 40 ஆண்டுகள் என்றால், சாதாரணமாக இரத்த அழுத்தம் சிஸ்டாலிக் 131: மற்றும் டையஸ்டோலிக் 83 என இருக்க வேண்டும்.

உண்மையான அளவீடுகள் மேலுள்ள மதிப்புகளைவிட அதிகமாக இருக்கும் போது, நபருக்கு உயர் இரத்த அழுத்தம் அல்லது ஹைபர்டென்ஷன் இருப்பதாக சொல்கிறோம். அது மிகவும் குறைவாக இருக்கும் போது, அது குறை ரத்த அழுத்தம் அல்லது ஹைபோடென்ஷன் என குறிப்பிடப்படுகிறது. ஹைபர்டென்ஷன் தீவிர விளைவுகளை ஏற்படுத்தும்.

உடலில் பாயும் இரத்த அழுத்தம் நாடித்துடிப்பு மூலமும் சுட்டிக்காட்டப்படுகிறது. நாடித்துடிப்பு விகிதம் நிமிடத்திற்கு 50 முதல் 90 வரை மாறுபடுகிறது, சராசரியாக இது 72

## iii. -சிறுநீர் - ஒப்படர்த்தி (Specific gravity)

இறுதியாக, ஒருவரின் சிறுநீரின் ஒப்படர்த்தியின் அளவீடு சிறுநீர் அமைப்பில் உள்ள பல்வேறு உப்புக்களின் சமநிலையை குறிக்க முடியும். அமைப்பில் உள்ள கோளாறை இது சுட்டிக்காட்டும்.

## சுய-பரீட்சை-2

மருத்துவ ஏற்பளிப்பில் மரபுவழி வரலாறு ஏன் முக்கியமானதாக உள்ளது?

- பணக்கார பெற்றோர்களுக்கு ஆரோக்கியமான குழந்தைகள் இருக்கும்
- சில நோய்கள் குழந்தைகளுக்கு பெற்றோர்களிடம் இருந்து செலுத்தப்பட்டு வருகிறது
- ஏழை பெற்றோர்களுக்கு போசாக்கின்றி குழந்தைகள் இருக்கும்
- குடும்ப சூழல் ஒரு முக்கிய காரணியாகும்

## சுருக்கம்

- சமபங்கை பற்றி முடிவெடுக்க, ஏற்பாளர் அபாய வகைப்பாடு எனப்படும் செயல்முறையில் ஈடுபடுகிறார், அதாவது தனிப்பட்ட வாழ்க்கைகள் வகைப்படுத்தப்பட்டு மற்றும் அவர்கள்

- வெளிப்படும் அபாயங்களின் அளவுக்கு ஏற்ப வெவ்வேறு அபாய வர்க்கங்களில் ஒதுக்கப்படுகின்றனர்
- ஏற்பளிப்பு அல்லது தேர்வு செயல்முறை இரண்டு நிலைகளில் நடைபெறுவதாக கூறமுடியும்:
    - ✓ செயற்கள் நிலை மற்றும்
    - ✓ ஏற்பளிப்பு துறை நிலை
  - காப்பீடு முன்மொழிவுகளின் ஏற்பளிப்பு வழிமுறைகள் தீர்ப்பு வழிமுறை அல்லது எண்ணியல் வழிமுறை பரவலாக பயன்படுத்தப்படுகிறது.
  - ஏற்பாளர்கள் மூலம் செய்யப்படும் ஏற்பளிப்பு முடிவுகளில் தரமான அபாயங்களை தரமான விகிதத்தில் ஏற்பது அல்லது தரக்குறைவான அபாயங்களை கூடுதலாக வசூலித்து ஏற்பதும் அடங்கும். சில நேரங்களில் காப்பீடுத்தொகை மீது மீள் உரிமையுடன் ஏற்பு இருக்கும் அல்லது கட்டுப்படுத்தப்பட்ட உட்பிரிவுகளின் அடிப்படையில் ஏற்பு இருக்கும். அபாயம் மிக பெரியதாக இருந்தால் முன்மொழிவு மறுக்கப்படும் அல்லது ஒத்திவைக்கப்படும்.
  - ஆயுள் காப்பீடு முன்மொழிவுகள் பெரும்பாலான எண்ணிக்கையில் பொதுவாக காப்பீட்டு தகுதியை சரிபார்க்க ஒரு மருத்துவ பரிசோதனையை செய்யாமலேயே காப்பீட்டிற்காக தேர்ந்தெடுக்கப் படுகின்றன. இது போன்ற வழக்குகள் மருத்துவ-மற்ற முன்மொழிவுகள் என்றழைக்கப்படும்.
  - மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பில் கருதப்படும் சில மதிப்பீடு காரணிகள்
    - ✓ வயது
    - ✓ மிகப்பெரிய காப்பீடுத் தொகை
    - ✓ நெறிமுறை சார் இன்னல் முதலியன
- மருத்துவ ஏற்பளிப்பில் கருதப்படும் சில காரணிகள்
- ✓ குடும்ப வரலாறு,
  - ✓ மரபுவழி மற்றும் தனிப்பட்ட வரலாறு முதலியன

### முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. ஏற்பளிப்பு
2. தரமான வாழ்க்கை
3. மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பு
4. மதிப்பீடு காரணி
5. மருத்துவ ஏற்பளிப்பு
6. எதிர்- தேர்வு

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

எய்ட்ஸ் நோயால் பாதிக்கப்பட்ட ஒரு நபரின் ஆயுள் காப்பீடு பெரும்பாலும் மறுக்கப்படுகிறது.

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

காப்பீடு செய்யப்படும் நபர் மிக அதிகமாக மது அருந்துவது நெறிமுறை சார்ந்த இன்னலுக்கான ஒரு உதாரணம்.

### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

சில நோய்கள் குழந்தைகளுக்கு பெற்றோர்களிடம் இருந்து கடந்து வருவதால் மரபவழி வரலாற்று மருத்துவ ஏற்பளிப்பில் கருதப்பட வேண்டும்.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

பின்வருவனவற்றில் எது ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்தில் ஏற்பாளரின் பங்கை குறிக்கிறது?

- I. செயல்முறை ஈடுக்கோரல்கள்
- II. அபாயங்களின் ஏற்பை பற்றிய முடிவு
- III. தயாரிப்பு வடிவமைப்பு கட்டிடக்கலைஞர்
- IV. வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாளர்

### கேள்வி 2

பின்வருவனவற்றில் எது ஏற்பளிப்பு முடிவு இல்லை?

- I. தரமான விகிதத்தில் அபாயத்தை ஏற்பது
- II. அபாயத்தை நிராகரிப்பது
- III. அபாயத்தை ஒத்திவைப்பது
- IV. ஈடுக்கோரல் நிராகரிப்பு

### கேள்வி 3

பின்வருவனவற்றில் எது ஒரு தரமான வயது சான்று இல்லை?

- I. பாஸ்போர்ட்
- II. பள்ளியை விட்டு வெளியேறிய சான்றிதழ்
- III. ஜாதகம்
- IV. பிறப்பு சான்றிதழ்

### கேள்வி 4

பின்வரும் நிபந்தனையில் எது ஒரு நபரின் காப்பீடு திறனை எதிர்மறையாக பாதிக்கும்?

- I. தினப்படி ஓடுவது
- II. தடைசெய்த பொருளின் துஷ்பிரயோகம்

III. சோம்பேறியான இயல்பு

IV. காலந்தாழ்த்துதல்

கேள்வி 5

எந்த முறையின்கீழ் ஏற்பாளர்கள் அனைத்து எதிர்மறை அல்லது பாதகமான காரணிகளுக்கு நேர்மறை மதிப்பீடு புள்ளிகளை (நேர்மறையான அல்லது சாதகமான காரணிகளுக்கு எதிர்மறை புள்ளிகள்) ஒதுக்குவார்கள்?

I. தீர்ப்பு

II. தன்னிச்சையான

III. எண்ணியல் மதிப்பீடு

IV. ஒரு படி

கேள்வி 6

\_\_\_\_\_ -இல் உள்ளவர்களின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட இறப்பு வீதம், இறப்பு அட்டவணையில் பிரதிநிதித்துவம் செய்யப்பட்ட தரமான வாழ்வுடன் ஒத்துள்ளது.

I. தரமான வாழ்வுகள்

II. விரும்பப்பட்ட அபாயங்கள்

III. தரக்குறைவான வாழ்வுகள்

IV. தரக்குறைவான வாழ்வுகள்

கேள்வி 7

அம்ருதா கர்ப்பமாக உள்ளார். அவர் ஒரு கால காப்பீட்டிற்கு விண்ணப்பித்துள்ளனர். கீழே உள்ள விருப்பங்களில், ஏற்பாளர் அம்ருதாவிற்கு காப்பீடு வழங்குவதற்காக தேர்வு செய்யும் சிறந்த வழியாக எது இருக்கும்? மிக சாத்தியமான விருப்பத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

I. சாதாரண விகிதத்தில் ஏற்பு

II. கூடுதல் பீரியத்துடன் ஏற்பு

III. முன்மொழிவை மறுப்பது

IV. ஒரு கட்டுப்படுத்தப்பட்ட உட்பிரிவை கொண்ட ஏற்பு

கேள்வி 8

கீழே உள்ள காப்பீட்டு முன்மொழிவுகளில் மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பாக தகுதி பெறும் வாய்ப்பு எதற்கு இல்லை?

I. 26 வயதுள்ள சவிதா, ஒரு மென்பொருள் பொறியாளராக ஒரு தகவல்தொடர்பு நிறுவனத்தில் வேலை செய்கிறார்

II. 50 வயதுள்ள மகேஷ், நிலக்கரி சுரங்கத்தில் வேலை செய்கிறார்

III. 28 வயதுள்ள சதீஷ், ஒரு வங்கியில் வேலை செய்பவர் மற்றும் ரூ 1 கோடி காப்பீட்டிற்கு விண்ணப்பித்துள்ளனர்

IV. 30 வயதுள்ள பிரவீன்,, பல்பொருள் கடையில் வேலை செய்கிறார் மற்றும் 10 ஆண்டுகளுக்கு ஒரு என்டோமென்ட் காப்பீட்டு திட்டத்திற்கு விண்ணப்பித்துள்ளனர்

கேள்வி 9

ஷீனா தீவிரமான நீரிழிவு நோயால் பாதிக்கப்பட்டுள்ளார்.. அவர் ஒரு காப்பீட்டு திட்டத்திற்கு விண்ணப்பித்துள்ளனர். இந்த வழக்கில் ஏற்பாளர் \_\_\_\_\_ பயன்படுத்தும் அதிக வாய்ப்பு உள்ளது. மிகவும் பொருத்தமான விருப்பத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

I. தீர்ப்பு முறை

II. எண்ணியல் முறை

III. நீரிழிவு போன்ற ஒரு நோய் என்பதால் மேலேயுள்ள எந்த முறையும் ஏற்பளிப்பு செயல்முறையில் முக்கிய பங்கை வகிப்பதில்லை

IV. மேலுள்ள முறையில் எதுவுமில்லை ஏனெனில் நீரிழிவு நோயாளிகள் உடனடியாக நிராகரிக்கப்படுகின்றனர்

கேள்வி 10

சந்தோஷ ஒரு கால காப்பீட்டிற்கு விண்ணப்பித்துள்ளனர். அவரது எதிர்பார்க்கப்பட்ட இறப்பு வீதம் தரமான வாழ்வுகளைவிட கணிசமாக குறைவாக உள்ளது, எனவே குறைந்த அவருக்கு பீரியம் விதிக்கப்படலாம். அபாய வகைப்பாடிக் கீழ், சந்தோஷ \_\_\_\_\_ கீழ் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளார்.

I. தரமான வாழ்வுகள்

II. விரும்பப்பட்ட அபாயங்கள்

III. தரக்குறைவான வாழ்வுகள்

V. நிராகரிக்கப்பட்ட வாழ்வுகள்

சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஏற்பாளர் அபாயங்களின் ஏற்பை பற்றிய முடிவு செய்கிறார்.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

ஈடுக்கோரல் நிராகரிப்பு ஒரு ஏற்பளிப்பு முடிவு இல்லை

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஜாதகம் ஒரு தரமான வயதிற்கான சான்று இல்லை

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

தடைசெய்த பொருளின் துஷ்பிரயோகம் ஒரு நபரின் காப்பீடு திறனை எதிர்மறையாக பாதிக்கும்

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

எண்ணியல் மதிப்பீடு முறையின்கீழ் ஏற்பாளர்கள் அனைத்து எதிர்மறை அல்லது பாதகமான காரணிகளுக்கு நேர்மறை மதிப்பீடு புள்ளிகளை (நேர்மறையான அல்லது சாதகமான காரணிகளுக்கு எதிர்மறை புள்ளிகள்) ஒதுக்குவார்கள்

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

தரமான வாழ்வுகளின்கீழ் உள்ளவர்களின் எதிர்பார்க்கப்பட்ட இறப்பு வீதம், இறப்பு அட்டவணையில் பிரதிநிதித்துவம் செய்யப்பட்ட தரமான வாழ்வுடன் ஒத்துள்ளது.

## பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

அம்ருதா விஷயத்தில், அம்ருதா கர்ப்பமாக உள்ளதால். ஏற்பாளர் அம்ருதாவிற்கு காப்பீடு வழங்குவதற்காக தேர்வு செய்யக்கூடிய மிக சிறந்த வழி ஒரு கட்டுப்படுத்தப்பட்ட உட்பிரிவை கொண்ட ஏற்பாகவே உள்ளது. இந்த கட்டுப்படுத்தும் உட்பிரிவு மூலம் கர்ப்பம் தொடர்புடைய இறப்புக்கள் குடிநடை பிறந்து மூன்று மாதங்களுக்குள் நிகழ்ந்தால் மட்டுமே காப்பீடை செலுத்துகிற மாதிரி கட்டுப்படுத்த முடியும்.

## பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

50 வயதுள்ள மகேஷின் முன்மொழிவிற்கு மருத்துவ-மற்ற ஏற்பளிப்பாக தகுதி பெறும் வாய்ப்பில் ஏனெனில் அவர் வயது அதிகம் மற்றும் மென்பொருள், வங்கி துறை வேலைகளை விட அவர் தொழிலில் உள்ள அபாயம் அதிகம்

## பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஷீனா போன்ற தீவிரமான நீரிழிவு நோயால் பாதிக்கப்பட்டுள்ளவரின் சிக்கலான வழக்கில் முடிவெடுக்க, ஏற்பாளர் தீர்ப்பு வழிமுறையை பயன்படுத்துவார்.

## பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

அபாய வகைப்பாடன்கீழ், சந்தோஷ விரும்பப்பட்ட அபாயங்களின்கீழ் வகைப்படுத்தப்படுவார்.

---



## அத்தியாயம் 15

# ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டின்கீழ் பணத்தை வழங்கும் முறைகள்

### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயம் ஈடுக்கோரல் கருத்தை மற்றும் ஈடுக்கோரல்கள் எவ்வாறு ஆராயப்படும் என்பதை விளக்குகிறது. பின்னர் மரண ஈடுக்கோரலுக்கு சமர்ப்பிக்க வேண்டிய படிவங்களின் விவரங்கள் மற்றும் காப்பீடு பெற்றவர் எந்த முக்கியமான தகவல்களையும் மறைத்திருக்காவிட்டால், காப்பீட்டு நிறுவனம் பயனாளிகளின் ஈடுக்கோரலை நிராகரிப்பதை எதிர்த்து பாதுகாக்கும் (எதிர்க்க இடமற்ற உட்கூறு மற்றும் பாலிசிதாரர்களின் நலன்களுக்கான பாதுகாப்பு ஒழுங்குவிதிகள்) பற்றி அறிந்துக்கொள்வீர்கள்.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. ஈடுக்கோரல் வகைகள் மற்றும் ஈடுக்கோரல் நடைமுறைகள்

## 1. ஈடுக்கோரல் வகைகள் மற்றும் ஈடுக்கோரல் நடைமுறைகள்

### 1. ஈடுக்கோரல் கருத்து

ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் மற்றும் ஒரு காப்பீட்டு பாலிசியின் உண்மையான சோதனை, ஒரு பாலிசி ஈடுக்கோரலாக வரும்போது எழுகிறது. காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் நிஜமான மதிப்பு, ஈடுக்கோரல் தீர்க்கப்பட்டு மற்றும் நன்மைகள் வழங்கப்படும் முறையில் உள்ளது.

### வரையறை

ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட வாக்குறுதியை பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.

ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் கீழ் ஒரு ஈடுக்கோரல் காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின்கீழ் காப்பளிக்கப்பட்ட நிகழ்வுகளில் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டது நடக்கும்போது தூண்டப்படுகிறது. சில ஈடுக்கோரல்களில் , ஒப்பந்தம் தொடர்கிறது, மற்ற வழக்குகளில் ஒப்பந்தம் முடிவு பெறுகிறது.

படம் 1 அபாய நிகழ்வு மற்றும் ஈடுக்கோரல்

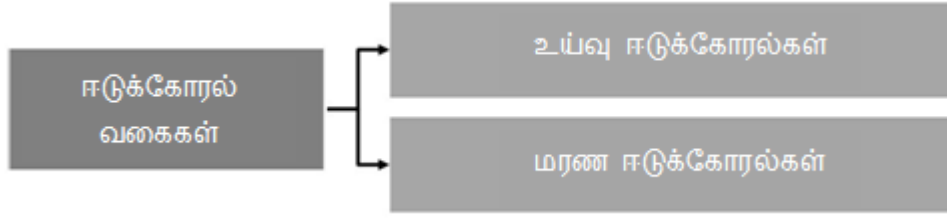
படம் 2



ஈடுக்கோரல்கள் இரண்டு வகையாக இருக்க முடியும்:

- i ஆயுள் காப்பீட்டு பெற்றவர் உயிரோடு இருக்கும்போது வழங்கவேண்டிய உய்வு ஈடுக்கோரல்கள்
- ii மரண ஈடுக்கோரல்

படம் 3 ஈடுக்கோரல் வகைகள்



ஒரு மரண ஈடுக்கோரல் ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவர் இறக்கும்போது மட்டுமே எழுகிறது, உய்வு ஈடுக்கோரல்கள் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நிகழ்வுகளால் ஏற்படலாம்.

**உதாரணம்**

உய்வு ஈடுக்கோரல்களை தூண்டும் நிகழ்வுகளான உதாரணங்களாக உள்ளவை:

- i பாலிசி முதிர்வு;
- ii பண-மீட்சி பாலிசியின்கீழ் ஒரு மைல்கல்லை அடையும்போது செலுத்தப்பட வேண்டிய ஒரு தவணை;
- iii ஒரு ரைடர் நன்மையாக பாலிசியின்கீழ் காப்பளிக்கப்பட்ட கடுமையான நோய்களுக்கு;
- iv பாலிசிதாரர் அல்லது உரிமை மாற்றப்பட்டவர் மூலம் பாலிசியின் ஒப்படைவு;

2 ஒரு ஈடுக்கோரல் நிகழ்வு ஏற்பட்டுள்ளதா என்பதை தீர்மானிப்பது

- ஒரு உய்வு ஈடுக்கோரல் பணத்தை வழங்க, பாலிசியில் உள்ள நிபந்தனைகளைபடி நிகழ்வு ஏற்பட்டுள்ளது என்று அறிந்துகொள்ள வேண்டும்.
- ஒப்பந்தத்தின் ஆரம்பத்திலேயே தீர்மானிக்கப்படும் தேதிகளின் அடிப்படையில் முதிர்வு கால கோரிக்கைகள் மற்றும் பண-மீட்சி தவணை ஈடுக்கோரல்கள் எளிதாக வழங்கப்படும்.

உதாரணமாக, பண-மீட்சி பாலிசியின்கீழ் ஒப்பந்தம் தயார் செய்யப்படும் நேரத்திலேயே வழங்கப்படும் உய்வு நன்மைகளின் தவணைகள் வழங்கப்படும் தேதிகள் மற்றும் முதிர்வு தேதி தெளிவாக குறிப்பிடப்படுகின்றன.

- ஒப்படைவு மதிப்பு வழங்கல்கள் மற்ற ஈடுக்கோரல் முறைகளிடமிருந்து வேறுபடுகிறது. மற்ற ஈடுக்கோரல்கள் போலில்லாமல், ஒப்பந்தத்தை ரத்து செய்து மற்றும் ஒப்பந்தத்தின் கீழ் அவருக்கு கிடைக்க வேண்டிய பணத்தை வாங்க பாலிசி வைத்திருப்பவர் அல்லது உரிமை மாற்றப்பட்டவரின் முடிவின் மூலம் இங்கு நிகழ்வு தூண்டப்படுகிறது. ஒப்படைவு முறையில் வழங்கப்படும் தொகை பொதுவாக முழு ஈடுக்கோரலில் வழங்க வேண்டிய தொகையை விட குறைவாக இருக்கும், ஏனெனில் அதில் முன்கூட்டியே திரும்ப பெறுவதற்காக ஒரு அபராதம் விதிக்கப்படும்.
- கடுமையான நோய் ஈடுக்கோரல்கள், அதற்கு ஆதரவாக பாலிசிதாரர் மூலம் வழங்கப்பட்ட மருத்துவ மற்றும் பிற பதிவுகளை அடிப்படையாக கொண்டு தீர்மானிக்கப்படும்

கடுமையான நோய் ஈடுக்கோரல் ரைடர் உள்ள பாலிசி உரிமை மாற்றம் செய்யப்பட்டிருக்கும் போது சிக்கல் எழுகிறது. ஒரு கடுமையான நோய் நன்மையின் நோக்கம், அது போன்ற நோய் ஏற்பட்டால் செலவுகளுக்கு அதை பாலிசி வைத்திருப்பவர் பயன்படுத்தமுடியும். இந்த பாலிசியை உரிமை மாற்றம் செய்திருந்தால், அனைத்து நன்மைகளையும் உரிமை மாற்றப்பட்டவருக்கு வழங்கவேண்டி வரும். இது

சட்டபூர்வமாக சரியானதாக இருந்தாலும், உத்தேசிக்கப்பட்ட நோக்கம் நிறைவேற முடியாது. இது போன்ற ஒரு நிலைமையை தவிர்க்கும் பொருட்டு, ஒரு நிபந்தனையுள்ள உரிமை மாற்றத்தின் மூலம், உரிமை மாற்றக்கூடிய நன்மைகளின் அளவு குறித்து பாலிசிதாரர்களுக்கு கற்பிப்பது முக்கியமாகும்.

- ஒரு முதிர்வு அல்லது மரண ஈடுக்கோரல் அல்லது ஒப்படைவு, ஒப்பந்தத்தின்கீழ் காப்பீடு முடிவுக்கு வர வழிவகுக்கிறது மற்றும் அதற்கு பின்னர் காப்பீடு அமலில் இருக்காது. இது ஈடுக்கோரல் தொகை உண்மையில் வழங்கப்பட்டதா அல்லது இல்லையா என்பதை சார்ந்து இல்லை. ஒரு ஈடுக்கோரலை வழங்காவிட்டாலும், ஒப்பந்தத்தின்கீழ் காப்பீடு தொடர்வதற்கு எந்த உறுதியும் கிடைக்காது.

### 3. ஈடுக்கோரல்களின் வகைகள்

பின்வரும் பண வழங்கல்கள் பாலிசி காலவரையில் ஏற்படலாம்:

அ) உய்வு நன்மை வழங்கல்கள்

பாலிசியின் காலத்தில் குறிப்பிட்ட காலப்பகுதிகளில் காப்பீடு பெறுபவருக்கு சில பண வழங்கல்கள் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மூலம் செய்யப்படுகின்றன. பாலிசி பத்திரம் ஒவ்வொரு உய்வு நன்மை தவணைக்கு பிறகும் பணத்தை வழங்கினதற்கான மேற்குறிப்புடன் பாலிசிதாரருக்கு திருப்பப்படுகிறது..

ஆ) பாலிசியின் ஒப்படைவு

பாலிசிதாரர் அவரது பாலிசியை முன்கூட்டியே நிறுத்த விரும்புகிறார். இந்த பாலிசி ஒப்பந்தம் ஒரு தன்னார்வ முடிவுக்கு வருகிறது. பாலிசியில் பண மதிப்பு திரட்டப்பட்டிருந்தால் மட்டுமே அதை ஒப்படைக்க முடியும். வழக்கமாக கட்டப்பட்ட ப்ரீமியங்களின் ஒரு சதவீதமே காப்பீடு பெற்றவருக்கு வழங்கவேண்டிய ஒப்படைவு மதிப்பாக உள்ளது. இங்கு ஒரு குறைந்தபட்ச உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட ஒப்படைவு மதிப்பும் (GSV) உள்ளது, ஆனால் காப்பீடு பெறுபவருக்கு வழங்கப்படும் உண்மையான ஒப்படைவு மதிப்பு GSV-ஐ விட அதிகமாக இருக்கிறது.

இ) ரைடர் நன்மை

ஒரு ரைடரின் நன்மை, விதிகள் மற்றும் நிபந்தனைகளுக்கு ஏற்ப ஒரு குறிப்பிட்ட நிகழ்வு நடக்கும் போது ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் வழங்கப்படும்.

ஒரு கடுமையான நோய் ரைடரில், ஒரு கடுமையான நோயை கண்டறியும் நிகழ்வில், விதிகளின் அடிப்படையில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவு வழங்கப்படும். அந்த நோய் காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் காப்பளிக்கப்படுவதாக குறிப்பிடப்பட்ட கடுமையான நோய்களின் பட்டியலில் இருக்கவேண்டும்..

மருத்துவமனை பாதுகாப்பு ரைடரின் கீழ், விதிமுறைகள் மற்றும் நிபந்தனைகளுக்கு உட்பட்டு, காப்பீட்டு நிறுவனம் மருத்துவமனையில் ஏற்படும் சிகிச்சை செலவுகளுக்கு பணத்தை செலுத்துகிறது..

ரைடர் கட்டணங்கள் செலுத்தப்பட்ட பின்னரும் கூட பாலிசி ஒப்பந்தம் தொடர்கிறது.

காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட பின்வரும் ஈடுக்கோரல்கள் பாலிசியின் கால இறுதியில் செய்யப்படுகின்றன.

ஈ) முதிர்வு நன்மை

இத்தகைய ஈடுக்கோரல்களில், காப்பீடு முழு பாலிசி காலம் முடிந்த பின்னரும், பெறுபவர் பிழைத்திருந்தால், கால இறுதியில் காப்பீட்டு நிறுவனம் அவருக்கு ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை வழங்குவதாக வாக்களிக்கிறது. இது முதிர்வு ஈடுக்கோரல் என அறியப்படுகிறது.

- i. பங்கேற்கும் திட்டம்: முதிர்வு ஈடுக்கோரலில் வழங்கவேண்டிய பணம், பங்கேற்கும் திட்டமாக இருந்தால், காப்பீட்டுத் தொகையுடன் சேர்த்து திரட்டப்பட்ட போனஸ்களில் இருந்து ப்ரீமியம் மற்றும் பாலிசி கடன்கள், அதற்குரிய வட்டிகள் போன்ற நிலுவையில் உள்ள தொகைகள் கழிக்கப்பட்ட பிறகுள்ள தொகை கிடைக்கும்.
- ii. ப்ரீமியம் திரும்ப கிடைக்கும் (ROP) திட்டம் :சில வழக்குகளில், பாலிசி முதிர்வடையும் போது அந்த காலக்கட்டத்தில் கட்டப்பட்ட ப்ரீமியங்கள் திரும்ப கிடைக்கும்.
- iii. யூனிட் லிங்க்ட் காப்பீட்டு திட்டம் (ULIP): யூலிப்கள் வழக்கில், காப்பீட்டு நிறுவனம் முதிர்வு ஈடுக்கோரலாக நிதியின் மதிப்பை செலுத்துகிறது.
- iv. பண-மீட்சி திட்டம்: பண-மீட்சி பாலிசி விஷயத்தில், காப்பீட்டு நிறுவனம் முதிர்வு ஈடுக்கோரல்களில் பாலிசியின் காலத்தில் பெற்ற உய்வு நன்மைகளை கழித்து கொடுக்கிறது.

ஈடுக்கோரலை வழங்கிய பிறகு காப்பீடு ஒப்பந்தம் முடிகிறது.

இ) இறப்பு நன்மை

காப்பீடு பெற்றவர் தற்செயலாக அவருடைய / அவளுடைய பாலிசி காலத்தில் இறந்துவிட்டால், காப்பீட்டு நிறுவனம் மீதமுள்ள பாலிசி கடன் மற்றும் ப்ரீமியங்கள் மற்றும் அதற்குரிய வட்டி போன்ற நிலுவையில் உள்ள தொகைகளை கழித்து, திரட்டப்பட்ட போனஸுடன் காப்பீட்டுத் தொகையை வழங்க வேண்டும். நிலைமை எவ்வாறு இருந்தாலும் உரிமை மாற்றப்பட்டவர் அல்லது நியமிக்கப்பட்டவர் அல்லது சட்ட வாரிசுக்கு கிடைக்கும் மரண ஈடுக்கோரலாக உள்ளது. ஒரு மரண ஈடுக்கோரல் மரணம் விளைவாக ஒப்பந்தம் இறுதியில் குறிக்கிறது.

ஒரு மரண ஈடுக்கோரல் இருக்கலாம்:

- ✓ முன்கூட்டியே மரண நிலை (மூன்று ஆண்டுகளுக்கு குறைவான பாலிசி காலம்) அல்லது
- ✓ முன்கூட்டிய மரண நிலை-இல்லாத (மூன்று ஆண்டுகளுக்கு மேல்)

நியமிக்கப்பட்டவர் அல்லது உரிமை மாற்றப்பட்டவர் அல்லது சட்ட வாரிசாக உள்ளவர் மரணத்திற்கான காரணம், தேதி மற்றும் இடத்தை காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு தெரிவித்தாக வேண்டும்.

i. மரண ஈடுக்கோரலுக்காக சமர்ப்பிக்க வேண்டிய படிவங்கள்

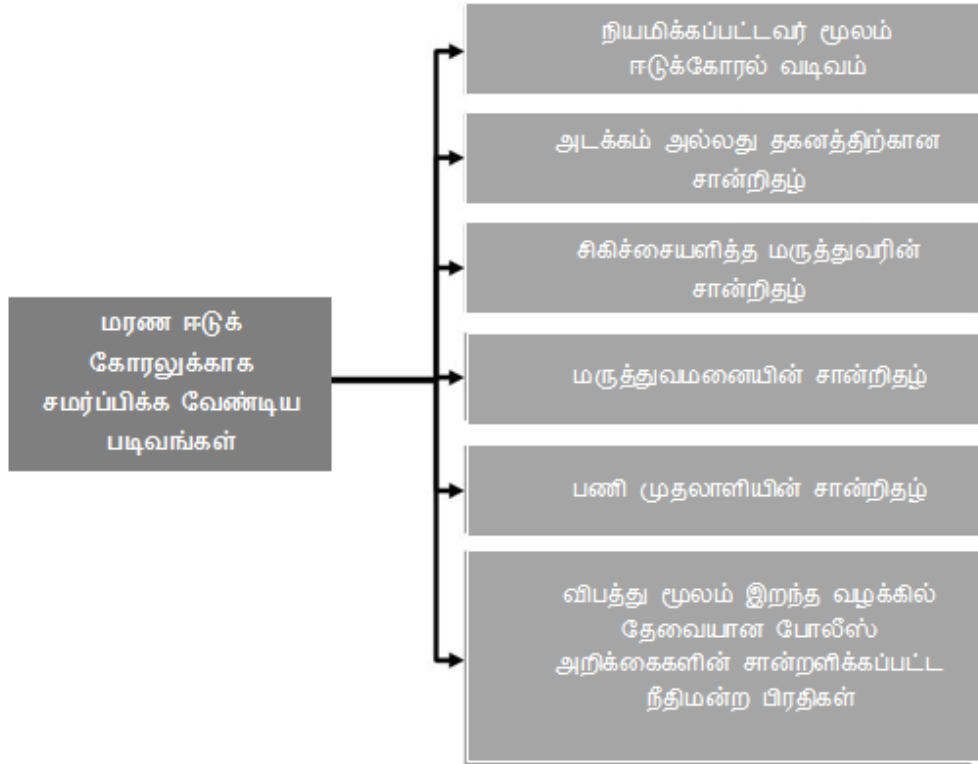


ஈடுக்கோரல்  
ஆவணம்

ஈடுக்கோரலை செயலாக்குவதை எளிதாக்க காப்பீட்டு பயனாளி பின்வரும் படிவங்களை சமர்ப்பிக்கவேண்டும்:

- ✓ நியமிக்கப்பட்டவர் மூலம் ஈடுக்கோரல் வடிவம்
- ✓ அடக்கம் அல்லது தகனத்திற்கான சான்றிதழ்
- ✓ சிகிச்சையளித்த மருத்துவரின் சான்றிதழ்
- ✓ மருத்துவமனையின் சான்றிதழ்
- ✓ பணி முதலாளியின் சான்றிதழ்
- ✓ முதல் தகவல் அறிக்கை (FIR), புலன் விசாரணை அறிக்கை, பிரேத பரிசோதனை அறிக்கை, விபத்து மூலம் இறந்த வழக்கில் தேவையான இறுதி அறிக்கை போன்ற போலீஸ் அறிக்கைகளின் சான்றளிக்கப்பட்ட நீதிமன்ற பிரதிகள்.
- ✓ மரணத்தின் சான்றாக நகராட்சி அதிகாரிகள் மூலம் வழங்கப்பட்ட இறப்பு சான்றிதழ் போன்றவை

**படம் 4 மரண ஈடுக்கோரலுக்காக சமர்ப்பிக்க வேண்டிய படிவங்கள்**



**ii. மரண ஈடுக்கோரலின் நிராகரிப்பு**

மரணம் ஈடுக்கோரலுக்கு பணம் வழங்கப்படலாம் அல்லது நிராகரிக்கப்படலாம். ஈடுக்கோரலை செயலாக்கும் போது முன்மொழிபவர் தவறான அறிக்கைகளை கொடுத்தது அல்லது பாலிசி சம்பந்தப்பட்ட முக்கிய உண்மைகளை மறைத்து காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் கண்டுபிடிக்கப்பட்டால், ஒப்பந்தம் செல்லாத்தாகிறது. பாலிசியின் பாலிசியின்கீழுள்ள அனைத்து நன்மைகளும் பறிமுதல் செய்யப்படும்.

**ii. பிரிவு 45: எதிர்க்க முடியாத உட்பிரிவு**

எனினும் இந்த அபராதம் சட்டம், 1938-இன் உட்பிரிவு 45-ற்கு உட்பட்டது.

பிரிவு 45 கூறுவது:

ஆயுள் காப்பீட்டின் எந்த ஒரு பாலிசியும் துவங்கிய இரண்டு வருடத்திற்கு மேல், காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் முன்மொழிவு, அல்லது மருத்துவ அதிகாரியால் தரப்பட்ட அறிக்கை, அல்லது நடுவர், அல்லது காப்பீட்டு செய்தவரின் நண்பன், அல்லது வேறு ஏதேனும் பாலிசி வழங்கப்பட காரணமாக இருந்த ஆவணங்களில் கூறப்பட்ட விவரம் தவறாக இருப்பதாக குறை கூறமுடியாது, அதுவும் இந்த வாக்குமூலம் சாட்சியாக அல்லது ஒடுக்கப்பட்ட உண்மைகளாக வெளிப்படுத்தப்படவேண்டியவை என்றும் பாலிசிதாரர் இதில் மோசடி செய்துள்ளார், மற்றும் இந்த வாக்குமூலத்தை கொடுக்கும்போது பாலிசிதாரருக்கு அது தவறானது என்று தெரிந்திருந்து மற்றும் அதை வெளியில் கூறாமல் இருந்திருந்தார் என என்று காப்பீட்டு நிறுவனம் நிரூபிக்கும் வரை கேள்வி எழுப்பமுடியாது

**விளக்கம்:**

பாலிசி வழங்கலில் இருந்து 2 ஆண்டுகள் வரையில் எந்த நேரத்திலும் ஒரு பாலிசிதாரர் மூலம் முக்கிய உண்மைகள் ஒடுக்கப்பட்டதாக தெரிந்தால், முன்மொழிவில் முக்கிய உண்மைகள் தவறாக இருந்ததற்காக காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் பாலிசியை நிராகரிக்க முடியும்.

2 - ஆண்டு காலம் வாடிக்கையாளருக்கு ஒரு காத்திருப்பு மற்றும் கண்காணிப்பு காலம் ஆகும். இந்த காலத்திற்கு பிறகு, ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் பாலிசிதாரர் மோசடி அறிக்கைகள் மற்றும் முக்கிய உண்மைகளை ஒடுக்கியதாக மற்றும் கொடுக்கப்பட்ட அறிக்கைகள் பொய்யானவை என்று அவருக்கு தெரிந்திருந்தது என்று நிரூபித்தாக வேண்டும். 2 ஆண்டு காலத்திற்கு பிறகு ஆதாரத்தை பெற்ற பின்னரே காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் பாலிசியை நிராகரிக்க முடியும்.

**iii. மரணத்தை ஊகித்தல்**

சில நேரங்களில் ஒரு நபர் அவரது இருக்கும் இடத்தை பற்றி எந்த தகவலும் இல்லாமல் காணாமல் போகிறார் . இந்திய சாட்சி சட்டத்தின் கீழ் ஒருவரைப் பற்றிய தகவல் 7 வருடங்களாக அறியப்படாமல் இருந்தால், அவர் இறந்துவிட்டதாக ஊகிக்கப்படுவார். நியமிக்கப்பட்டவர் அல்லது வாரிசுகள் ஆயுள் காப்பீட்டு பெற்றவரை காணவில்லை மற்றும் அவர் இறந்துவிட்டதாக நினைக்கவேண்டும் என்று கோரினால், காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் தகுதியான நீதிமன்றத்தின் இருந்து ஒரு ஆணையை தருமாறு வலியுறுத்துகின்றனர். ஊகிக்கப்பட்ட மரணத்தை தீர்மானிக்க நீதிமன்ற ஆணை கிடைக்கும் வகை பரீமியங்களை செலுத்துவது அவசியம். காப்பீட்டு நிறுவனங்கள், ஒரு சலுகையாக, ஏழு ஆண்டு காலத பரீமியங்களை தள்ளுபடி இருக்கலாம்.

**4. ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியில் ஈடுகோரலின் நடைமுறைகள்**

ஐஆர்டிஏ (பாலிசிதாரர்கள் நலன்கள் பாதுகாப்பு) ஒழுங்குவிதிகள் 2002 பின்வருமாறு வழங்குகிறது:

**ஒழுங்குவிதி 8: ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு விஷயத்தில் ஈடுக்கோரல் நடைமுறை**

- ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் பொதுவாக ஒரு ஈடுக்கோரலுக்கு ஆதரவாக ஒரு பயனாளி சமர்ப்பிக்க வேண்டிய முதன்மை ஆவணங்களை தெரிவிக்கவேண்டும்.
- ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம், ஒரு ஈடுக்கோரலை பெற்றவுடன் தாமதம் இல்லாமல் ஈடுக்கோரலை செயல்படுத்த வேண்டும். ஏதாவது கேள்விகள் இருந்தால் அல்லது கூடுதல் ஆவணங்கள் தேவை என்றால், முடிந்த அளவிற்கு, ஈடுக்கோரலை பெற்ற 15

நாட்களுக்குள், தனித்தனியாக கேட்காமல், அனைத்து தேவைகளையும் ஒரே சமயத்தில் கோர வேண்டும்.

- iii. ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின்கீழ் ஒரு ஈடுக்கோரலுக்கு தேவையான அனைத்து தொடர்புடைய ஆவணங்கள் மற்றும் விளக்கங்களை பெற்ற தேதியிலிருந்து 30 நாட்களுக்குள் பணம் வழங்கப்படவேண்டும் அல்லது சர்ச்சையிருந்தால் அனைத்து தொடர்புடைய காரணங்களையும் கொடுத்து விசாரணைக்கு அனுப்பவேண்டும். எனினும், விசாரணை தேவை என்று காப்பீட்டு நிறுவனம் கருதும் ஈடுக்கோரல் சூழ்நிலைகளில், அத்தகைய விசாரணையை விரைவில் துவங்கி, அதை முடிக்க வேண்டும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் கருத்துப்படி, விசாரணை தேவை என்றால், அத்தகைய விசாரணையை விரைவில் துவங்கி, முடிக்க வேண்டும். எந்த வழக்கிலும், ஈடுக்கோரல் அளிக்கப்பட்ட தேதிக்கு பின்னர் 6 மாதங்களை விட தாமதமாக விசாரணையை முடிக்கமுடியாது.
- iv. ஒரு ஈடுக்கோரல் வழங்க தயாராக உள்ளது ஆனால் பயனாளிக்கு சரியான அடையாளம் காண முடியாத காரணங்களுக்காக அதை வழங்கமுடியாத சூழ்நிலையில், சட்டத்தின் பிரிவு 47-இன் விதிகளுக்கு உட்பட்டு, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் பயனாளியின் நலனுக்காக அந்த பணத்தை வைத்திருக்கும் மற்றும் அத்தகைய தொகை ஷெட்யூல்ட் வங்கியில் ஒரு வங்கி சேமிப்பு கணக்கிற்கு பொருந்தும் வட்டியை சம்பாதிக்கும். (அனைத்து ஆவணங்கள் மற்றும் தகவல்கள் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட பின்னர் 30 நாட்களுக்கு மேல் இது செயலாக்கப்படும்)
- v. துணை-ஒழுங்குவிதி (iv)-இன் கீழ் கூறப்பட்டதை தவிர வேறு ஒரு காரணத்தால் ஒரு ஈடுக்கோரலை செயலாக்குவதில் காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் தாமதமானால், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் அந்த ஈடுக்கோரல் ஆய்வு செய்யப்படும் நிதி ஆண்டு தொடக்கத்தில் அமலில் இருக்கும் வங்கி வீதத்தை விட 2% அதிக வட்டியை அந்த தொகைக்கு வழங்கும்.

##### 5. ஒரு முகவரின் பங்கு

ஒரு முகவர் துல்லியமாக ஈடுக்கோரல் படிவங்களை பூர்த்தி செய்வதற்கு நியமிக்கப்பட்டவர்/சட்ட வாரிசு அல்லது பயனாளிக்கு அனைத்து சாத்தியமான சேவை வழங்க வேண்டும் மற்றும் காப்பீட்டு அலுவலகத்தில் அதை சமர்ப்பிக்கவும் உதவவேண்டும்.

கடமைகள் செய்யப்படுவதை தவிர, இந்த மாதிரி சூழ்நிலைகளில் நல்லெண்ணம் உருவாகி, முகவருக்கு இறந்தவரின் குடும்பத்தில் இருந்து எதிர்காலத்தில் வணிகம் அல்லது பரிந்துரைகளை பெறும் நிறைய வாய்ப்பு கிடைக்கக்கூடிய சூழ்நிலை உருவாகிறது.

##### சுய-பரீட்சை 13

கீழே உள்ள அறிக்கையில் ஈடுக்கோரல் கருத்து எது சிறந்த முறையில் விவரிக்கிறது? மிகவும் பொருத்தமான விருப்பத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

- I. ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்படாத வாக்குறுதியை காப்பீட்டு நிறுவனம் பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.
- II. ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட வாக்குறுதியை காப்பீட்டு நிறுவனம் பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.
- III. ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட பொறுப்பை காப்பீட்டு பெற்றவர் பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.
- IV. ஒரு ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட வாக்குறுதியை காப்பீட்டு பெற்றவர் பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.



- ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட வாக்குறுதியை காப்பீட்டு நிறுவனம் பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.
- ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது உய்வு ஈடுக்கோரல் அல்லது மரண ஈடுக்கோரலாக இருக்கலாம். ஒரு மரண ஈடுக்கோரல் ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவர் இறக்கும்போது மட்டுமே எழுகிறது, உய்வு ஈடுக்கோரல்கள் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட நிகழ்வுகளால் ஏற்படலாம்
- ஒரு உய்வு ஈடுக்கோரல் பணத்தை வழங்க, பாலிசியில் உள்ள நிபந்தனைகளைபடி நிகழ்வு ஏற்பட்டுள்ளது என்று அறிந்துகொள்ள வேண்டும்.
  - பின்வரும் பண வழங்கல்கள் பாலிசி காலவரையில் ஏற்படலாம்:
    - ✓ உய்வு நன்மை வழங்கல்கள்
    - ✓ பாலிசியின் ஒப்படைவு
    - ✓ ரைடர் நன்மை
    - ✓ முதிர்வு நன்மை
    - ✓ மரண நன்மை
- காப்பீட்டு சட்டத்தின் பிரிவு 45 (எதிர்க்கமுடியாத உட்பிரிவு), பாலிசி தொடங்கி 2 வருடம் முடிந்து மற்றும் காப்பீட்டு பெற்றவர் எந்த முக்கிய தகவலையும் ஒடுக்கவில்லை என்றால், காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் ஈடுக்கோரல் நிராகரிப்பில் இருந்து காப்பீட்டு பெறுபவரை பாதுகாக்கிறது.
- ஐஆர்டிஏ (பாலிசிதாரர்கள் நலன் பாதுகாப்பு) விதிகள் 2002-இன் கீழ், ஐஆர்டிஏ ஈடுக்கோரல் எழும் வழக்கில் காப்பீட்டு பெற்றவர் அல்லது பயனாளியை பாதுகாக்கும் /காப்பாற்றுவதற்காக விதிகளை வகுத்திருக்கிறது.

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு ஈடுக்கோரல் என்பது காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் குறிப்பிடப்பட்ட வாக்குறுதியை காப்பீட்டு நிறுவனம் பூர்த்தி செய்யவேண்டும் என்ற கோரிக்கை ஆகும்.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

பாலிசிகளின் ஒரு பட்டியல் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. எந்த வகையான பாலிசியின்கீழ், ஈடுக்கோரல் பணம் குறிப்பிட்ட காலவரையில் வழங்கப்படும்?

- I. பண-மீட்சி பாலிசி
- II. யூனிட் லிங்க்ட் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசி
- III. ப்ரீமியம் திரும்ப கிடைக்கும் பாலிசி
- IV. கால காப்புறுதி

### கேள்வி 2

மகேஷ் ஒரு கடுமையான நோய் ரைடருடன் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியை வாங்கியுள்ளார். அவர் கரனுக்கு ஆதரவாக பாலிசியின் முழுமையான உரிமை மாற்றத்தை செய்துள்ளார். மகேஷ் மாரடைப்பு பாதிக்கப்படுகிறார் மற்றும் கடுமையான நோய் ரைடரின் கீழ் ரூ. 50,000 கோருகிறார். இந்த வழக்கில் யாருக்கு பணம் வழங்கப்படும்?

- I. மகேஷ்
- II. கரன்
- III. பணம் மகேஷ் மற்றும் கரன் இடையே சமமாக பகிரப்படும்
- IV. இரண்டு பேருக்குமே கிடைக்காது ஏனெனில் மாரடைப்பு மகேஷுக்கு வந்தது ஆனால் பாலிசி கரன் பெயரில் உரிமை மாற்றம் செய்யப்பட்டுள்ளது

### கேள்வி 3

பிரவீன் ஒரு கார் விபத்தில் இறந்தார். பயனாளி மரண ஈடுக்கோரல் ஆவணங்களை சமர்ப்பிக்கிறார். கீழே உள்ள ஆவணங்களில் இயற்கை மரணத்துடன் ஒப்பிடுகையில் விபத்து மூலம் இறந்த வழக்கில் சமர்ப்பிக்க வேண்டிய கூடுதல் ஆவணம் எது.

- I. அடக்கம் அல்லது தகனத்திற்கான சான்றிதழ்
- II. சிகிச்சையளித்த மருத்துவரின் சான்றிதழ்
- III. பணி முதலாளியின் சான்றிதழ்
- V. புலன் விசாரணை அறிக்கை
- VI.

### கேள்வி 4

கீழே உள்ள மரண ஈடுக்கோரல்களில் எது முன்கூட்டியே எழும் மரண ஈடுக்கோரலாக கருதப்பட வேண்டும்?

- I. மூன்று ஆண்டுகள் பாலிசி காலம் முடிவதற்குள் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால்
- II. ஐந்து ஆண்டுகள் பாலிசி காலம் முடிவதற்குள் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால்

III. ஏழு ஆண்டுகள் பாலிசி காலம் முடிவதற்குள் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால் IV. பத்து ஆண்டுகள் பாலிசி காலம் முடிவதற்குள் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால்

#### கேள்வி 5

உய்வு ஈடுக்கோரல்களை தூண்டும் என்று சில நிகழ்வுகள் கீழே தரப்பட்டுள்ளன. தவறாக உள்ள அறிக்கையை அடையாளம் காணவும்

- I. கால காப்பீடு பாலிசியில் வழங்கப்படும் முதிர்வு ஈடுக்கோரல் பணம்
- II. பண-மீட்சி பாலிசியின்கீழ் ஒரு மைல்கல்லை அடையும் போது வழங்கப்படும் ஒரு தவணை
- III. ஒரு ரைடர் நன்மையாக பாலிசியின்கீழ் கடுமையான நோய்களுக்கு வழங்கப்படும் ஈடுக்கோரல்
- IV. பாலிசிதாரருக்கு என்டோமென்ட் பாலிசியின் ஒப்படைவின் போது வழங்கப்படும் ஒப்படைவு மதிப்பு

#### கேள்வி 6

ஒரு மைல்கல்லை அடையும்போது பண-மீட்சி பாலிசியின்கீழ் வழங்கப்படும் பணம், ஈடுக்கோரலின் எந்த வகையின் கீழ் வகைப்படுத்தப்பட்டுள்ளது?

- I. மரண ஈடுக்கோரல்
- II. முதிர்வு ஈடுக்கோரல்
- III. குறிப்பிட்ட காலத்தில் உய்வு ஈடுக்கோரல்
- IV. ஒப்படைவு ஈடுக்கோரல்

#### கேள்வி 7

சங்கர் யூனிட் லிங்க்ட் காப்பீட்டு திட்டத்தை 10 ஆண்டுகளுக்காக வாங்கினார். அவர் பாலிசி முதிர்வடையும் முன் இறந்துவிட்டால் கீழுள்ளதில் எது வழங்கப்படும்?

- I. காப்பீடுத் தொகை அல்லது நிதி மதிப்பில் எது குறைவாக உள்ளதோ
- II. காப்பீடுத் தொகை அல்லது நிதி மதிப்பில் எது உயர்வாக உள்ளதோ
- III. ஒரு வங்கியின் சேமிப்பு வைப்புடன் ஒப்பிடுகையில் கிடைக்கும் வட்டியை விட 2% அதிக வட்டி விகிதத்தில் ப்ரீமியங்கள் திரும்ப கிடைக்கும்
- IV. ஒப்படைவு மதிப்பு

#### கேள்வி 8

ஈடுக்கோரல்கள் வகைப்பாடு (முன்கூட்டி அல்லது முன்கூட்டி மரணம் அல்லாத) அடிப்படையில், தனிப்போக்குள்ளதை தேர்ந்தெடுக்கவும்?

- I. ரம்யா ஒரு கால காப்பீட்டு திட்டத்தை வாங்கியபின், 6 மாதங்களுக்கு பிறகு இறந்து விடுகிறார்
- II. மனோஜ் ஒரு கால காப்பீட்டு திட்டம் வாங்கியபின், ஒன்றரை ஆண்டுகளுக்கு பிறகு இறந்து விடுகிறார்
- III. டேவிட் ஒரு கால காப்பீட்டு திட்டம் வாங்கியபின், இரண்டரை ஆண்டுகளுக்கு பிறகு இறந்து விடுகிறார்
- IV. பிரவின் ஒரு கால காப்பீட்டு திட்டம் வாங்கியபின், ஐந்தரை ஒன்றரை ஆண்டுகளுக்கு பிறகு இறந்து விடுகிறார்

#### கேள்வி 9

---

ஆயுள் காப்பீடு பெற்றவரின் மரணம் ஏற்பட்டால் பயனாளிகள் ஒரு சாதாரண மரண ஈடுக்கோரலுக்கு சமர்ப்பிக்க வேண்டிய ஆவணங்களின் பட்டியல் கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ளது. கூடுதலாக விபத்தில் இறந்த வழக்கில் மட்டும் சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டிய புதுமையான ஆவணத்தை தேர்ந்தெடுக்கவும்.

- I. புலன் விசாரணை
- II. ஈடுக்கோரல் வடிவம்
- III. அடக்கம் அல்லது தகனத்தின் சான்றிதழ்
- IV. மருத்துவமனையின் சான்றிதழ்

கேள்வி 10

ஐஆர்டிஏ (பாலிசிதாரர்கள் நலன்கள் பாதுகாப்பு) ஒழுங்குவிதிகள் 2002-இன் கீழ் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின்கீழ் ஒரு ஈடுக்கோரலுக்கு தேவையான அனைத்து தொடர்புடைய ஆவணங்கள் மற்றும் விளக்கங்களை பெற்ற தேதியிலிருந்து 30 நாட்களுக்குள் பணம் வழங்கப்படவேண்டும் அல்லது சர்ச்சையிருந்தால் விசாரணைக்கு அனுப்பவேண்டும்.

- I. 7 நாட்கள்
  - II. 15 நாட்கள்
  - III. 30 நாட்கள்
  - IV. 45 நாட்கள்
-

**பதில் 1**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I

பண-மீட்சி பாலிசியின்கீழ், ஈடுக்கோரல் பணம் குறிப்பிட்ட காலவரைகளில் வழங்கப்படும்

**பதில் 2**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II

முழு தொகையான ரூ. 50000 கரணுக்கே கிடைக்கும் ஏனெனில் கரன் பெயரில் பாலிசியின் முழுமையான உரிமை மாற்றம் செய்யப்பட்டுள்ளது

**பதில் 3**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV

இயற்கை மற்றும் விபத்து காரணமான மரணம், இந்த இரண்டிலுமே நியமிக்கப்பட்டவர் மூலம் ஈடுக்கோரல் படிவம், அடக்கம் அல்லது தகனத்திற்கான சான்றிதழ், சிகிச்சையளித்த மருத்துவரின் சான்றிதழ், மருத்துவமனையின் சான்றிதழ், பணி முதலாளியின் சான்றிதழ் ஆகியவை சமர்ப்பிக்கப்பட வேண்டும்

இயற்கை மரணத்துடன் ஒப்பிடுகையில், முதல் தகவல் அறிக்கை (FIR), புலன் விசாரணை அறிக்கை, பிரேத பரிசோதனை அறிக்கை போன்றவை விபத்து மூலம் இறந்த வழக்கில் தேவையான கூடுதலான ஆவணங்கள்

**பதில் 4**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I

மூன்று ஆண்டுகள் பாலிசி காலம் முடிவதற்குள் காப்பீடு பெற்றவர் இறந்துவிட்டால், அது முன்கூட்டியே எழும் மரண ஈடுக்கோரலாக கருதப்படும்

**பதில் 5**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I

விருப்பம் I தவறானது. கால காப்பீடு பாலிசி முதிர்வில் எந்த ஈடுக்கோரலும் வழங்கப்படுவதில்லை.

**பதில் 6**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III

பண-மீட்சி பாலிசியின்கீழ் ஒரு மைல்கல்லை அடையும் போது வழங்கப்படும் ஒரு தவணை குறிப்பிட்ட காலத்தில் வழங்கப்படும் உய்வு ஈடுக்கோரலாக வகைப்படுத்தப்படும்

**பதில் 7**

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II

சங்கர் பாலிசி முதிர்வடையும் முன் இறந்துவிட்டால். காப்பீட்டுத் தொகை அல்லது நிதி மதிப்பில் எது உயர்வாக உள்ளதோ அது வழங்கப்படும்

#### பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV

விருப்பம் IV தனிப்போக்குள்ளது ஏனெனில் இது முன்கூட்டி மரண-மில்லாத ஈடுக்கோரலாக நடத்தப்படும். விருப்பங்கள் I, II மற்றும் III முன்கூட்டி ஈடுக்கோரல்களாக நடத்தப்படும்.

#### பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I

புலன் விசாரணை அறிக்கையை மட்டும் கூடுதலாக விபத்தில் இறந்த வழக்கில் சமர்ப்பிக்க வேண்டும். ஈடுக்கோரல் படிவம், அடக்கம் அல்லது தகனத்தின் சான்றிதழ், மருத்துவமனையின் சான்றிதழ் போன்ற ஆவணங்களை அனைத்து பயனாளிகளுமே ஆயுள் காப்பீடை பெற்றவர் இறந்து விடும் நிகழ்வில் சமர்ப்பிக்க வேண்டும்.

#### பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III

ஐஆர்டிஏ (பாலிசிதாரர்கள் நலன்கள் பாதுகாப்பு) ஒழுங்குவிதிகள் 2002-இன் கீழ் ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசியின்கீழ் ஒரு ஈடுக்கோரலுக்கு தேவையான அனைத்து தொடர்புடைய ஆவணங்கள் மற்றும் விளக்கங்களை பெற்ற தேதியிலிருந்து 30 நாட்களுக்குள் பணம் வழங்கப்படவேண்டும் அல்லது சர்ச்சைக்குரியதை விசாரணைக்கு அனுப்பவேண்டும்.

## அத்தியாயம் 16

### ஒழுங்குவிதி அம்சங்கள்

#### அத்தியாய அறிமுகம்

காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதிகளின் முக்கியத்துவம் பற்றி உங்களுக்கு புரியவைப்பதுதான் இந்த அத்தியாயத்தின் நோக்கம். அது மட்டுமில்லாது, காப்பீட்டு முகவரின் சட்ட ரீதியான தகுதி பற்றியும் இந்த அத்தியாயம் விளக்குகிறது. நீங்கள் முகவர்களுக்கு பொதுவான மற்றும் காப்பீட்டு முகவர்களுக்கென்று குறிப்பாக உள்ள பல்வேறு விதிகள் மற்றும் ஒழுங்குமுறைகள் பற்றியும் இதில் கற்பீர்கள்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதிகள் மற்றும் ஒழுங்குப்படுத்தும் கட்டமைப்பு
2. ஒழுங்குவிதிகள் மற்றும் காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு பொருந்தும் நன்னடத்தை கோட்பாடுகள்

## D. காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதிகள் மற்றும் ஒழுங்குப்படுத்தும் கட்டமைப்பு

### 1. காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதிகளின் முக்கியத்துவம்

துரதிர்ஷ்டம் ஏற்பட்டால் காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை வழங்கும் என்ற வாக்குறுதியை விற்பனை செய்கிறோம் என்பதை ஒரு காப்பீட்டு முகவர் எப்போதும் மனதில் கொள்ள வேண்டும். காப்பீட்டு பெறுபவருக்கு நிச்சமயாக வாங்கும் காப்பீடை பற்றி பல கவலைகள் இருக்கும்.

காப்பீட்டு பெறுபவருக்கு உள்ள சில பொதுவான கவலைகள்:

- i காப்பீட்டு சட்டரீதியானதா?
- ii காப்பீட்டு முகவர்கள் சட்டத்தால் அங்கீகரிக்கப்பட்டவர்களா?
- iii இந்த காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் கட்டுப்படுத்தப்பட்டு அல்லது மேற்பார்வை பார்க்கப்படுமா?
- iv காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் எனக்கு வழங்கப்பட்ட ஆவணம் சட்டபூர்வமாக செல்லுபடியாகுமா?
- v ஒரு இழப்பு நடந்தால் காப்பீட்டு நிறுவனம் எனக்கு பணம் வழங்குமா?
- vi அவர்கள் எனக்கு வரவேண்டிய முழு பணத்தையும் தந்து விடுவார்களா?
- vii ஒரு ஈடுக்கோரல் கிடைக்கவில்லை என்றால், அவர்கள் எனக்கு கொடுத்த ஆவணங்களின் அடிப்படையில் நான் நீதிமன்றத்திற்கு செல்ல முடியுமா?
- viii காப்பீட்டு நிறுவனம் எனக்கு ஈடுக்கோரலை வழங்குவதை தவிர்க்க முடிகிற மாதிரி காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தில் ஏதாவது மறைக்கப்பட்ட விதிகள் உள்ளன?
- ix என் ஈடுக்கோரல் பணத்தை பெற நான் ஏதாவது சிக்கலான நடைமுறைகளை செய்ய வேண்டுமா?

### 2. காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதிகள் ஏன் தேவைப்படுகின்றன?

பாலிசிதாரரை பாதுகாப்பதே காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதியின் முக்கிய நோக்கம். பாலிசிதாரர் பணத்தை கட்டிவிட்டார் மற்றும் காப்பீடை வாங்கி விட்டார். காப்பீட்டு நிறுவனம் அவள் வாங்கிய காப்பீடை மதிக்கும் என்ற உறுதிப்பாடு அவளுக்கு கிடைக்க வேண்டும்.

- i. முதலில் மற்றும் மிக முக்கியமாக, ஒரு காப்பீட்டு என்பது இந்திய ஒப்பந்த சட்டத்தின் விதிகள் மற்றும் நாட்டின் ஏனைய சட்டங்களுக்கு இணங்குகின்ற, ஒரு முற்றிலும் சட்டரீதியான ஒப்பந்தம் என்று புரிந்து கொள்ள வேண்டும்
- ii. அரசிற்கு அதன் சட்ட மற்றும் நீதித்துறை அமைப்புகள் மூலம் நாட்டில் உள்ள அனைத்து குடிமக்கள் மற்றும் அனைத்து நிறுவனங்களையும் பாதுகாக்கும் கடமையுள்ளது.
- iii. ஐஆர்டிஏ மூலம் உருவாக்கப்பட்ட ஒழுங்குவிதிகள், துவங்கிய ஒப்பந்தத்தை மதிப்பதற்குத் தேவையான நிதி தகுதியை காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பெற்றிருக்கிறதா என்று உறுதிப்படுத்தவேண்டும். பதிவு செய்தது முதல், நிறுவனங்களை ஒழுங்குபடுத்துவது மட்டுமில்லாமல் அதன் முதலீடுகள், கணக்கு வைப்பு முறைகள் போன்ற முக்கிய செயல்களையும் ஐஆர்டிஏ கண்காணிக்கும்.



பொருளாதாரத்தின் சிறப்பு பிரிவுகளில், அவற்றை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கான அமைப்புகளை அரசு உருவாக்கும். அவ்வாறு வங்கிகளை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கு ரிசர்வ் பாங்க் ஆப் இந்தியா(RBI) மற்றும் மூலச் சந்தையை ஒழுங்குபடுத்துவதற்கு செக்யூரிட்டீஸ் மற்றும் எக்ஸ்சேன்ஜ் போர்டு ஆப் இந்தியா (SEBI) என்ற அமைப்புகளை பெற்றிருக்கிறோம்.

அதேபோல, காப்பீட்டுத் துறையை ஒழுங்குபடுத்துவதற்காக, அரசு, 1938ல் காப்பீட்டுச் சட்டத்தை (Insurance Act) இயற்றியது, இது அந்த துறையின் மாற்றங்களுக்கு பொருந்துமாறு காலம் காலமாக திருத்தி அமைக்கப்பட்டு வந்தது. இன்சூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி மற்றும் டெவலப்மென்ட் அத்தாரிட்டி (IRDA) சட்டம் 1999, காப்பீட்டுத் துறையை ஒழுங்குபடுத்துவதற்காக ஐஆர்டிஏ-வை தனிப்பட்ட ஆணையமாக உருவாக்கியது.

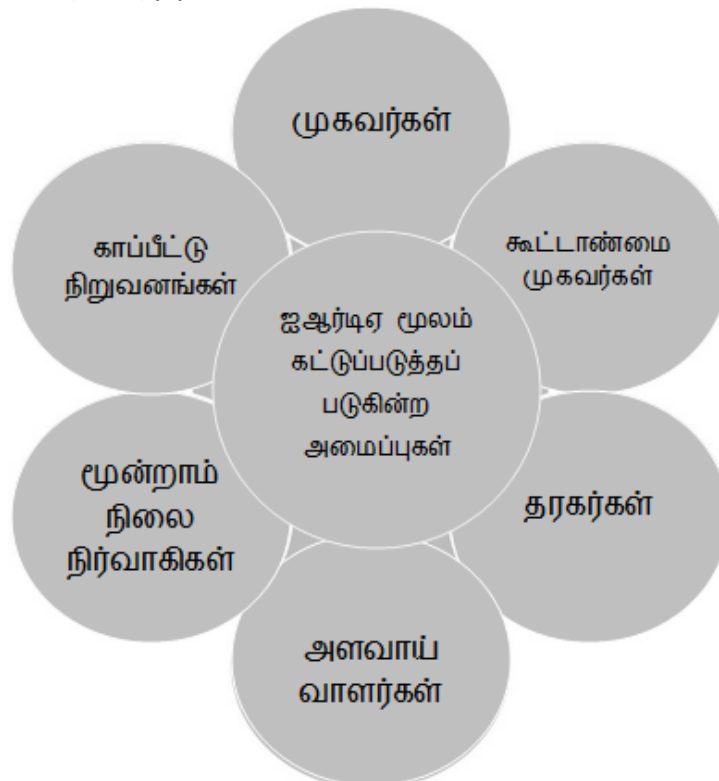
காப்பீட்டு நிறுவனங்களால் அளிக்கப்படுகின்ற பாலிசி சொல்லமைப்புகள், விலைகள் மற்றும் ஆவணங்கள், ஐஆர்டிஏ-வால் கூர்ந்தாய்வு செய்யப்பட்டு அங்கீகரிக்கப்படுகின்றது. காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வெளியிடும் விளம்பரங்களும் ஒழுங்குபடுத்தப்படுகின்றன.

ஒவ்வொரு நிறுவனத்திலும், ஈடுக்கோரல்களை உடனடியாக நிறைவேற்றுதல், மனக்குறைகளை கையாளுதல் போன்றவற்றுக்கும், நிறுவனத்திடம் மற்றும் ஐஆர்டிஏ மட்டத்தில் புகார்களை அளிப்பதற்கு வழிமுறைகள் இருக்கின்றன.

காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் காப்பீட்டிக்கும் சேவைகள், தேசத்தின் கிராமப்புறங்களிலும் மற்றும் குறைந்த வருமானமுள்ள மக்கள் உள்ள இடங்களிலும் ஒரேபோல சென்றடைவதை உறுதிப்படுத்துவதற்காக, ஐஆர்டிஏ உத்தரவுகளை வெளியிட்டிருக்கிறது.

காப்பீட்டு பாலிசிகளை விற்பனை செய்பவர்கள் மற்றும் சேவை செய்பவர்கள் அதாவது முகவர்கள், கூட்டாண்மை முகவர்கள், தரகர்கள், அளவாய்வாளர்கள், மூன்றாம் நிலை நிர்வாகிகள் (TPA-கள்) மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் ஆகியவை ஐஆர்டிஏ -வால் உரிமமளிக்கப்பட்டு பல்வேறு ஒழுங்குவிதிகள் மூலம் முறைப்படுத்தப்படுகின்றன.

படம் 1 ஐஆர்டிஏ மூலம் கட்டுப்படுத்தப்பட்ட அமைப்புகள்



### 3. இந்தியாவில் காப்பீட்டு ஒழுங்குமுறை கட்டமைப்பு

காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938 மற்றும் இன்சூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி மற்றும் டெவலப்மென்ட் அத்தாரிட்டி, 1999 ஆகியவை, இந்தியாவில் காப்பீட்டு ஒழுங்குமுறைகளின் அடிப்படையாக அமைகின்றன. காப்பீட்டு வணிகத்திற்கு நேரடியாகவோ மறைமுகமாகவோ பொருந்தக்கூடிய வேறு சட்டங்களும் தேசத்தில் இருக்கின்றன.

#### 1. காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938

காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938, இந்தியாவில் காப்பீட்டு வணிகத்தை ஆட்சி செய்யும் அடிப்படை காப்பீட்டு சட்டமாகும். இது காப்பீட்டு பெறுகின்றவர்களை பாதுகாப்பதற்காக உருவாக்கப்பட்டது, இது காப்பீட்டு அளிப்பவர்களின் செயல்களை நன்றாக கட்டுப்படுத்துவதற்காக விரிவான ஏற்பாடுகளை கொண்டிருந்தது மற்றும் 1939 ஜூலை 1ஆம் தேதி முதல் செயல்படுத்தப்பட்டது. இந்தச் சட்டம், சட்டத்தின் ஏற்பாடுகளை வலிமைப்படுத்தும் விதமாக அவ்வப்பொழுது திருத்தப்பட்டிருக்கிறது.

காப்பீட்டுச் சட்டம் 1938-இல் காப்பீட்டு நிறுவனங்களை கண்காணிப்பதற்கும் செயற்பாடுகளை கட்டுப்படுத்துவதற்குமான விதிகளை கொண்டிருக்கிறது; அந்த சட்டத்தின் சில முக்கியமான பிரிவுகள் கீழே பட்டியலிடப்பட்டிருக்கின்றன:

- i) காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் பதிவிடல் மற்றும் பதிவிடல்களை புதுப்பித்தல் (பிரிவு 3 & 70)
- ii) நிறுவனத்திற்கு போதுமான முதலீடு இருக்கவேண்டும் மற்றும் கடன் தீர்க்கும் ஆற்றலைப் பெற்றிருக்கவேண்டும் (பிரிவு 64 V)
- iii) காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் சொத்துக்கள் அதற்காக பரிந்துரை செய்யப்பட்ட விதிமுறைகளுக்கு ஏற்ப முதலீடு செய்யப்படவேண்டும் என்ற கட்டாயம் (பிரிவு 27 & 85)
- iv) கணக்காய்வை பராமரித்தல் மற்றும் ஒழுங்குபடுத்துபவருக்கு ரிடர்ன்களை அளிப்பதற்கான தேவை (பிரிவு 28)
- v) கிராமப்புற மற்றும் சமூகப் பிரிவுகளுக்காக காப்பீட்டு அளிப்பவர்களுக்கு உள்ள கடமை (பிரிவு 32B & 32C)
- vi) பாலிசிகள் மற்றும் நியமனங்களின் ஒதுக்கீடு மற்றும் உரிமை மாற்றுதல்களுக்கான விதிகள் (பிரிவு 38 & 39)
- vii) நிர்வாக செலவுகளுக்கென்று உள்ள வரம்புகள் (பிரிவு 40)
- viii) முகவர்களுக்கு உரிமம் அளித்தல் மற்றும் அவர்களுக்கான ஊதியமளித்தல் (பிரிவு 40-லிருந்து 44 வரை)
- ix) இந்தியாவில் எவரிடமாவது காப்பீட்டு பாலிசியை எடுப்பதற்கு, புதுப்பிப்பதற்கு அல்லது தொடர்வதற்கு தூண்டும் வகையில் தள்ளுபடிகளை பயன்படுத்துவதை தடை செய்தல் (பிரிவு 41)
- x) பாலிசிதாரர்களிடம் அளிக்கப்படும் எல்லா வாக்குறுதிகளையும் நிறைவேற்றும் வகையில் காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் கடன் தீர்க்கும் திறன் (நிதி வலிமை) (பிரிவு 64V)
- xi) ப்ரீமியத்தை முன்பணமாக கட்டுதல் (பிரிவு 64VB)
- xii) இழப்புகள் பற்றிய கருத்தாய்வின் தேவை (பிரிவு 64UM)

#### 1. காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையச் சட்டம் (The Insurance Regulatory & Development Authority Act), 1999

காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம் (ஐஆர்டிஏ), ஒரு தனிப்பட்ட ஆணையமாக, காப்பீட்டுத் துறையை ஒழுங்குபடுத்தி முன்னேற்றுவதற்காக நாடாளுமன்றத்தால் 2000-இல் நிறுவப்பட்டது, [அதாவது இன்சூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி அன்ட் டெவலப்மென்ட் அத்தாரிட்டி சட்டம், 1999 என்ற பெயரில்].

IRDA சட்டத்தின் முகவுரை கூறுவது என்னவென்றால்:

“இது காப்பீட்டு பாலிசிதாரர்களின் நலனை பாதுகாப்பதற்கும், ஒழுங்குபடுத்துவதற்கும், காப்பீட்டுத் துறையை சரியான வகையில் மேம்படுத்தி முன்னேற்றுவதற்கும் மற்றும் அத்துடன் சம்பந்தப்பட்ட விஷயங்களுக்காகவும் ஆணையத்தை நிறுவ உருவாக்கப்பட்ட சட்டம்.”

காப்பீட்டாளர்கள் மற்றும் இடைத்தரகர்கள் இருவருக்குமான கடமைகளை நிர்ணயம் செய்து பாலிசிதாரர்களின் நலனை பாதுகாப்பதற்காக, ஐஆர்டிஏ, ஒழுங்குமுறைகளை பரிந்துரை செய்துள்ளது.

இந்த ஒழுங்குமுறைகள், காப்பீட்டாளர்களின் பின்வரும் கடமைகளை பற்றியும் பரிந்துரைக்கிறது.

- ✓ விற்பனை செய்யும் இடம்,
- ✓ பாலிசி சேவையளித்தல்,
- ✓ ஈடுக்கோரல் சேவையளித்தல்,
- ✓ அவர்களது செலவு கட்டுப்பாடுகள், முதலீடு மற்றும்
- ✓ பாலிசிதாரர்களிடம் அளித்த வாக்குறுதிகளை நிறைவேற்றுவதற்கான நிதி வலிமை

### 3. வேறு சட்டங்கள்/சட்டமியற்றல்கள்

இத்துடன், இந்தியாவின் காப்பீட்டு வணிகம், தேசத்தின் வேறு பல சட்டங்கள்/சட்டமியற்றல்களுடன் இணைக்கப்பட்டிருக்கின்றன. அவற்றில் சில கீழே பட்டியலிடப்பட்டிருக்கின்றன:

- i) தொழிலாளி இழப்பீடு சட்டம் (Workmen's Compensation Act), 1923 [2010-இல் எம்ப்ளாயீஸ் காம்பென்சேஷன் சட்டம் என்று திருத்தியமைக்கப்பட்டு பெயர் மாற்றப்பட்டது]
- ii) ஊழியர் அரசு ஈட்டுறுதி சட்டம், (Employees' State Insurance Act), 1948
- iii) ஆயுள் காப்பீட்டு கழகம் சட்டம், (Life Insurance Corporation Act), 1956
- iv) வைப்புத்தொகை காப்புறுதி மற்றும் கடன் உத்தரவாத கழகம் சட்டம், (Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation Act) 1961
- v) கடல் காப்பீடு சட்டம், (Marine Insurance Act) 1963
- vi) ஏற்றுமதி கடன் உத்தரவாத கழகம் சட்டம் (Export Credit Guarantee Corporation Act) 1964
- vii) ஜெனரல் இன்சூரன்ஸ் பிஸினஸ் (நாட்டுடைமயாக்கல்) சட்டம் (General Insurance Business (Nationalisation) Act) 1972
- viii) ஜெனரல் இன்சூரன்ஸ் பிஸினஸ் (நாட்டுடைமயாக்கல்) திருத்த சட்டம் (General Insurance Business (Nationalisation) Amendment Act) 2002
- ix) மோட்டார் வாகன சட்டம், (Motor Vehicles Act) 1988
- x) பொது பொறுப்பு காப்பீடு சட்டம், ( Public Liability Insurance Act) 1991.

இந்த பொதுவான சட்டங்களைத் தவிர, காப்பீட்டு வணிகத்தின் ஒழுக்கம் மற்றும் பாலிசிதாரர் பாதுகாப்பு சம்பந்தப்பட்ட குறிப்பிட்ட விஷயங்களை பற்றிய ஒழுங்குமுறைகள், ஆணைகள் மற்றும் சுற்றறிக்கைகள் போன்றவை ஐஆர்டிஏ -ஆல் அவ்வப்பொழுது வெளியிடப்பட்டுள்ளன.

பின்வரும் கூறுகளில் எது சரியானது?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனங்களை பாதுகாப்பதே காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதியின் முதன்மையான நோக்கம்.
  - II. பாலிசிதாரரை பாதுகாப்பதே காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதியின் முதன்மையான நோக்கம்.
  - III. காப்பீட்டு இடைத்தரகர்களை பாதுகாப்பதே காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதியின் முதன்மையான நோக்கம்.
  - IV. அரசை பாதுகாப்பதே காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதியின் முதன்மையான நோக்கம்.
-

## 2. ஒழுங்குவிதிகள் மற்றும் காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு பொருந்தும் நன்னடத்தை கோட்பாடுகள்

### 1. காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு பொருந்தும் ஒழுங்குவிதிகள்

காப்பீட்டுச் சட்டம் 1938 (பிரிவு 42)இன்படி, காப்பீட்டு முகவராவதற்கு ஒருவர் உரிமம் பெற்றிருக்கவேண்டும். உரிமம் வழங்குதல் மற்றும் முகவர் ஆள் எடுப்பு சம்பந்தமான வேறு விஷயங்களை ஐஆர்டிஏ செய்கிறது. இந்த செயலில் ஒவ்வொரு கட்டத்திலும் இணங்கவேண்டிய ஒழுங்குமுறைகள் இருக்கின்றன.

காப்பீட்டுச் சட்டம் 1938 மற்றும் இன்தூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி அன்ட் டெவலப்மென்ட் அத்தாரிட்டி (ஐஆர்டிஏ) சட்டம் 1999-இல் குறிப்பிடப்பட்ட முகவர்கள் சம்பந்தமான முக்கிய விதிகள் சில கீழே விவாதிக்கப்பட்டுள்ளன

#### i) காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938

##### முக்கியமானவை

ஒரு காப்பீட்டு முகவருக்கு, பிரிவு 42ன் கீழ் உரிமம் அளிக்கப்படவேண்டும். இந்த பிரிவின் கீழ், ஒரு காப்பீட்டு முகவர், இதை பெற அல்லது பெறுவதற்கு ஒத்துக்கொள்வது “கமிஷன் மூலமான ஊதியம் அல்லது காப்பீட்டு வணிகத்தை செய்யும் திறனைக் கருதி ஊதியம் பெறுதல். இதில் பாலிசியைத் தொடர்தல், புதுப்பித்தல் அல்லது புத்தாக்கம் சம்பந்தப்பட்ட வணிகமும் உட்படுத்தப்படும்.”.

ஒரு முகவர் தனி முகவராகவோ அல்லது கூட்டாண்மை முகவராகவோ இருக்கலாம். தனி முகவர் என்பவர் ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பிரதிநிதியாக இருப்பவர் மற்றும் ஒரு கூட்டாண்மை முகவர் தனி நபர் அல்லாத காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பிரதிநிதியாக செயல்படுபவர். முகவர்களின் வகைகளுக்கு ஏற்ப தனித்தனியான ஒழுங்குமுறைகளை ஐஆர்டிஏ வெளியிட்டிருக்கிறது.

ஒரு முகவர், ‘ஆயுள்’ அல்லது ‘பொது’ காப்பீட்டு செய்வதற்காக அல்லது இரண்டுமே செய்வதற்காக உரிமத்தைப் பெறலாம். ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டாளர் மற்றும் ஒரு பொது காப்பீட்டாளராக உரிமம் பெற்ற காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு கலவைக் காப்பீட்டு முகவர்கள் என்று பெயர்.

#### ii) தனித்தியங்கும் ஆரோக்கிய காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கான முகவர்கள்

ஒரு தனித்தியங்கும் ஆரோக்கிய காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பாலிசிகளை வழங்க விரும்பும் ஆயுள் காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு, கட்டாய ஐசி-34 சான்றிதழ் தகுதியை புறக்கணிக்க ஐஆர்டிஏ தீர்மானம் செய்துள்ளது.

பாலிசிகளை விற்பனை செய்வதற்காக, ஐசி-33 சான்றளிப்பு தகுதியுள்ள ஆயுள் காப்பீட்டு முகவர்களை கலவை முகவர்களாக மாற்ற விரும்பும் தனித்தியங்கும் ஆரோக்கிய காப்பீட்டாளர்கள், இதுபோன்ற முகவர்களை, ஆரோக்கிய காப்பீட்டின் உட்புற பயிற்சி செயல்திட்டத்தை குறைந்தபட்சம் 25 மணி நேரங்களுக்கு மேற்கொள்ளுமாறு செய்தால் போதும். இதில் ஆரோக்கிய காப்பீட்டு, ஆரோக்கிய காப்பீட்டு சார்ந்த அடிப்படை சொற்கள், மற்றும் பாலிசிகளின் பயிற்சி அடங்கியிருக்கும். எனினும், இதுபோன்ற கலவை முகவர்கள் அவர்களுடைய உரிமத்தின் பொது பகுதியை, ஐசி-34 சான்றளிப்பை பெறாமல் ஆயுளில்லாத பொது காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் கைமாற்ற அனுமதிக்கப்படமாட்டார்கள்.

பாலிசிகளை விநியோகம் செய்வதற்காக, தனித்தியங்கும் ஆரோக்கிய காப்பீட்டு நிறுவனங்களை வேறு ஆயுள் மற்றும்/அல்லது ஆயுளில்லாத காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் தனி முகவர்கள், கலவை முகவர்களின் சேவைகளை பெற அனுமதிக்க ஐஆர்டிஏ தீர்மானித்தது. ஆனால் இதுபோன்ற முகவர்களும் மற்றும் கூட்டாண்மை முகவர்களும் 25 மணிநேர பயிற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

எனினும், எந்த ஆயுள் மற்றும்/அல்லது ஆயுளில்லாத பொது காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் முகவர் அவர்/அவளுடைய சேவைகளை ஒன்றுக்கு மேற்பட்ட தனித்தியங்கும் ஆரோக்கிய காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு அளிக்கமுடியாது.

இந்திய வேளாண் காப்பீட்டு கழகம் (Agriculture Insurance Corporation of India -AIC), எந்தவித வணிக முரண்பாடும் இல்லாமல் அல்லது தேசத்திலுள்ள ஏதேனும் GIPSA நிறுவனத்தின் செயல்களுடன் போட்டியிடாமல், பயிர் காப்பீட்டு அளிப்பதையும் ஐஆர்டிஏ அங்கீகரிக்கிறது. இதனால் இது வேளாண் காப்பீட்டு நிறுவனத்தை, அதன் சொந்த பாலிசிகளை வேறு ஆயுளில்லாத பொது காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் முகவர்கள் மற்றும் கூட்டாண்மை முகவர்களை வைத்து விநியோகம் செய்வதற்கு அனுமதிப்பதாக தீர்மானிக்கப்பட்டுள்ளது. சேவைகளை அளிக்க விரும்பும் முகவர்கள் மற்றும் கூட்டாண்மை முகவர்கள் அவர்களுடைய தலைமை பொது காப்பீட்டாளரிடமிருந்து பெற்ற "மறுப்பின்மை சான்றிதழை" சமர்ப்பிக்கவேண்டும் மற்றும் AIC-யிடம் அவர்களது பாலிசிகளை விநியோகம் செய்வதற்கு பதிவு செய்யவேண்டும்.

சில நேரங்களில் ஒரு முகவர் அல்லது கூட்டாண்மை முகவர் மூன்று ஆயுளில்லாத பொது காப்பீட்டாளர்களிடம் செயல்படும் நிலை ஏற்படக்கூடும். எனவே, அதுபோன்ற நிலைகளில், தலைமை காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் குறைந்தபட்ச வணிகத் தேவைகளை அந்த முகவர்கள் முழுமையாக பூர்த்தி செய்வார். தலைமை காப்பீட்டாளர்களால் கூறப்படும் குறைந்தபட்ச வணிகத் தேவைகளை பூர்த்தி செய்யமுடியாவிட்டால், அவர்கள் சேவையளிக்கும் ஒரு காப்பீட்டாளரிடமிருந்து வேறு காப்பீட்டாளரிடம் முகவர்களின் உரிம மாற்றம் செய்வதற்காக காலப் போக்கில் வெளியிடப்படும் சுற்றறிக்கைகள் மற்றும் வழிமுறைகளுக்கு இணங்க தங்களுடைய உரிமத்தை ஒரு காப்பீட்டாளரிடமிருந்து வேறொருவரிடம் அவர்களால் மாற்ற முடியாது.

காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938 ஒரு காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்கு ஒருவருக்கு உரிமம் தேவை என்பதை கட்டாயப்படுத்துகிறது. இன்சூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி அன்ட் டெவலப்மென்ட் அத்தாரிட்டி (காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு உரிமையளித்தல்) ரெகுலேஷன்ஸ், 2000 மற்றும் இன்சூரன்ஸ் ரெகுலேட்டரி அன்ட் டெவலப்மென்ட் அத்தாரிட்டி (காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு உரிமையளித்தல்) (திருத்தியமைத்த) ரெகுலேஷன்ஸ், 2002, முகவர்களுக்கு உரிமை வழங்கல் சம்பந்தமான விளக்கமான ஒழுங்குமுறைகளை அளிக்கிறது. இவை ஐஆர்டிஏ வலைத்தளத்தில் கொடுக்கப்பட்டுள்ளன: [www.irdaindia.gov.in](http://www.irdaindia.gov.in).

## முக்கியமானவை

### எதிர்ப்பு தேர்வு (எதிர்ப்பு-தேர்வு)- Adverse Selection (Anti-selection)

இது, சாதாரண நிலையைவிட அதிக அபாயத்தில் இருப்பவர்களை (அல்லது காப்பீட்டு அளிக்கமுடியாதவர்), ஆனால் அவர்களுடைய தற்போதைய நிலையை மறைத்து/ஏமாற்றுபவர்களை காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒத்துக்கொள்ளுதல் பற்றி கூறுகிறது. அவர்களின் விண்ணப்பத்தை ஒத்துக்கொள்வதால் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு 'எதிர்ப்பு' விளைவு ஏற்படுகிறது. ஏனென்றால் சாதாரணமாக காப்பீட்டு பரிமியங்கள் சராசரி நிலையில்

இருக்கும் பாலிசிதாரர்களின் அடிப்படையில் தான் கணக்கிடப்படுகிறது. (எ.கா. நல்ல ஆரோக்கியத்துடன் இருத்தல் / இடர் விளைவிக்காத சூழ்நிலைகளில் வேலைபுரியாமல் இருத்தல்.)

முகவர்கள், காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் பிரதிநிதியாக மட்டுமில்லாமல் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கும் காப்பீட்டாளருக்கும் மத்தியில் ஒரு இணைப்பாக செயல்படுகிறார்கள். வாடிக்கையாளர்களின் தேவைக்கு ஏற்ப சரியான பாலிசிகளை பரிந்துரை செய்வதுதான் அவர்களுடைய பங்கு. அதே நேரத்தில், காப்பீட்டு பெறுபவரின் அபாயத்தை நன்கு புரிந்துகொண்டு காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் நலனுக்கேற்ற முறையில் செயல்படவேண்டும். இதன் மூலம் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு எதிராக தீங்கு விளைவிக்கும் எந்த எதிர் தேர்வும் செய்யப்படாமல் தடுக்கப்படும்.

#### 4. காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு உரிமை வழங்குவதற்கான விதிகள்

காப்பீட்டு முகவர்களுக்கு உரிமை வழங்குதல் மற்றும் புதுப்பித்தல் சம்பந்தமான விதிகள் மற்றும் உரிமை பெறுவதற்கான செயல்முறைகள் காப்பீட்டுச் சட்டத்தில் கூறப்பட்டுள்ளது மற்றும் அதன் ஒழுங்குமுறைகள் கீழே சுருக்கமாக தரப்பட்டுள்ளன:

##### 1) விண்ணப்பதாரரின் கல்வித்தகுதி

விண்ணப்பதாரர் வசிக்கும் இடத்தில் கடந்த மக்கள் தொகை கணக்கெடுப்பின்படி ஐந்தாயிரத்திற்கும் மேற்பட்டவர்கள் இருந்தால், குறைந்தபட்சம் 12ஆம் வகுப்பு அல்லது அதற்கு இணையாக அங்கீகரிக்கப்பட்ட வாரியம்/கழகத்தால் நடத்தப்பட்ட தேர்வில் தேர்ச்சி பெற்றிருக்க வேண்டும், மற்றும் வேறு இடத்தில் வசிப்பதானால் 10-ஆம் வகுப்பு அல்லது அதற்கு இணையாக அங்கீகரிக்கப்பட்ட வாரியம்/கழகத்தால் நடத்தப்பட்ட தேர்வில் தேர்ச்சி பெற்றிருக்க வேண்டும்.

##### 2) விண்ணப்பதாரரின் தகுதியின்மைகள்

காப்பீட்டுச் சட்டம் 1938, பிரிவு 42 துணைப்பிரிவு (4)ன்படி, ஒரு விண்ணப்பதாரரை தகுதியற்றவராக ஆக்குவதற்கு சில நிபந்தனைகள் உள்ளன.

விண்ணப்பதாரராக அவர்/ அவள் முகவர் உரிமத்தை பெற தகுதியை இழக்கும் நிலைகள்:

- i. முதிரா வயதுடையாதவராக இருந்தால்,
- ii. மன நோயுள்ளவராக இருந்தால்,
- iii. தகுதிவாய்ந்த அதிகார நீதிமன்றத்தில் குற்றம் செய்தவராக அல்லது நம்பிக்கை/ஏமாற்றுதல்/ மோசடி/குற்றத்திற்கு உடந்தையாக/இதுபோன்ற சட்ட அத்துமீறல்களை செய்ய தூண்டும் முயற்சியில் குற்றவாளியாக நிரூபிக்கப்பட்டிருந்தால்,
- iv. ஒரு காப்பீட்டாளர் அல்லது காப்பீட்டு பெற்றவருக்கு எதிராக ஏதேனும் மோசடி, அயோக்கியத்தனம் அல்லது திரித்துக்கூறுதல் போன்றவற்றை தெரிந்தோ அல்லது மறைமுகமாகவோ செய்ததாக நிரூபிக்கப்பட்டிருந்தால்,
- v. [தனி நபராக இருந்தால்] ஆணையத்தின் வழிமுறைகளில் குறிப்பிடப்பட்ட தேவையான கல்வித்தகுதிகளை மற்றும் செய்முறை பயிற்சிகளை பன்னிரெண்டு மாதங்களுக்கு மேல் பெற்றிருக்காவிட்டால்,
- vi. [நிறுவனமாக, நிர்வாகி/பங்குதாரர்/செயலாட்சி அலுவலர்கள்/வேறு நியமிக்கப்பட்ட ஊழியர்களாக இருந்தால்] தேவையான கல்வித்தகுதிகளை மற்றும் செய்முறை

பயிற்சியை பெற்றிருக்காவிட்டால் மற்றும் குறிப்பிட்ட பரீட்சையில் தேர்ச்சி பெறாவிட்டால்

vii. ஐஆர்டிஏ-ஆல் ஒழுங்குமுறைகளில் குறிப்பிடப்பட்ட நடத்தை நெறிகளை மீறியிருந்தால்.

### 3) செய்முறை பயிற்சி

- i. முதல் முறை முகமை உரிமத்திற்காக விண்ணப்பிப்பவர்கள், ஐஆர்டிஏ-யால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிலையத்திலிருந்து குறைந்தது ஐம்பது மணிநேர செய்முறை பயிற்சியை, ஆயுள் அல்லது பொது காப்பீட்டு வணிகத்தில் பெற்றிருக்கவேண்டும் மற்றும் இதை இரண்டு அல்லது மூன்று வாரங்களில் செய்து முடிக்கலாம்.
- ii. முதல் முறை ஒரு கலவைக் காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்கான உரிமத்திற்காக விண்ணப்பிப்பவர்கள், ஐஆர்டிஏ யால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிலையத்திலிருந்து குறைந்தது எழுபத்தி ஐந்து மணிநேர செய்முறை பயிற்சியை ஆயுள் அல்லது பொது காப்பீட்டு வணிகத்தில் பெற்றிருக்கவேண்டும் மற்றும் இதை இரண்டு அல்லது மூன்று வாரங்களில் செய்து முடிக்கலாம்.
- iii. இங்கே விண்ணப்பதாரர் என்பவர்
  - ✓ இந்திய காப்பீட்டு நிலையத்தின் ஒரு இணையாளி / கூட்டாளி,
  - ✓ இன்ஸ்டிடியூட் ஆப் சார்ட்டர் அகவுண்டன்ட்ஸ் ஆஃப் இந்தியாவின் ஒரு இணையாளி / கூட்டாளி,
  - ✓ இன்ஸ்டிடியூட் ஆப் காஸ்ட்ஸ் அன்ட் வர்க்ஸ் அகவுண்டன்ட்ஸ் ஆஃப் இந்தியாவின் ஒரு இணையாளி / கூட்டாளி,
  - ✓ இன்ஸ்டிடியூட் ஆப் கம்பனி செக்ரெடரீஸ் ஆஃப் இந்தியாவின் ஒரு இணையாளி / கூட்டாளி,
  - ✓ ஆக்சவாரியல் சொசைட்டி ஆஃப் இந்தியாவின் ஒரு இணையாளி / கூட்டாளி,
  - ✓ ஏதாவது மாநில அரசு அல்லது மத்திய அரசால் ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்ட கல்வி நிலையம்/பல்கலைக்கழகத்தில் மாஸ்டர் ஆப் பிஸினஸ் அட்மினிஸ்டிரேஷன் படித்தல்; அல்லது
  - ✓ ஏதாவது மாநில அரசு அல்லது மத்திய அரசால் ஒப்புதல் அளிக்கப்பட்ட கல்வி நிலையம்/பல்கலைக்கழகத்தில் தொழில் சார்ந்த கல்வித் தகுதியை பெற்றிருந்து, அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிலையத்திலிருந்து குறைந்தது இருபத்தி ஐந்து மணி நேரங்களுக்கு செயல்முறை பயிற்சியை நிறைவு செய்திருக்கவேண்டும்.

### 4) பரீட்சை

- i. விண்ணப்பதாரர், இந்திய காப்பீட்டு நிலையம், மும்பை அல்லது வேறு ஏதேனும் 'தேர்வு நிலையத்திலிருந்து' ஆயுள் அல்லது பொது காப்பீட்டு வணிகத்தின் வேலை-வாய்ப்பு (pre-recruitment) பரீட்சையில், அல்லது இரண்டிலும் தேர்ச்சி பெற்றிருக்கவேண்டும்.

### 5) செலுத்தப்படவேண்டிய கட்டணம்

ஒரு காப்பீட்டு முகவர் அல்லது கூட்டாண்மை காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்கு உரிமம் வழங்குவதற்கும்/புதுப்பிப்பதற்கும் ஆணையத்திடம் செலுத்தப்படவேண்டிய கட்டணம் ரூ. இருநூற்றி ஐம்பது அல்லது அவ்வப்போது திருத்தப்பட்ட தொகையாகும்.

### 6) முகவரின் உரிமத்திற்கு விண்ணப்பிப்பதற்கான செயல்முறை

- i. இந்த உரிமம் வழங்கும் செயல், சாதாரணமாக, காப்பீட்டாளர் ஒரு நபரை செயல்முறை பயிற்சி மேற்கொள்ளுமாறு எடுத்துரைப்பதிலிருந்து துவங்கப்படுகிறது.



- ii. இந்த கட்டாய பயிற்சி முடிந்தவுடன், எழுத்துத் தேர்வை மேற்கொள்வதன் பொருட்டு குறிப்பிட்ட வடிவத்திலான விண்ணப்பத்தை விண்ணப்பதாரர் சமர்ப்பிக்கவேண்டும்.
- iii. எழுத்துத் தேர்வில் தேர்ச்சி பெற்றவுடன், எடுத்துரைக்கும் காப்பீட்டாளரால் “நியமிக்கப்பட்ட நபரிடம்” சமர்ப்பிப்பதற்காக, ஒரு விண்ணப்பத்தை விண்ணப்பதாரர் தயார் செய்யவேண்டும்.

“நியமிக்கப்பட்ட நபர்” என்பது காப்பீட்டாளரால் குறிப்பிடப்பட்ட, விற்பனை செயற்பாடுகளின் பொறுப்பேற்றிருக்கும் அதிகாரி மற்றும் ஒழுங்குமுறைகளுக்கு ஏற்ப உரிமங்களை வழங்குவதற்காக அல்லது புதுப்பிப்பதற்காக ஆணையத்தால் அதிகாரமளிக்கப் பட்டவராகும்.

மேலேயுள்ள எல்லா தேவைகளையும் பூர்த்தி செய்து ஆணையத்திற்கு பணம் செலுத்திய சான்றை பெற்றதும், நியமிக்கப்பட்ட நபர்கள் அடையாள அட்டையுடன் உரிமத்தையும் வழங்குவார். நிறுத்தப்படாமல் அல்லது ஒப்படைக்கப்படாமல் இருக்கும்வரை, இந்த உரிமம் 3 வருடகாலங்களுக்கு செல்லத்தக்கதாக இருக்கும்.

உரிமத்தை புதுப்பிப்பதற்காக, அந்த முகவர், ஒரு அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிலையத்திலிருந்து ஆயுளாக இருந்தாலும் பொதுவாக இருந்தாலும், அதற்காக கூடுதலாக 25 மணிநேர பயிற்சியை பெறவேண்டும். நியமிக்கப்பட்டவர் இந்த ஒழுங்குமுறையின் கீழ், உரிமத்தை அளிப்பதையோ புதுப்பிப்பதையோ தவிர்த்தால், அதற்கான காரணத்தை விண்ணப்பதாரரிடம் கூறவேண்டும்.

உரிமத்திற்காக ‘நியமிக்கப்பட்ட நபரிடம்’ சமர்ப்பிக்கப்படும் விண்ணப்பங்கள் குறிப்பிடப்பட்ட வடிவத்தில் இருக்கவேண்டும்.

- ✓ விண்ணப்பதாரர் ஒரு தனி நபராக இருந்தால், விண்ணப்பம் ஐஆர்டிஏ -முகவர்கள்-VA என்ற படிவத்தில் இருக்கவேண்டும்
- ✓ விண்ணப்பதாரர் ஒரு நிறுவனமாக இருந்தால், விண்ணப்பம் ஐஆர்டிஏ -முகவர்கள்- VC என்ற படிவத்தில் இருக்கவேண்டும்

ஒரு கலவைக் காப்பீட்டு முகவராக ஆவதற்கு, இரண்டு தனி விண்ணப்பங்களை சமர்ப்பிக்கப்படவேண்டும். அளிக்கப்பட்ட உரிமம், ஒரு காப்பீட்டு முகவர் ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டாளராக அல்லது ஒரு பொது காப்பீட்டாளராக அல்லது இரண்டுமாக செயல்படும் உரிமையை வழங்கும்.

## 7) உரிமத்தை ரத்து செய்தல்

உரிமம் பெற்றிருக்கும் காலத்தில், காப்பீட்டு முகவர், ஒழுங்குமுறைகளில் குறிப்பிடப்பட்ட ஏதேனும் தகுதிக்கேடை செய்தால், நியமிக்கப்பட்ட நபர் ஒரு காப்பீட்டு முகவரின் உரிமத்தை ரத்து செய்யலாம் மற்றும் ஏற்கனவே அளிக்கப்பட்ட அவருடைய உரிமத்தை மற்றும் அடையாள அட்டையை திரும்ப பெறலாம்.

## 8) நகல் உரிமம் அளித்தல்

இழக்கப்பட்ட, அழிக்கப்பட்ட அல்லது சிதைக்கப்பட்ட உரிமத்திற்கு பதிலாக ரூபாய் ஐம்பது கட்டணத்தை கட்டினால், ஒரு நகல் உரிமத்தை ஆணையம் வழங்கக்கூடும்.

## 1. முகவர்களின் நன்னடத்தைக் கோட்பாடுகள்

காப்பீட்டு முகவராக உரிமம் பெற்ற ஒவ்வொரு நபரும் கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நன்னடத்தைக் கோட்பாடுகளுக்கு இணங்க வேண்டும் என்று ஐஆர்டிஏ வழிமுறைகள் நிபந்தனை விதிக்கிறது:-

### அ) ஒவ்வொரு காப்பீட்டு முகவரும்

- i) அவரது, மற்றும் அவர் காப்பீட்டு முகவராக இருக்கும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் அடையாளத்தை காட்ட வேண்டும்;

- ii) வாய்ப்பாளர் கேட்கும்போது, அவருடைய உரிமத்தை காட்டவேண்டும்;
- iii) விற்பனைக்காக வைக்கப்படும் காப்பீட்டு பாலிசிகளைப் பற்றிய தேவையான தகவல்களை கவனமாக விளக்கவேண்டும் மற்றும் குறிப்பிட்ட காப்பீட்டுத் திட்டத்தை பரிந்துரை செய்யும்போது வாய்ப்பாளரின் தேவைகளை மனதில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும்;
- iv) வாய்ப்பாளர் கேட்கும் பட்சத்தில், விற்பனை செய்யப்படும் காப்பீட்டு பாலிசியின் மூலம் கிடைக்கும் கமிஷன் வீதங்களைப் பற்றி கூறவேண்டும்;
- v) விற்பனை செய்வதற்காக வைக்கப்பட்டிருக்கும் காப்பீட்டு பாலிசிக்காக செலுத்தப்படவேண்டிய ப்ரீமியத்தைப் பற்றி குறிப்பிடவேண்டும்;
- vi) முன்மொழிவு படிவத்தில் காப்பீட்டாளருக்கு தேவைப்படுகின்ற தகவல்களின் தன்மையை பற்றி மற்றும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் வாங்குவதற்காக தெரிவிக்கவேண்டிய முக்கியத் தகவல்களின் முக்கியத்துவத்தை பற்றியும் வாய்ப்பாளரிடம் விளக்கவேண்டும்;
- vii) வாய்ப்பாளரிடம் எதிர்மாறான பழக்கங்கள் அல்லது தொடர்ச்சியற்ற வருமானம் ஆகியவற்றைப் பற்றி காப்பீட்டாளரிடம் அறிக்கை போன்ற வடிவத்தில் தெரிவிக்கவேண்டும் (அதாவது “காப்பீட்டு முகவர்களின் ரகசிய அறிக்கை”). இது, காப்பீட்டாளரிடம் சமர்ப்பிக்கப்படும் ஒவ்வொரு முன்மொழிவுடனும் அளிக்கப்படவேண்டும், மற்றும் வாய்ப்பாளரைப் பற்றித் தேவையான விசாரணைகளை செய்துவிட்டு, முன்மொழிவை ஏற்றுக்கொள்வதற்கு காப்பீட்டு ஏற்பளிப்பாளரின் தீர்மானத்தை பாதிக்க வைக்கும் உண்மைகளை பற்றியும் தெரிவிக்கவேண்டும்;
- viii) வாய்ப்பாளரிடம் முன்மொழிவு காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டதா அல்லது தவிர்க்கப்பட்டதா என்பதை உடனடியாக அறிவிக்கவேண்டும்;
- ix) காப்பீட்டாளரிடம் முன்மொழிவு படிவத்தை பதிவு செய்யும்போது தேவையான ஆவணங்களை பெற்றுக்கொள்ளவும் மற்றும் முன்மொழிவை பூர்த்தி செய்வதற்காக காப்பீட்டாளரால் அடுத்தடுத்து கேட்கப்படும் வேறு ஆவணங்களையும் பெற்றுக்கொள்ளவேண்டும்;
- x) பாலிசிதாரர்கள் அல்லது உரிமை கோருபவர்கள் அல்லது பலன் பெறுபவர்களுக்கு, காப்பீட்டாளரிடமிருந்து ஈடுக்கோரல்களை பெறுவதற்கான தேவைகளை பூர்த்திசெய்வதற்கு போதுமான உதவியை அளிக்கவேண்டும்;
- xi) ஒவ்வொரு தனித்தனி பாலிசிதாரரிடமும், வாரிசு நியமனம் அல்லது உரிமை மாற்றம் செய்வதற்கு அல்லது முகவரி மாற்றுவதற்கு அல்லது விருப்பத்தேர்வுகளை பயன்படுத்துவதற்கு தேவையான அறிவுரையை வழங்க வேண்டும் மற்றும் தேவைப்படும் இடத்தில், வேண்டிய உதவியை அளிக்கவேண்டும்;

### ஆ) எந்த காப்பீட்டு முகவரும்

- i. ஒரு செல்லத்தக்க உரிமம் இல்லாமல் காப்பீட்டு வணிகத்தை கோரவோ அல்லது பெறவோ முடியாது;
- ii. முன்மொழிவு படிவத்தில் முக்கியத் தகவல்களை தவிர்க்குமாறு வாய்ப்பாளரிடம் கூறமுடியாது;
- iii. முன்மொழிவு படிவத்தில் அல்லது காப்பீட்டாளரிடம் முன்மொழிவை ஒப்புக்கொள்வதற்காக கொடுக்கப்படும் ஆவணங்களில் தவறான தகவல்கள் தருமாறு வாய்ப்பாளரை தூண்டக்கூடாது;
- iv. வாய்ப்பாளரிடம் மரியாதையற்ற முறையில் நடந்துகொள்ளக்கூடாது;
- v. வேறு காப்பீட்டு முகவரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட எந்த ஒரு முன்மொழிவிலும் தலையிடக்கூடாது;

- vi. அவருடைய காப்பீட்டாளரால் அளிக்கப்படுவதைத் தவிர வித்தியாசமான விலைகள், பயன்கள், விதிமுறைகளையும் வரையறைகளையும் வழங்கக்கூடாது;
- vii. ஒரு காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் மூலம் பலன் பெறுபவரிடமிருந்து எந்த பங்கையும் கேட்கவோ பெறவோ கூடாது;
- viii. ஒரு பாலிசிதாரரை தற்போதுள்ள பாலிசியை நிறுத்துமாறு கூறி மூன்று வருடங்கள் முடிவதற்கு முன் ஒரு புதிய முன்மொழிவு படிவத்தை துவங்குமாறு கூறக்கூடாது;
- ix. கூட்டாண்மை முகவருக்கு, ஒரு வருடத்தில், ஒரு நபரிடமிருந்து (தனி நபரல்லாதவர்) அல்லது ஒரு நிறுவனத்திலிருந்து அல்லது நிறுவனங்களின் ஒரு குழுவிலிருந்து பெறப்படும் ப்ரீமியம், மொத்த கொள்முதல் செய்யப்பட்ட ப்ரீமியத்தில் ஐம்பது சதவிகிதத்தை விட அதிகமாக இருக்கக்கூடாது;
- x. ஒரு நியமிக்கப்பட்ட நபரால் ஏற்கனவே உள்ள உரிமம் ரத்து செய்யப்பட்டால், மற்றும் ரத்து செய்து ஐந்து வருடங்கள் ஆகாவிட்டால், ஒரு காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்காக புதிய உரிமத்திற்கு விண்ணப்பிக்கக்கூடாது;
- i. எந்த ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் நிர்வாகியாகவோ அல்லது இயக்குநராகவோ இருக்கக் கூடாது;

### இ) ஒவ்வொரு காப்பீட்டு முகவரும்

ஒவ்வொரு காப்பீட்டு முகவரும் அவர் பெற்ற காப்பீட்டு வணிகத்தை தக்க வைத்துக்கொள்வதற்காக; நிர்ணயிக்கப்பட்ட நேரத்திற்குள் பாலிசிதாரர்களிடமிருந்து ப்ரீமியத்தை, வாய்வழியாக அல்லது எழுத்து மூலம் முன்பே அறிவிப்பதன் மூலம் ப்ரீமியங்கள் பெறப்படுவதை உறுதிப்படுத்தவேண்டும். அதாவது, முன்கூட்டியே ப்ரீமியம் கட்டப்பட்டு புதுப்பிக்கப்படுவதை முகவர் உறுதிப்படுத்தவேண்டும், அல்லது காப்பீட்டு நிறுவனம் அபாயங்களுக்கு எதிராக பாதுகாப்பை அளிக்காது.

### 2. தள்ளுபடிகளுக்கு தடை செய்தல்

எந்த இடைத்தரகரும் யாரையும் ஒரு பாலிசி எடுக்குமாறு தூண்டக்கூடாது. எனவே, காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938ன் பிரிவு 41, ஒரு காப்பீட்டு முகவருக்கு மிகவும் முக்கியமான பிரிவாகும். அது பின்வருமாறு கூறுகிறது:

### முக்கியமானவை

#### காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938-இன் பிரிவு 41

“41. (1) ஆயுள் அல்லது இந்தியாவிலுள்ள சொத்து சம்பந்தப்பட்ட அபாயத்தின் காரணமாக ஒருவரும் தன் காப்பீடை வேறொருவரிடம் எடுத்துக்கொள்ளவோ அல்லது புதுப்பிக்கவோ அல்லது தொடரச் செய்யவோ நேரடியாகவோ அல்லது மறைமுகமாகவோ தூண்டக்கூடாது, கிடைக்கக்கூடிய கமிஷனில் முழுமையாக அல்லது பகுதியில் தள்ளுபடியோ அல்லது பாலிசியில் காட்டப்பட்ட ப்ரீமியத்தில் தள்ளுபடியோ தருவதாக கூறக்கூடாது, எந்த ஒரு நபரும், பாலிசியை எடுப்பதற்கோ புதுப்பிப்பதற்கோ அல்லது தொடர்வதற்கோ எந்த தள்ளுபடியையும் அதாவது காப்பீட்டாளரின் செய்தி தொகுப்பேட்டில் அல்லது அட்டவணையில் குறிப்பிடப்பட்ட தள்ளுபடிகளைத் தவிர எந்த தள்ளுபடிகளையும் வழங்கக்கூடாது;

ஒரு காப்பீட்டு முகவர், அவர் /அவள் தங்களது சொந்த வாழ்க்கைக்காக எடுத்துக்கொண்ட ஆயுள் காப்பீட்டு பாலிசிக்காக கிடைக்கும் கமிஷனை ஏற்றுக்கொள்ளும்போது, அவர்/அவள் காப்பீட்டாளரால் நியமிக்கப்பட்ட காப்பீட்டு முகவர் என்பதற்காக பரிந்துரைக்கப்பட்ட நிபந்தனைகளை பூர்த்தி செய்தாலும், இந்த துணை பிரிவின் அர்த்தப்படி பார்த்தால் ப்ரீமியம் தள்ளுபடியை அவர் ஏற்றதாக கருதமுடியாது.

“41. (2) இந்த பிரிவின் விதிகளை மீறி தவறு செய்யும் எந்த நபருக்கும் ஜந்நாறு ரூபாய் வரையிலான கட்டணம் செலுத்துமாறு தண்டனை விதிக்கப்படலாம்.”

இது, காப்பீட்டாளரால் அனுமதிக்கப்பட்டதை தவிர, ஒரு முகவர், பாலிசி எடுப்பதற்காக பாலிசிதாரரிடம், ப்ரீமியத்தில் எந்த தள்ளுபடியையும் அளிக்கமுடியாது என்று கூறுகிறது.

#### சுய-பரீட்சை 2

கீழே உள்ள அறிக்கையில் எது சரியானதாக உள்ளது?

- I. முகவர் உரிமத்தை இழந்து விட்டால், எந்த நகல் உரிமமும் வழங்கப்படாது. மற்றொரு நகலை பெற, புதுப்பித்தல் காலம் வரை முகவர் காத்திருக்க வேண்டும்
- II. முகவர் உரிமத்தை இழந்து விட்டால், பிறகு அதிகாரம் இலவசமாக ஒரு நகல் உரிமத்தை வழங்கலாம்.
- III. முகவர் உரிமத்தை இழந்து விட்டால், பிறகு அதிகாரம் முதல் தகவல் வழக்கை பதிவு செய்து மற்றும் 30 நாட்கள் காத்திருப்பு காலத்திற்கு பிறகு நகல் உரிமத்தை வழங்கலாம்.
- IV. முகவர் உரிமத்தை இழந்து விட்டால், பிறகு ரூபாய் ஐம்பது ரூபாய் கட்டணத்திற்கு அதிகாரம் ஒரு நகல் உரிமத்தை வழங்கலாம்

### சுருக்கம்

- துரதிர்ஷ்டம் ஏற்பட்டால் காப்பீட்டு நிறுவனம் ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையை வழங்கும் என்ற வாக்குறுதியை விற்பனை செய்கிறோம் என்பதை காப்பீட்டு முகவர் எப்போதும் மனதில் கொள்ள வேண்டும்.
- காப்பீட்டு விதிமுறைகளின் முக்கிய குறிக்கோள் பாலிசிதாரரை பாதுகாப்பதாகும்.
- காப்பீட்டு சட்டம், 1938 மற்றும் காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணைய (ஐஆர்டிஏ) சட்டம் 1999, காப்பீடை ஒழுங்குபடுத்தும் அடிப்படை கட்டமைப்பாக உள்ளன.
- காப்பீட்டுச் சட்டம், 1938-இல் காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் இயக்கங்களை கண்காணிக்கும் மற்றும் கட்டுப்படுத்தும் விதிமுறைகள் இருக்கின்றன.
- காப்பீட்டு ஒழுங்கு மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம் (ஐஆர்டிஏ), ஒரு தனிப்பட்ட ஆணையமாக, காப்பீட்டுத் துறையை ஒழுங்குபடுத்தி முன்னேற்றுவதற்காக நாடாளுமன்றத்தால் 2000-இல் நிறுவப்பட்டது.
- காப்பீட்டாளர்கள் மற்றும் இடைத்தரகர்கள் இருவருக்குமான கடமைகளை நிர்ணயம் செய்து பாலிசிதாரர்களின் நலனை பாதுகாப்பதற்காக, ஐஆர்டிஏ, ஒழுங்குமுறைகளை பரிந்துரை செய்துள்ளது.
- ஒரு முகவர் தனி முகவராகவோ அல்லது கூட்டாண்மை முகவராகவோ இருக்கலாம்.
- வாய்ப்புள்ளவர் ஒரு முகவராக, பரிந்துரைத்த குறைந்தபட்ச கல்வி தகுதியை பெற்றிருக்கவேண்டும், பரிந்துரைத்த நடைமுறை பயிற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டும், பரிந்துரைத்த கட்டணத்தை செலுத்த வேண்டும் பரிந்துரைத்த பரீட்சையை எழுதவேண்டும்.
- காப்பீட்டு முகவராக உரிமம் பெற்ற ஒவ்வொரு நபரும் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நன்னடத்தைக் கோட்பாடுகளுக்கு இணங்க வேண்டும் என்று ஐஆர்டிஏ வழிமுறைகள் நிபந்தனை விதிக்கிறது
- எந்த இடைத்தரகரும் யாரையும் ஒரு பாலிசி எடுக்குமாறு தூண்டக்கூடாது.

### முக்கிய வார்த்தைகள்

1. தனி முகவர்
2. கூட்டாண்மை முகவர்
3. கலவைக் காப்பீட்டு முகவர்கள்
4. தள்ளுபடி
5. இடைத்தரகர்கள்

### சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

பாலிசிதாரரை பாதுகாப்பதே காப்பீட்டு ஒழுங்குவிதியின் முதன்மையான நோக்கம்.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

முகவர் உரிமத்தை இழந்து விட்டால், பிறகு ரூபாய் ஐம்பது ரூபாய் கட்டணத்திற்கு அதிகாரம் ஒரு நகல் உரிமத்தை வழங்கலாம்

### சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

விண்ணப்பதாரர் ஒரு காப்பீட்டு முகவராக \_\_\_\_\_ மணிநேர பயிற்சியை முடிக்கவேண்டும்.

- I. 50
- II. 100
- III. 30
- IV. 25

கேள்வி 2

காப்பீட்டு முகவர் \_\_\_\_\_ -இன் பிரதிநிதி.

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம்
- II. துணை முகவர்
- III. கூட்டுறவு முகவர்
- IV. தரகர்

கேள்வி 3

ஒரு காப்பீட்டு முகவராக வேலை செய்யும் உரிமம் \_\_\_\_\_ மூலம் வழங்கப்படுகிறது.

- I. பொது காப்பீட்டு கழகம் (GIC)
- II. காப்பீட்டு ஒழுங்குமுறை மற்றும் மேம்பாட்டு ஆணையம் ( ஐஆர்டிஏ)
- III. ஸ்டேட் பாங்க் ஆப் இந்தியா(SBI)
- IV. அஞ்சலகம்

கேள்வி 4

முகவர் உரிமம் \_\_\_\_\_ புதுப்பிக்கப்பட்ட வேண்டும் .

- I. ஒவ்வொரு ஆண்டும்
- II. 5 ஆண்டுகளுக்கு பிறகு
- III. 3 ஆண்டுகளுக்கு பிறகு
- IV. 15 ஆண்டுகளுக்கு பிறகு

கேள்வி 5

தவறான அறிக்கையை அடையாளம் காண்க. காப்பீட்டு முகவர் \_\_\_\_\_ செய்யக்கூடாது.

- I. வாடிக்கையாளர் கேட்டால் கமிஷன் அளவு கூறவேண்டும்
- II. தள்ளுபடி மூலம் கமிஷனை பகிர்வது
- III. கேட்டால் தனது உரிமத்தை காண்பிக்கவேண்டும்
- IV. விதிக்கப்படும் பிரீமியத்தை குறிப்பிடவேண்டும்

கேள்வி 6

காப்புறுதி முகவர் அல்லது கலவை காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்கான உரிமம் வழங்கப்பட / புதுப்பிக்க அதிகாரத்திடம் செலுத்த வேண்டிய கட்டணம் ரூ\_\_\_\_\_.

- I. 250
- II. 150
- III. 520
- IV. 100

கேள்வி 7

அதிகாரம் \_\_\_\_\_ நடந்தால் நகல் உரிமத்தை வழங்கலாம்.

- I. தொலைந்துவிட்டால்
- II. அழிந்துவிட்டால்
- III. சிதைக்கப்பட்டால்

#### IV. மேலுள்ள அனைத்தும்

##### கேள்வி 8

\_\_\_\_\_. ஒரு முகவர் குற்றவியல் மோசடி குற்றவாளியாக நிரூபிக்கப்பட்டால், நியமிக்கப்பட்ட நபர் \_\_\_\_\_ செய்ய வேண்டும்.

- I. உரிமத்தை ரத்து செய்ய வேண்டும்.
- I. நகல் உரிமத்தை வழங்கவேண்டும்
- II. தற்போதுள்ள உரிமத்தை புதுப்பிக்கவேண்டும்
- III. முகவரிடமிருந்து ஏதாவது கட்டணம் வாங்கலாம்

##### கேள்வி 9

ஒரு காப்பீட்டு முகவருக்கு தேவையான குறைந்தபட்ச கல்வித்தகுதி \_\_\_\_\_ -இல் தேர்ச்சி.

- I. பட்டதாரி
- II. 10-வது
- III. முதுகலை பட்டதாரி
- IV. 7-வது

##### கேள்வி 10

\_\_\_\_\_ ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் அல்லது பொது காப்பீட்டு நிறுவனம் அல்லது இரண்டிலுமே வணிகம் செய்யலாம்.

- I. முகவர்
- II. ஆய்வாளர்
- III. கூட்டாண்மை முகவர்
- IV. மேலுள்ளதில் எவருமில்லை

#### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

##### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

விண்ணப்பதாரர் ஒரு காப்பீட்டு முகவராக 50 மணிநேர பயிற்சியை முடிக்கவேண்டும்.

##### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீட்டு முகவர் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பிரதிநிதி.

##### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு காப்பீட்டு முகவராக வேலை செய்யும் உரிமம் ஐஆர்டிஏ மூலம் வழங்கப்படுகிறது.

##### பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

முகவரின் உரிமம் மூன்று ஆண்டுகளுக்கு ஒரு முறை புதுப்பிக்கப்பட்ட வேண்டும்.

##### பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

---

காப்பீட்டு முகவர் தள்ளுபடி மூலம் கமிஷனை பகிரக்கூடாது.

#### பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்புறுதி முகவர் அல்லது கலவை காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்கான உரிமம் வழங்கப்பட / புதுப்பிக்க அதிகாரத்திடம் செலுத்த வேண்டிய கட்டணம் ரூ 250.

#### பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

தொலைந்துவிட்டால், அழிந்துவிட்டால் அல்லது சிதைந்துவிட்டால் அதிகாரம் நகல் உரிமத்தை வழங்கலாம்.

#### பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு முகவர் குற்றவியல் மோசடி குற்றவாளியாக நிரூபிக்கப்பட்டால், நியமிக்கப்பட்ட நபர் உரிமத்தை ரத்து செய்ய வேண்டும்.

#### பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு காப்பீட்டு முகவருக்கு தேவையான குறைந்தபட்ச கல்வித்தகுதி 10-வது வகுப்பில் தேர்ச்சி பெற்றிருக்கவேண்டும்.

#### பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

கூட்டாண்மை முகவர் ஒன்றிற்கு மேற்பட்ட ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் அல்லது பொது காப்பீட்டு நிறுவனம் அல்லது இரண்டிலுமே வணிகம் செய்யலாம்.

---



## அத்தியாயம் 17

### ஒரு தொழிலாக ஆயுள் காப்பீட்டு முகமை

#### அத்தியாய அறிமுகம்

முந்தைய அத்தியாயங்களில் காப்பீட்டின் ஒழுங்குவிதிகள் உட்பட ஆயுள் காப்பீட்டின் பல்வேறு அம்சங்களை பற்றி விவாதிக்கப்பட்டது. இந்த அத்தியாயத்தில் ஒரு தொழிலாக ஆயுள் காப்பீட்டு முகமையை பற்றி விவாதிப்போம். நாம் முகமை தொழிலின் தொழில் வாய்ப்புக்கள், ஒரு முகவரின் பங்கு மற்றும் ஒரு நல்ல முகவரின் தேவைகளை பரிசீலிப்போம்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. காப்பீட்டு சேனல்கள்
2. ஆயுள் காப்பீட்டு முகமை தொழில்
3. முகவர்களின் நியமனம், பயிற்சி மற்றும் உரிமம்

## 1. காப்பீடு சேனல்கள்

1. ஒரு முகவர் என்பவர் யார்?

### வரையறை

முகவர் மற்றும் முதல்வர் (நிறுவனம்)

இந்திய ஒப்பந்த சட்ட பிரிவு 182 படி, ஒரு முகவர் மற்றொருவருக்காக ஏதாவது செயலை செய்ய அல்லது மூன்றாம் நபரை கையாள்வதற்காக மற்றொருவரை பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் ஒரு நபர்.

யாருக்காக அத்தகைய செயல் செய்யப்படுகிறதோ அல்லது யாரை பிரதிநிதித்துவம் செய்கிறாரோ அவர் முதல்வர் என அழைக்கப்படுகிறார்.

### வரையறை

காப்பீட்டு முகவர்

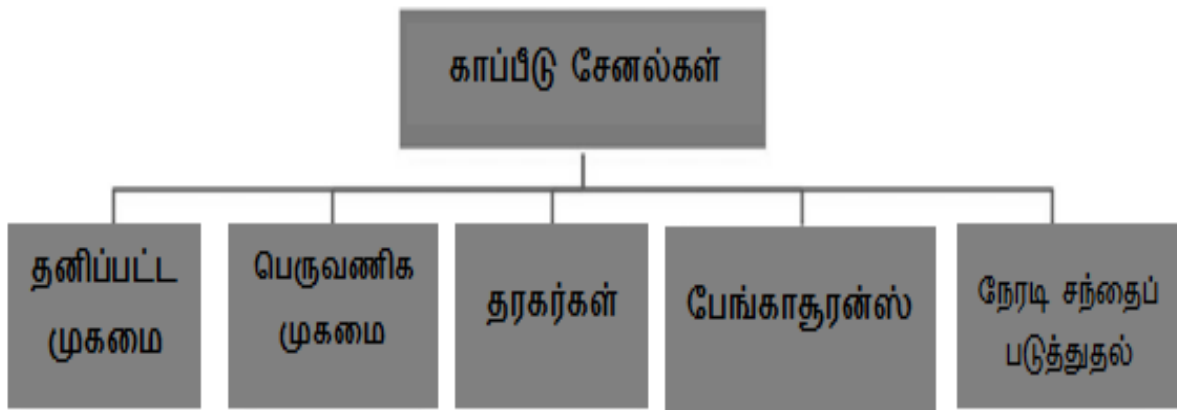
காப்பீடு சட்டத்தின்படி, ஒரு முகவர் பிரிவு 42ன் கீழ் உரிமம் அளிக்கப்பட்ட மற்றும் அங்கீகரிக்கப்பட்ட காப்பீட்டின் விற்பனையாளர் மற்றும் அவர் காப்பீட்டு வணிகத்தை கோருவதற்காக, பெறுவதற்காக மற்றும் வர்த்தகத்தை தொடர்வதற்காக கமிஷன் பெறுகிறார்.

இந்தியாவில், முகவரை பற்றி பேசும்போது, நாம் பிணைக்கப்பட்ட முகவரை பற்றி குறிப்பிடுகிறோம் - அவரை ஒரே ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு பிரதிநிதித்துவம் செய்து மற்றும் அதன் தயாரிப்புகளை மட்டுமே விற்க சட்டம் அனுமதிக்கும்.

முகவர் என்பவர் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் மற்றும் வாடிக்கையாளருக்கு இடையே உள்ள ஒரு இடைத்தரகர் என்பதை பார்க்கலாம்.

2. காப்பீடு சேனல்கள்

ஒரு சில ஆண்டுகளுக்கு முன்பு வரை, முகமை சேனல் ஒன்றே நடப்பிலுள்ள ஒரே வழிமுறையாக இருந்தது. இன்று மற்ற பல சேனல்களும் உள்ளன. இந்த சேனல்கள் மற்றும் அவை வேலை செய்யும் விதத்தை பற்றி அறிவது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.



• காப்பரேட் (பெருவணிக) முகமை

இது தனி முகமை மாதிரியைப் போன்றது. இங்கு, தனக்கென வாடிக்கையாளர்களைக் கொண்ட ஒரு பெருநிறுவனம், காப்பீட்டுத் திட்டங்களை அதன் வாடிக்கையாளர்களிடம் விற்க முயல்கிறது. காப்பரேட் (பெருவணிக) முகவர் ஒரு முதன்மை அலுவலகத்துடன் ஒரு தனிப் பிரிவினை கட்டமைக்க வேண்டும், ஐ.ஆர்.டி.ஏ-யினால் அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஒரு நிறுவனத்திலிருந்து கட்டாயப் பயிற்சி பெற்ற முதன்மை அதிகாரி மற்றும் அலுவலர்களைக் கொண்டிருக்க வேண்டும் என ஐ.ஆர்.டி.ஏ விதிமுறைகள் உள்ளன.

• தரகர்கள்

முகவர்களும் தரகர்களும் இடைநிலையாளர்கள்தான். இவர்கள் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கும் வாடிக்கையாளர்களுக்கும் இடையில் தொடர்பாளர்களாக உள்ளனர். எனினும், இரு பிரிவினருக்கும் இடையில் வேறுபாடுகள் உள்ளன.

| காப்பீட்டு முகவர்   | தரகர்  |
|---|--|
| ஒரு காப்பீட்டு முகவர் பொதுவாக காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பிரதிநிதியாக இருப்பார் மற்றும் முதல்வர்-முகவர் உறவினால் பிணைக்கப்பட்டுள்ளார். முகவரின் முதன்மை உறவும் பொறுப்பும் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடமே உள்ளது மற்றும் காப்பீட்டு வாங்குபவரிடம் அல்ல. | ஒரு காப்பீட்டு தரகர் காப்பீட்டு பெறுவரின் பிரதிநிதியாக உள்ளார் மற்றும் எந்த ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கும் மட்டும் சேவையாற்ற வேண்டும் என்ற எந்த ஒரு ஒப்பந்த ஏற்புகளும் இல்லை                            |
| முகவர் தன்னுடைய நிறுவனத்திற்கு நேர்மையான பிரதிநிதியாக இருந்து, வாடிக்கையாளரிடம் தனது நிறுவனத்தின் எந்தத் திட்டம் கிடைக்கிறதோ அதை அளிக்கவும் வேண்டும் என எதிர்பார்க்கப்படுகிறார்.  | காப்பீட்டு தரகர் வாடிக்கையாளரின் குறிப்பிட்ட தேவைகளுக்கு பொருந்தும் சரியான தயாரிப்பு மற்றும் நிறுவனத்தை தேர்ந்தெடுக்கும் போது வாடிக்கையாளரின் நலனை பிரதிநிதித்துவம் செய்வாரென்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது. |

2. வங்கி மூலம் காப்பீடு விற்பனைகள் (Bancassurance)

வங்கி மூலம் காப்பீடு விற்பனை அல்லது 'பேங்காசூரன்ஸ்' என்ற சொல் அதை வாடிக்கையாளர்களுக்கு அல்லது வங்கியின் வாடிக்கையாளர்களுக்கு காப்பீடுகளை

வழங்குவதில் வங்கிகள் மற்றும் காப்பீட்டாளர்களுக்கிடையில் உள்ள இணைப்பை குறிக்கிறது. அது ஒரு முக்கிய விநியோக வழியாக உலக அளவில் வளர்ச்சியடைந்துள்ளது. மற்ற சேனல்களுடன் ஒப்பிடுகையில் இதிலுள்ள குறைந்த செயலாக்கச் செலவு மற்றும் செயல்திறன்கள் போன்ற நன்மைகளினால் குறுகிய காலத்திலேயே இது உயர்ந்துள்ளது. வங்கிகளிடம் மிகப் பரந்த வாடிக்கையாளர் வலையமைப்பு இருப்பதே இதற்குக் காரணம். பல ஐரோப்பிய நாடுகளில் இன்று பல ஆயுள் காப்பீடு பாலிசிகள் விநியோகிக்கப்படும் முக்கிய சேனலாக பேங்காசூரன்ஸ் உள்ளது.

இந்தியாவில் இரு பரந்த பேங்காசூரன்ஸ் மாதிரிகள் உள்ளன:

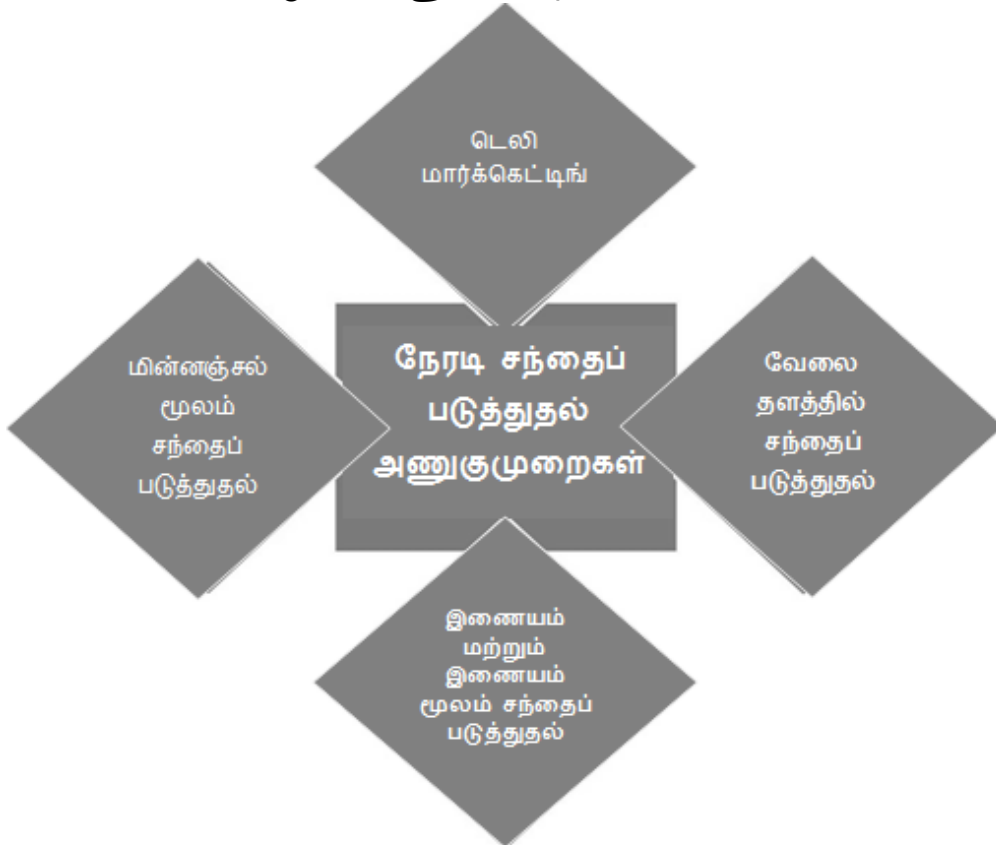
- அ) முதலாவதாக, ஒரு காப்பீட்டாளரின் பெருவணிக முகவராக ஒரு வங்கி மாறி காப்பீட்டுத் திட்டங்களை அதன் வாடிக்கையாளர்களுக்கு அளிக்கிறது. இதில், வங்கித் தொழிலாளர்கள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் காப்பீட்டுத் திட்டங்களை விற்கும் பணியைச் செய்கின்றனர்.
- ஆ) பரிந்துரை மாதிரி, இங்கு வங்கி தனது தரவு தளத்தைக் கொண்டு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு உதவுகிறது ஆனால் காப்பீட்டு நிறுவனமே காப்பீட்டுத் திட்டங்களை விற்கிறது.

இந்தியாவில் சில தனியார் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு விற்பனை செய்வதற்கு “பேங்காசூரன்ஸ்” ஒரு விருப்பமான சேனலாக வேகமாக வளர்ந்து வருகிறது மற்றும் முகமை சேனலுக்கு ஒரு வலுவான மாற்றாக உள்ளது.

• நேரடி சந்தைப்படுத்துதல்

நிறுவனம் நேரடியாக நிறுவனத்தின் ஊழியர்களால் உருவாக்கப்பட்ட அதன் சொந்த விற்பனை சக்தி மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்கிறது. அவர்களது சந்தைப்படுத்தும் செயல்திறனை அடிப்படையாக கொண்டு, வடிக்கமான சம்பளம் மற்றும் ஊக்க சலுகைகளும் கிடைக்கும்.

படம் 2 நேரடி சந்தைப்படுத்துதல் அணுகுமுறைகள்



நேரடி சந்தைப்படுத்துதலில் பல்வேறு அணுகுமுறைகள் உள்ளன

- டெலிமார்க்கெட்டிங் அதாவது தொலைபேசி மூலம் சந்தைப்படுத்துதல் (உதாரணமாக அழைப்பு மையங்கள் மூலம்);
- மின்னஞ்சல் மூலம் சந்தைப்படுத்துதல்;
- இணையம் மற்றும் இணைய அடிப்படையிலான சந்தைப்படுத்துதல் மற்றும்
- வேலை தளத்தில் சந்தைப்படுத்துதல்

இங்கே ஒரு இடைத்தரகர் மூலம் செல்லாமல் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனம் வருங்கால வாடிக்கையாளர்களிடம் நேரடியாக தொடர்பு கொண்டு வணிகத்தை கோருகிறது.

பல மாற்று சந்தைப்படுத்தல் சேனல்கள் இருப்பது சந்தையை போட்டிமிக்கதாக மற்றும் சவாலானதாக செய்துவிட்டது என்பதில் எந்தவித சந்தேகமும் இல்லை. இருப்பினும், ஆயுள் காப்பீட்டு முகவர்கள் சிறந்த விற்பனை திறனை பெற்று தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுடன் சிறந்த உறவுகளை உருவாக்க முடிகிறது என்பதால் மேலும் செழித்து தங்கள் தொழிலில் பெரும் உயரத்தை எட்டிவிட்டனர்.

## சுய-பரீட்சை 1

கீழே உள்ளதில் எந்த அறிக்கை தவறானது?

- ஒரு தனிப்பட்ட காப்பீட்டு முகவர் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் ஒரு பிரதிநிதி மற்றும் முகவர்-முதல்வர் உறவால் பிணைக்கப்பட்டுள்ளார்
- ஒரு தனிப்பட்ட காப்பீட்டு முகவரின் முதன்மை உறவு மற்றும் பொறுப்பு காப்பீட்டு வாங்குபவரிடம் உள்ளது மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் அல்ல.
- காப்பீட்டு பெற்றவரை பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் காப்பீட்டு தரகருக்கு, பொதுவாக பிரத்தியேகமாக ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு மட்டுமே சேவை செய்யும் எந்த ஒப்பந்த உடன்பாடும் இல்லை
- காப்பீட்டு தரகர் வாடிக்கையாளரின் குறிப்பிட்ட தேவைகளுக்கு பொருந்தும் சரியான தயாரிப்பு மற்றும் நிறுவனத்தை தேர்ந்தெடுக்கும் போது வாடிக்கையாளரின் நலனை பிரதிநிதித்துவம் செய்வாரென்று எதிர்பார்க்கப்படுகிறது.

## 2. ஆயுள் காப்பீட்டு முகமை தொழில்

- ஆயுள் காப்பீட்டு முகமை தொழிலின் பலன்கள்

ஆயுள் காப்பீட்டு விற்பனை என்பது மற்றவைகளை விற்பதிலிருந்து முற்றிலும் மாறுபட்டது. பிற தயாரிப்புகளைப் போலன்றி காப்பீட்டு என்பது தொட்டுணர முடியாதது. பல நேரங்களில் சாத்தியமானவர்களின் எண்ணத்தில் தேவையை உருவாக்குவதும் ஆயுள் காப்பீட்டினை அவர் வாங்கத் துண்டுவதும் தேவையாகிறது. இங்கு விற்கப்படுவது ஒரு கருத்து. எனவே, காப்பீட்டு விற்பனையாளர்கள் பொதுவாக விற்பனை வல்லுநர்களுள் மிகவும் மனதிருப்தியுடையவர்கள். ஒரு முகவர் எவ்வளவு சம்பாதிக்க முடியும் என்பதற்கு எல்லை இல்லாதவாறு கமிஷன்கள் வழியாக ஆதாயம் அளிக்கப்படுகின்றனர். முகவர் எவ்வளவு ப்ரீமிய வருவாய்களை உருவாக்குகிறாரோ அதுவே அவருக்கு வரம்பாக உள்ளது.

உயர்ந்த வருவாய் ஈட்டுவதற்கான வாய்ப்புகளைத் தவிர, காப்பீட்டு முகவர் தன்னுடைய பணியை நன்னெறியின்படியும், தொழில்நெறியுடனும் செய்தால், மிக அதிக பணி திருப்தியையும் சமூக மதிப்பினையும் பெற முடியும். வெகுமதிகளும் அங்கீகாரங்களும் கீழே பட்டியலிடப்பட்டுள்ளன:

i. ஒரு விவரமறிந்த நிபுணராக சமூகத்தால் அங்கீகரிக்கப்படுவது

ii. மக்களின் சில மிக நெருக்கடியான பிரச்சனைகளுக்கு தீர்வுகளை அளிக்க முடிவது காப்பீட்டு முகவர்கள் அனுபவிக்கும் மகத்தான சமூக மதிப்பாகும். சமூக அந்தஸ்து, துரதிர்ஷ்டத்தால் பாதிக்கப்பட்ட மக்களுக்கு நிதி உதவி அளிக்கும் கருவியாக இருப்பதில் இருந்து வருகிறது.

சம்பாதிப்பவரின் மரணம் ஏற்பட்டதால் அனாதையாக்கப்பட்ட ஒரு குடும்பத்திற்கு உதவும் உன்னதமான பணியாக, அல்லது ஒரு நபரின் வயதான காலத்தில் யாருக்காவது நிதி வடிங்கும் எத்தனை வேலைகள் உள்ளன?

iii. தங்கள் மரணம் மூலம் அல்லது வயதானதும் ஏற்படும் தேவைகளை அல்லது விபத்து அல்லது நோய் அல்லது மற்ற குடும்ப தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய உதவுகின்ற வகையில் சரியான பாலிசியை எடுக்குமாறு மக்களுக்கு ஆலோசனை கூறி உதவுவதில் ஒரு ஆயுள் காப்பீடு முகவர் அனுபவிக்கும் மகத்தான தனிப்பட்ட மனதிருப்தியாகும்.

iv. முகவர்கள் பலதரப்பட்ட வாடிக்கையாளர்களைச் சந்தித்துப் பேசும்போது பலவிஷயங்களைக் கற்றுக் கொள்கின்றனர். இப்படியே காலம் செல்லச் செல்ல காப்பீட்டு முகவர்கள் பல்வேறு நிபுணர்களைச் சந்தித்துப் பேசுவதன் மூலம் பல துறைகளைப் பற்றிய விவரங்களைத் தெரிந்தவர்களாகிறார்கள். இன்னும் குறிப்பிடத்தக்க வகையில் கூறினால், அவர்கள் பல்வேறு வகையான மக்களை கையாள்வதில் மிகவும் திறமையானவராக ஆக முடியும். மேலும் மனித உணர்வுகளை புரிந்துகொண்டு மற்றும் மக்களுடன் தொடர்பு கொண்டு அவர்களை இணைத்து கொண்டு வரமுடியும். இவ்வாறு அவர்கள் சமூக வளர்ச்சியில் பெரிய பங்கை வகிக்கமுடியும்.

v. இறுதியாக, ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனம் ஒருவர் தொழிலதிபராக இருக்கக்கூடிய மிக சில வாடிக்கைத் தொழில்களில் ஒன்றாக உள்ளது - இதற்கு சிறிய நிதி முதலீடே தேவை. எந்த பெரிய கல்வி அல்லது தொழில்நுட்ப தகுதிகளோ இந்த வணிகத்தை அமைக்க தேவையில்லை. ஒருவர் தனக்கே மாஸ்டராக இருப்பதால், தனக்கு தானே முதலாளியாக இருப்பதில் வரும் சுதந்திரத்தை அனுபவிக்க முடியும். நிச்சயமாக இந்த சுதந்திரம் பெரும் பொறுப்பை கொண்டு வருகிறது மற்றும் ஒரு வெற்றிகரமான ஆயுள் காப்பீடு முகவர் தான் தருகின்ற தொழில்முறை ஆலோசனையின் தரம்; உருவாக்கும் நம்பிக்கை மற்றும் ஊக்குவிக்கும் பெரும் நட்பு மற்றும் உறவுகள் மூலமாக பெரும்பாலும் தன்னை சுற்றி ஒரு பிராண்டையே உருவாக்குகிறார்,

## 2. காப்பீட்டு முகவர்களின் தனித்துவமிக்க லாபங்கள்

தங்களுடைய சொந்த தொழில் பேரார்வத்தின்படி பணியாற்றும் தனித்துவமிக்க பலன்களை காப்பீட்டு முகவர்கள் பெறுகின்றனர்.

அ) ஒரு முகவருக்கு தொடர்ந்து கமிஷன் கிடைக்க வேண்டும் என விரும்பினால், ஒரு குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான சாத்தியமானவர்களையோ அல்லது குறிப்பிட்ட எண்ணிக்கையிலான நடப்பிலுள்ள பாலிசியைப் புதுப்பிக்க வேண்டிய வாடிக்கையாளர்களையோ சந்திப்பார்.

ஆ) கூடுதல் கமிஷனை பெற விரும்பினால், வளர்வதற்கான அவருடைய ஆர்வத்தைப் பொறுத்து தன்னுடைய முயற்சியை மேலும் அதிகரிக்கலாம். தன்னுடைய பிற

முன்னுரிமைகளைப் பொறுத்து சில மாதங்களில் சுறுசுறுப்பாகவும் பிற மாதங்களில் அதிகச் சுறுசுறுப்பின்றியும் இருக்கலாம்.

இ) விற்பனைக்கான ஆர்வம் அதிகமாக இருந்தால், ஆயுள் காப்பீடு, வங்கி போன்ற பிற விஷயங்களையும் இணைத்துச் செய்ய முடியும்.

தன்னுடைய சொந்த விருப்பமான வேலையைச் செய்வதால் வேலை - வாழ்க்கை சமநிலையை அடைவது காப்பீட்டு முகவராக இருப்பதில் உள்ள ஒரு நல்ல பலனாகும்.

3. ஆயுள் காப்பீடு முகமை தொழிலில் வெற்றிக்கான தேவைகள்

இப்போது ஒரு காப்பீட்டு முகவர் அல்லது ஆலோசகராக வாழ்க்கையில் வெற்றி பெற பங்களிக்கும் குணங்கள் அல்லது பண்புகள் வகைகளை சிறிது ஆராய்வோம்.

படம் 3 ஆயுள் காப்பீட்டு முகமை தொழிலில் வெற்றிக்கான தேவைகள்



i) மனதில் உள்ள தீ (Fire in the belly)

நாம் மிக முக்கியமான தேவையாக கருதுவதை 'மனதில் உள்ள தீ' என்போம். தலைசிறந்ததாக வருவதற்கான ஒரு தீராப் பசியும் அதற்கான செயல்பாடுகளில் அவர்களுடைய நிதி நிலையை உயர்த்திக்கொள்ளலாம் என்ற எண்ணமும் இருந்தாலே தவிர தொழிலில் நிலைத்து நிற்பது கடினமாக இருக்கலாம். விற்பனையில் இலவசமான மதிய உணவுகள் கிடையாது. வெற்றிக்கு ஒரு விலை உண்டு மற்றும் உள்ளூர் போதுமான பசி இருந்தால் தான் அந்த விலையை கொடுக்க முடியும்.

இந்த பசிக்கு ஒரு தொழில் முனைவோரின் ஆர்வத்துடன் நெருக்கமான தொடர்பு உள்ளது - ஒரு அற்புதமான சாகசமாக தனது வேலையை பார்ப்பது மற்றும் எதிர்நோக்கும் வேலை சூழலில் வேலை பாதுகாப்பு தேவையென்றால் வெற்றிகரமான முடிவுகளை பெறும் திறன் இருக்கவேண்டும் மற்றும் வெற்றி சுலபமாக கிடைப்பதில்லை என்பது புரியவேண்டும். ஓரளவிற்கு நிச்சயமின்மையுடன் வாழும் திறன், ஒவ்வொரு வேளைக்கான உணவும் கஷ்டப்பட்டால் தான் கிடைக்கும் என்ற வேலை மற்றும் வாழ்க்கையே சவாலாக உள்ள பின்னணியில் இருந்து வந்தால் தான் இது கிடைக்கும். ஆனால் இது எப்போதும் உண்மையாக இருக்க தேவையில்லை

ii) நேர்மறையான சுய-படிமம் (Positive self-image)

ஒருவர் உள்ளூர் நன்றாக உணர்ந்தாலே தவிர, மற்றவர்களை தன்னிடம் ஈர்ப்பது கடினமாக இருக்கும். 'பழிக்குவதே கடினம்' என்று கருதப்படுகின்ற நபர்களின் சுயவிவரத்தை எடுத்து

பார்க்கவும் - விரோதமான, ஆடம்பரமான, எதிர்மறையான, எப்போதும் சாக்கு சொல்கிற, குறை சொல்கிற .... இப்படி பட்டியல் நீண்டதாக இருக்கலாம் - ஆனால் ஊடுருவி பார்த்தால், நீங்கள் பாதுகாப்பற்ற மற்றும் போதாமை உணர்வை கொண்டுள்ள ஒரு மனிதனாக கண்டுபிடிப்பீர்கள்.

இந்த பாதுகாப்பற்ற நிலை பல காரணிகளில் இருந்து வருகிறது - உதாரணமாக

- i தன்னை மற்றவர்களுடன் ஒப்பிட்டு பார்க்கும் போக்கு மற்றும் அதன் விளைவாக மற்றவர்களை விட தாழ்வானவராக உணர்வது;
- ii மற்றவர்கள் முன்னால் எப்பொழுதுமே நல்லவராக தெரிய நினைக்கும் வெறி;
- iii மிக தீவிரமாக தன்னை எடுத்துக்கொள்வது
- iv சுய-படிமத்தில் மிக சிறிய தாக்கம் ஏற்பட்டாலும் கலங்கி விடுவது

எல்லாவற்றிற்கும் மேலாக முக்கிய காரணங்களில் ஒன்று அவரை மிக ஆக்கிரமிக்கும் தன்முனைப்பு மற்றும் தன்னை பற்றியும், தன் கவலைகளை பற்றி மட்டுமே நினைக்கும் குணம். இது போன்ற ஒரு நபர் விற்பனையில் நீண்ட நாள் நீடிப்பது மற்றும் தொடர்ந்து சிறந்த முறையில் விற்பனை செய்வது கடினமாக இருக்கும்.

iii) சுயமாக-தொடங்குபவராக இருப்பது (Being a self-starter)

நீங்கள் எவ்வளவு சுய-உந்துதலுடன் மற்றும் மற்றவர்களை சாராமல் சுயாதீனமாக உள்ளீர்கள். ஸ்டீபன் கோவே, அவரது பிரபலமான மற்றும் பாதை-தகர்த்திய எழுத்தில் "மிகவும் பயனுள்ள மக்களின் ஏழு பழக்கங்கள்" என்பதில் அவர் முதல் பழக்கமாக குறிப்பிடுவது- அதற்கு அவர் சூட்டிய பெயர் "உள்ளிருந்து வெளிவரும் அணுகுமுறை" (inside out approach), அதற்கு முரண்பாடாக இருப்பது "வெளியிலிருந்து உள்ளுழையும் அணுகுமுறை".

சாராம்சமாக, வாழ்க்கை மற்றும் விதியை கட்டுப்படுத்தும் அணு எங்கே உள்ளது என்பது தான் முக்கியம் - வெளியில் உள்ளதா அல்லது உள்ளூரவே உள்ளதா. கோவேயின் கருத்துப்படி, பயனற்ற மக்கள் பொதுவாக தங்களுக்கு நடந்த எல்லாவற்றிற்குமே "யார்மீதாவது - எங்காவது" பொறுப்பை திணிக்க முயற்சி செய்வார்கள். இந்த மாதிரி மனப்பாங்கு உள்ள மக்களால் மற்றவர் மூலம் நடத்தப்படும் மற்றும் மேற்பார்வை பார்க்கப்படும் இடத்தில் மட்டுமே வேலை செய்யமுடியும். அத்தகைய ஒரு அணுகுமுறை உள்ள எந்த முகவராலும் வெகு தூரத்திற்கு முன்னேற முடியாது.

iv) மக்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் மற்றும் பேசும் திறன்

ஒரு சிறந்த தயாரிப்பாளராக இருக்க, தன் வருங்கால வாடிக்கையாளர்களை ஒருவர் அறிந்திருக்க வேண்டும். பெரும்பாலும் அதீதமாக பணமுள்ள மற்றும் தன்முனைப்புள்ள, மகிழ்விக்க கடினமாக மற்றும் அதிகமாக கோரும் தனிநபர்கள் இருக்கலாம் மக்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் மற்றும் பேசும் திறனிருப்பது ஒரு பெரிய தனித்திறம். மற்ற மக்கள் உணர்வதை அறிவது மற்றும் மற்றவர்களின் நிலையில் வைத்து தன்னை வைத்து பார்ப்பதற்கு ஒரு திறன் தேவை. அதே நேரத்தில், தன் சுய-உணர்வுகளை ஒருத்தர் இடிந்து மற்றும் வணிக உணர்வை அது பாதிப்பதை அனுமதிக்க முடியாது.

உள்முகச் சிந்தனையாளர்களாக இருப்பது சாத்தியமில்லை. முழு வணிகமும், மற்றவர்களிடம் தொடர்பு கொண்டு, அவர்களுடன் நட்பை பெருக்கி, அவர்களை வாங்க தூண்ட முடிகின்ற திறனை சார்ந்துள்ளது. ஒரு விற்பனையாளர் முடிந்தவரை பரந்த வட்டத்தில் அன்பு மற்றும் அக்கறையை பரப்பினால் மட்டுமே வெற்றியடைய முடியும். கிட்டத்தட்ட எல்லோருமே நண்பனாக இருக்க வேண்டும். அதே நேரத்தில், மற்றவர்கள் அந்த நட்பை திருப்பவில்லை என்றாலும் - அதாவது வாங்க மறுத்தாலும் சகஜமாக அதை எடுத்து கொள்ள வேண்டும்.



1964-ல் ஹார்வர்டு வணிக ஆய்வில் (Business review) 'ஒரு நல்ல விற்பனைப் பிரதிநிதியை ஆக்குவது எது?' என்பது பற்றிய ஒரு சுவாரசியமான ஆய்வுக் கட்டுரை வெளியானது. அந்தக் கட்டுரையின் ஆசிரியர்களான, டேவிட் மேயரும், ஹெர்பர்ட் எம். கிரீன்பெர்க்கும் ஏழு ஆண்டு தீவிர கள ஆய்வுக்குப் பின்னர் ஒரு சுவாரசியமான கருத்தினை வெளியிட்டனர்.

ஒரு நல்ல விற்பனைப் பிரதிநிதியிடம் பரிவு (empathy), தன்முனைப்புகள் (ego drives) ஆகிய இரு அடிப்படைப் பண்புகள் இருக்க வேண்டும் எனக் கண்டறிந்தனர்.

- i. பரிவு என்பது மற்றவர் எப்படி உணர்கிறார் என்பதை உணரும் ஆற்றலாகும். ஒரு தயாரிப்பினையோ அல்லது சேவையையோ அவருக்கு விற்பதற்கு இது அவசியம். வாடிக்கையாளரின் என்ன நினைக்கிறார் என்பதை உய்த்துணர்வது ஒரு விற்பனைப் பிரதிநிதிக்கு மிக அவசியம். அதற்கேற்ப பொருத்தமான அணுகுமுறையைக் கடைபிடித்து அதற்கேற்றவாறு தொடர்புகொள்ள வேண்டும்.
- ii. தன்முனைப்பு என்பது பணம் சம்பாதிக்க வேண்டும் என்பதற்காக அல்லாது அதில் சாதித்த உணர்வு கிடைக்கிறது என்பதால் விற்பனைப் பிரதிநிதியிடம் உள்ள ஆழமான ஆர்வம் மற்றும் விற்பதற்கு அவர் எடுக்கும் முயற்சிகளாகும்.

வேறு வார்த்தைகளில் கூறுவதானால், விற்பனைப் பிரதிநிதிகளிடம் வெற்றி பெற வேண்டும் என்ற ஒரு தீராப் பசியும் அதற்கான செயல்பாடுகளில் அவர்களுடைய நிதி நிலையை உயர்த்திக்கொள்ளலாம் என்ற எண்ணமும் இருக்க வேண்டும். அவர்களிடம் தொழில் முனைவோருக்குரிய ஆர்வமும் இருக்க வேண்டும் - தங்களுடைய பணியை ஒரு அற்புதமான சாதனையாகப் பார்க்கும் திறன், மற்றும் குறிப்பிட்ட விளைவுகளைச் சாதிக்கும் திறனிலிருந்து கிடைக்கும் பாதுகாப்பினைத் தரும் பணிச் சூழலை எதிர்பார்ப்பவர்கள். எளிதில் தொடர்புகொள்ளக் கூடியவர்களாகவும் இருப்பார்கள். மற்றவர்களுடன் சுலபமாக இணைந்து நண்பர்களை உருவாக்கி அவர்களின்மீது தாக்கத்தை ஏற்படுத்துவார்கள்.

#### 4. நன்னெறிகள் மற்றும் சந்தை நடத்தை (Ethics and market conduct )

"Ethics" அதாவது நன்னெறிகள் என்பது பண்டைய கால கிரேக்க சொல் "ethos" அதாவது பண்பாடு அல்லது பழக்கங்கள் என்ற சொல்லில் இருந்து வந்தது. பிரபலமான மொழியில், 'Ethics' என்ற சொல் தார்மீக நடத்தை கோட்பாடுகளின் ஒரு தொகுப்பை குறிக்க பயன்படுத்தப்படுகிறது. ஒரு நன்னெறிகள் மிக்க நபர் என்பவர் கோட்பாடுகளின்படி வாழ்ந்து மற்றும் தார்மீகமான சரியான நடத்தையை நிரூபிக்கிற ஒரு நபராகும். இதற்கான அடிப்படை அர்த்தம், ஒருவர் உரிமையுள்ள விஷயங்களை செய்வது மட்டுமல்லாமல் சரியான விஷயங்களை செய்வதையும் உறுதி செய்யவேண்டும். வேலை இடத்தில், இது ஒருவரின் வாடிக்கையாளர்கள் மற்றும் அனைத்து பிற கூட்டாளிகளுடன் உள்ள அனைத்து பரிவர்த்தனைகளிலும் நேர்மை மற்றும் நம்பகத்தன்மையுடன் நடந்துக்கொள்வதை குறிக்கிறது.

##### i) பொன்னான விதிகள் (Golden rules)

நன்னெறியின் பொன்னான விதிகள் பல மத போதனைகளில் காணப்படுகின்றன. சில சான்றுகள் பின்வருமாறு:

- i. இந்து மதம்: "நல்லவர்கள் மற்றவர்களுக்கு என்ன சிறந்ததோ அதுவே அவர்களுக்கும் சிறந்ததாக இருக்கும் என்று கருதி முன்னேறுகின்றனர்". (Hitopdesha, இந்து மதம்) "
- ii. யூதம்: "தங்கள் அண்டை வீட்டினரையும் தங்களை போலவே கருதவும். (Leviticus 19:18, யூதம்) "

- iii. கிருஸ்துவம்: "அந்த நபர்கள் தங்களுக்கு செய்ய வேண்டிய அனைத்து விஷயங்களையும் தாங்களும் அவர்களுக்காக செய்யவேண்டும். (மேத்யூ 7:12, கிருஸ்துவம்) "
- iv. புத்தமதம்: "தங்களுக்கு வலிதரும் காயங்களை மற்றவர்களுக்கு ஏற்படுத்த வேண்டாம். (Udanavarga 5:18, புத்த மதம்) "
- v. கன்பூசியவாதம்: "தங்களுக்கு நடக்கவேண்டாம் என்று விரும்புவதை, மற்றவர்களுக்கும் செய்யக்கூடாது. ((Analects 15:23, கன்பூசியவாதம்) "
- vi. Islam: "No one of you is a believer until he loves for his brother what he loves for himself. (Traditions, Islam)"
- vii. இஸ்லாமியம்: தனக்காக விரும்புவதையே தன் சகோதரர்களுக்காக விரும்பாத யாரையுமே விசுவாசியாக கருதமுடியாது (சம்பிரதாயங்கள், இஸ்லாமியம்) "

ii) வேலையிடத்தில் நன்னெறிகள்

பின்பற்றவேண்டிய சில மிக அடிப்படையான நன்னெறிகள்:

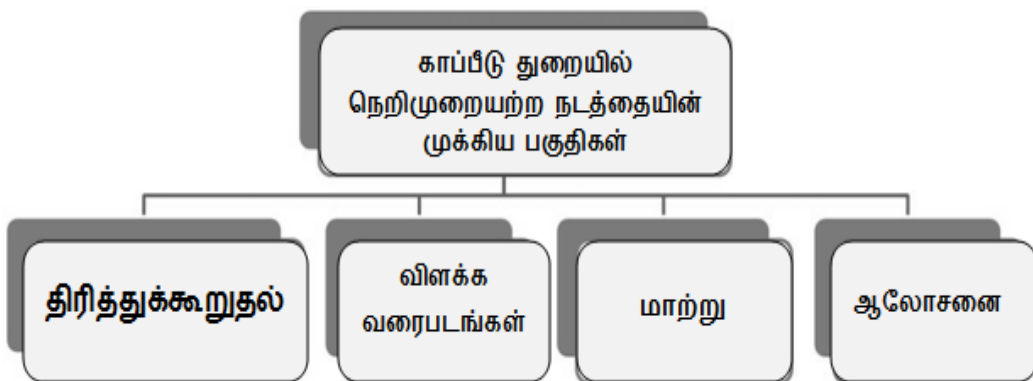
- ✓ நல்லதே செய்யவும் மற்றும் தீங்கை தவிர்க்கவும்
- ✓ நேர்மையாக இருக்கவும்
- ✓ சொன்ன சொல்லை காப்பாற்றவும்
- ✓ தங்களுக்கு தானே உண்மையாக இருக்கவும்

நம்முடைய ஒவ்வொரு நடவடிக்கையும், ஆறு பகுதிகளில் கடமைகளை உருவாக்குகிறது என்பது நினைவிருக்கட்டும்:

- ✓ வாய்ப்பாளர்
- ✓ நிறுவனம்
- ✓ தொழில்
- ✓ துணை வல்லுநர்கள்
- ✓ நமக்கு மற்றும் நம்முடன் தொடர்புள்ள மற்றவர்களுக்கு மற்றும்
- ✓ சமூகம் மற்றும் அதன் சட்டங்களுக்கு

எந்த ஆயுள் காப்பீடு அல்லது மற்ற நிதி சேவை நிறுவனமும் வெற்றி பெற ஒரு முக்கிய உறுப்பாக இருப்பது, காப்பீடு மற்றும் நிதி சந்தையில் அவர்கள் வெளிப்படுத்தும் உயர்தர வர்த்தக நடைமுறைகள் மற்றும் சந்தை நடத்தைக்கான வலுவான உறுதிப்பாடாக இருக்கும்.

படம் 4 காப்பீடு துறையில் நன்னெறியற்ற நடத்தையை காட்டும் முக்கிய பகுதிகள்



நெறிமுறையற்ற நடத்தையின் நான்கு முக்கிய பகுதிகள் காப்பீடு துறையில் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன:

- i திரித்துக்கூறுதல்
- ii விளக்க வரைபடங்கள்
- iii மாற்று மற்றும்
- iv ஆலோசனை

நாம் இதில் ஒவ்வொன்றையும் பார்ப்போம்

- i **திரித்துக்கூறுதல்:** ஒரு விஷயத்தை மற்றொரு விஷயமாக மாற்றி கூறுவது

காப்பீடு தயாரிப்பை சரியாக அடையாளம் காண முடியாத எந்த காப்பீடு விளம்பரமும் நியாயமற்றதாக கருதப்படுகிறது மற்றும் இது நிறுவனம் மற்றும் அதன் முகவர்கள் மூலம் செய்யப்படும் விளம்பரங்களுக்கு பொருந்தும். முகவர் விற்பனை இடத்தில் விதிகளுக்கு இணங்க வேண்டும், அதாவது காப்பீடு தயாரிப்பின் சரியான நன்மைகள் மற்றும் அம்சங்கள் பற்றி விளக்கவேண்டும். வாய்ப்பாளருக்கு காட்டப்படும் தகவல் ஏட்டில் காப்பீட்டு நலன்களின் நோக்கம் தெளிவாக கூறப்பட வேண்டும் என்று ஒழுங்குவிதி குறிப்பிடுகிறது.

- ii. விளக்க வரைபடங்கள்

அனைத்து நிறுவனங்களும் விற்பனைக்கான விளக்க வரைபடங்களை வழங்க ஒரு தரமான வடிவத்தை பின்பற்றவேண்டும். திரும்ப கிடைக்கும் சாத்தியமான வருமானத்தை பொறுத்து ஒன்று நம்பிக்கையான மற்றும் இன்னொன்று எச்சரிக்கையான இரண்டு காட்சிகளுடன், விளக்க வரைபடங்களை வழங்குவது கட்டாயமாகும். ஒரே ஒரு காட்சியை முன்வைப்பது மற்றும் காண்பிக்கப்பட்டுள்ள விளக்க வரைபடமே சரியானது என்று கூறுவது நியாயமற்றதாக கருதப்படுகிறது. 2008-இன் ஐஆர்டிஏ வழிகாட்டுதல்களின்படி, பாலிசிதாரர் முன்மொழிவு படிவத்துடன் சேர்த்து வணிக விளக்க வரைபடத்திலும் கையெழுத்திட வேண்டும்.

- iii. மாற்று

ஒப்படைவு, காப்பீடுத்தொகையின் அளவை குறைப்பது, குறைகின்ற செலுத்தப்பட்ட காப்பீடாக மாற்றுவது, ஒரு நீட்டிக்கப்பட்ட கால காப்பீடாக மாற்றுவது, புதிய பாலிசியை வாங்க இருக்கும் பாலிசியில் இருந்து கடன் வாங்குவது, உள்ள பாலிசியில் இருந்து 25% -ற்கு அதிகமான தொகையை திரும்ப எடுத்து ஒரு புதிய திட்டத்தை வாங்குவது அல்லது புதிய பாலிசியை வாங்குவதற்காக உள்ள பாலிசியின் காலங்கழிதல் ஆகியவை பொதுவாக பாலிசிதாரரின் சிறந்த நலன்களுக்கு நல்லதில்லை.

- iv. ஆலோசனை

நீங்கள் ஒரு வழக்கறிஞர் அல்லது ஒரு கணக்கு தணிக்கையாளராக இல்லாவிட்டால், எந்த சட்ட அல்லது வரி ஆலோசனையும் கொடுக்க வேண்டாம்

**தவறான விற்பனை மற்றும் அதன் தாக்கங்களை**

சமீபத்திய ஆண்டுகளில் தவறான விற்பனை பிரச்சினை அதிக முக்கியத்துவத்தை பெற்று மற்றும் அதிக கண்டனத்திற்கும் ஆளாகியுள்ளது. இதற்கு சந்தை நடத்தை பிரச்சினைகள் குறித்து துறையில் எழுந்த நம்பிக்கை நெருக்கடியே பகுதி காரணமாக உள்ளது.

தவறாக விற்பனை பல்வேறு வடிவங்களில் நடக்கலாம் - பாலிசிகளை விற்கும்போது, வாங்குபவரின் தேவைகள் அல்லது அவரது அபாயங்களின் சரியான குறிப்பு இல்லாமல் விற்பது; வாடிக்கையாளருக்கு உண்மையில் செலுத்த வேண்டிய விலை /செலவு கூறப்படாமல் பெறும் நன்மைகளை மட்டும் விளக்கி விற்பது; முதலீட்டு தொடர்புடைய பாலிசிகளின் நலன்களை விளக்கப்பட்டுள்ளது, ஆனால் வாடிக்கையாளருக்கு இந்த

நன்மைகளுக்கு உத்தரவாதம் இல்லை மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் முதலீட்டு செயல்திறனை அது பொறுத்தது என்று கூறாமல் விற்பது பேன்றவை.

தவறான விற்பனை அனைத்து பங்கேற்பாளர்களுக்கும்ே பாதகமான பல தாக்கங்களை கொண்டுள்ளது. நிறுவனங்கள் மற்றும் தொழில் முழுவதற்குமே கெட்ட பெயர் வந்து, இது வணிக இழப்பு மற்றும் வளர்ச்சி சரிவை பிரதிபலிக்கிறது. தவறான விற்பனை செய்த முகவர்கள் மற்றும் பிற விற்பனை நபர்கள், விரைவிலேயே அல்லது சிறிது காலத்திற்கு பின்னர் சந்தையில் தங்கள் நம்பகத்தன்மையை இழந்து விடுகின்றனர், ஏனெனில் இந்த நபர்கள் மூலம் கசப்பான அனுபவங்களை பெற்ற வாடிக்கையாளர்கள், மற்றவர்களிடம் இவர்களை பற்றி திட்டி பேசுகின்றனர். இறுதியாக வாடிக்கையாளர்களின் நம்பகத்தன்மையை இழப்பது, ஆயுள் காப்பீடை இனி மக்கள் வாங்க விரும்பாத தயாரிப்பாக ஆக்கிவிடலாம். இது தீவிர சமூக விளைவுகளை ஏற்படுத்தலாம், ஏனெனில் காப்பீட்டு தேவைப்படும் மக்களின் பெரும் பகுதியினருக்கு இதனால் காப்பீட்டு நன்மைகள் மறுக்கப்படுகின்றன.

v) நன்னெறி நடத்தைக் கோட்பாடுகள்

இங்கே காப்பீட்டு சந்தை தரங்கள் சங்கத்தின் (Insurance Marketplace Standards Association -IMSA) கோட்பாடுகளை மீண்டும் தருவது பொருத்தமானதாக இருக்கும்:

|            |   |
|------------|---|
| கோட்பாடு 1 | உயர்தர நேர்மை மற்றும் நியாயத்திற்கு ஏற்ப வணிகத்தை நடத்துவது மற்றும் அதே சூழ்நிலையில் தனக்கு பொருந்தும் அல்லது தாமே கோருகின்றவற்றை வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கும் சேவைகளிலும் கடைபிடிப்பது. |
| கோட்பாடு 2 | திறமையான மற்றும் வாடிக்கையாளரை மையமாக கொண்ட விற்பனை மற்றும் சேவையை வழங்குவது.   |
| கோட்பாடு 3 | செயலாற்றல் மிக்க மற்றும் நியாயமான போட்டியில் ஈடுபடுதல்  |
| கோட்பாடு 4 | விளம்பரம் மற்றும் விற்பனை தகவல்கள் தெளிவாக மற்றும் நேர்மையானதாக இருக்கவேண்டும் மற்றும் உள்ளடக்கத்தின் நோக்கம் நியாயமானதாக வழங்குவேண்டும்.   |
| கோட்பாடு 5 | வாடிக்கையாளரின் புகார்கள் மற்றும் சர்ச்சைகள் நியாயமாக மற்றும் விரைவாக கையாளப்படுவதை வழங்குவது.  |
| கோட்பாடு 6 | நியாயமான நன்னெறிமிக்க சந்தை நடத்தையின் கோட்பாடுகளுக்கு இணக்கமான நடத்தையின் மேற்பார்வை மற்றும் ஆய்வுக்காக வடிவமைக்கப் பட்டுள்ள ஒரு அமைப்பை பராமரிப்பது.                                    |

i) ஐஆர்டிஏ -வின் முகவர்களுக்கான நன்னடத்தை மற்றும் சந்தை நடத்தை கோட்பாடுகள்

காப்பீட்டு முகவராக உரிமம் பெற்ற ஒவ்வொரு நபரும் கீழே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள நன்னடத்தைக் கோட்பாடு மற்றும் சந்தை நடத்தைக்கு இணங்க வேண்டும் என்று ஐஆர்டிஏ வழிமுறைகள் நிபந்தனை விதிக்கிறது:-

ஒவ்வொரு காப்பீட்டு முகவரும்

- i. அவரது, மற்றும் அவர் காப்பீட்டு முகவராக இருக்கும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் அடையாளத்தை காட்ட வேண்டும்;
- ii. வாய்ப்பாளர் கேட்கும்போது, அவருடைய உரிமத்தை காட்டவேண்டும்;
- iii. அவரது காப்பீட்டு நிறுவனம் விற்பனைக்காக வைத்த காப்பீட்டு பாலிசிகளைப் பற்றிய தேவையான தகவல்களை கவனமாக விளக்கவேண்டும் மற்றும் குறிப்பிட்ட காப்பீட்டுத்

- திட்டத்தை பரிந்துரை செய்யும்போது வாய்ப்பாளரின் தேவைகளை மனதில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டும்;
- iv. வாய்ப்பாளர் கேட்கும் பட்சத்தில், விற்பனை செய்யப்படும் காப்பீட்டு பாலிசியின் மூலம் கிடைக்கும் கமிஷன் வீதங்களைப் பற்றி கூறவேண்டும்;
- v. விற்பனை செய்வதற்காக வைக்கப்பட்டிருக்கும் காப்பீட்டு பாலிசிக்காக செலுத்தப்படவேண்டிய ப்ரீமியத்தைப் பற்றி குறிப்பிடவேண்டும்;
- vi. முன்மொழிவு படிவத்தில் காப்பீட்டாளருக்கு தேவைப்படுகின்ற தகவல்களின் தன்மையை பற்றி மற்றும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தம் வாங்குவதற்காக தெரிவிக்கவேண்டிய முக்கியத் தகவல்களின் முக்கியத்துவத்தை பற்றியும் வாய்ப்பாளரிடம் விளக்கவேண்டும்;
- vii. வாய்ப்பாளரிடம் எதிர்மாறான பழக்கங்கள் அல்லது தொடர்ச்சியற்ற வருமானம் ஆகியவற்றைப் பற்றி காப்பீட்டாளரிடம் அறிக்கை போன்ற வடிவத்தில் தெரிவிக்கவேண்டும் (அதாவது “காப்பீட்டு முகவர்களின் ரகசிய அறிக்கை”). இது, காப்பீட்டாளரிடம் சமர்ப்பிக்கப்படும் ஒவ்வொரு முன்மொழிவுடனும் அளிக்கப்படவேண்டும், மற்றும் வாய்ப்பாளரைப் பற்றித் தேவையான விசாரணைகளை செய்துவிட்டு, முன்மொழிவை ஏற்றுக்கொள்வதற்கு காப்பீட்டு ஏற்பளிப்பாளரின் தீர்மானத்தை பாதிக்க வைக்கும் உண்மைகளை பற்றியும் தெரிவிக்கவேண்டும்;
- viii. வாய்ப்பாளரிடம் முன்மொழிவு காப்பீட்டு நிறுவனத்தால் ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்டதா அல்லது தவிர்க்கப்பட்டதா என்பதை உடனடியாக அறிவிக்கவேண்டும்;
- ix. காப்பீட்டாளரிடம் முன்மொழிவு படிவத்தை பதிவு செய்யும்போது தேவையான ஆவணங்களை பெற்றுக்கொள்ளவும் மற்றும் முன்மொழிவை பூர்த்தி செய்வதற்காக காப்பீட்டாளரால் அடுத்தடுத்து கேட்கப்படும் வேறு ஆவணங்களையும் பெற்றுக்கொள்ளவேண்டும்;
- x. பாலிசிதாரர்கள் அல்லது உரிமை கோருபவர்கள் அல்லது பலன் பெறுபவர்களுக்கு, காப்பீட்டாளரிடமிருந்து ஈடுக் கோரல்களை பெறுவதற்கான தேவைகளை பூர்த்திசெய்வதற்கு போதுமான உதவியை அளிக்கவேண்டும்;
- xi. ஒவ்வொரு தனித்தனி பாலிசிதாரரிடமும், வாரிசு நியமனம் அல்லது உரிமைமாற்றம் செய்வதற்கு அல்லது முகவரி மாற்றுவதற்கு அல்லது விருப்பத்தேர்வுகளை பயன்படுத்துவதற்கு தேவையான அறிவுரையை வழங்க வேண்டும் மற்றும் தேவைப்படும் இடத்தில், வேண்டிய உதவியை அளிக்கவேண்டும்;
- ii) எந்த காப்பீட்டு முகவரும்
- i. ஒரு செல்லத்தக்க உரிமம் இல்லாமல் காப்பீட்டு வணிகத்தை கோரவோ அல்லது பெறவோ முடியாது;
- ii. முன்மொழிவு படிவத்தில் முக்கியத் தகவல்களை தவிர்க்குமாறு வாய்ப்பாளரிடம் கூறமுடியாது;
- iii. முன்மொழிவு படிவத்தில் அல்லது காப்பீட்டாளரிடம் முன்மொழிவை ஒப்புக்கொள்வதற்காக கொடுக்கப்படும் ஆவணங்களில் தவறான தகவல்கள் தருமாறு வாய்ப்பாளரை தூண்டக்கூடாது;
- iv. வாய்ப்பாளரிடம் மரியாதையற்ற முறையில் நடந்துகொள்ளக்கூடாது;
- v. வேறு காப்பீட்டு முகவரால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்ட எந்த ஒரு முன்மொழிவிலும் தலையிடக்கூடாது;
- vi. அவருடைய காப்பீட்டாளரால் அளிக்கப்படுவதைத் தவிர வித்தியாசமான விலைகள், பயன்கள், விதிமுறைகளையும் வரையறைகளையும் வழங்கக்கூடாது;
- vii. ஒரு காப்பீட்டு ஒப்பந்தத்தின் மூலம் பலன் பெறுபவரிடமிருந்து எந்த பங்கையும் கேட்கவோ பெறவோ கூடாது;

- viii. ஒரு பாலிசிதாரரை தற்போதுள்ள பாலிசியை நிறுத்துமாறு கூறி மூன்று வருடங்கள் முடிவதற்கு முன் ஒரு புதிய முன்மொழிவு படிவத்தை துவங்குமாறு கூறக்கூடாது;
- ix. ஒரு கூட்டாண்மை முகவருக்கு, ஒரு வருடத்தில், ஒரு நபரிடமிருந்து (தனி நபரல்லாதவர்) அல்லது ஒரு நிறுவனத்திலிருந்து அல்லது நிறுவனங்களின் ஒரு குழுவிலிருந்து பெறப்படும் ப்ரீமியம், மொத்த கொள்முதல் செய்யப்பட்ட ப்ரீமியத்தில் ஐம்பது சதவிகிதத்தை விட அதிகமாக இருக்கக்கூடாது;
- x. ஒரு நியமிக்கப்பட்ட நபரால் ஏற்கனவே உள்ள உரிமம் ரத்து செய்யப்பட்டால், மற்றும் ரத்து செய்து ஐந்து வருடங்கள் ஆகாவிட்டால், ஒரு காப்பீட்டு முகவராக செயல்படுவதற்காக புதிய உரிமத்திற்கு விண்ணப்பிக்கக்கூடாது;
- xi. எந்த ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் நிர்வாகியாகவோ அல்லது இயக்குநராகவோ இருக்கக் கூடாது;

ஒவ்வொரு காப்பீட்டு முகவரும் அவர் பெற்ற காப்பீட்டு வணிகத்தை தக்க வைத்துக்கொள்வதற்காக; நிர்ணயிக்கப்பட்ட நேரத்திற்குள் பாலிசிதாரர்களிடமிருந்து ப்ரீமியத்தை, வாய்வழியாக அல்லது எழுத்து மூலம் முன்பே அறிவிப்பதன் மூலம் ப்ரீமியங்கள் பெறப்படுவதை உறுதிப்படுத்தவேண்டும்.

## 5. நிபுணத்துவம்

‘தொழிலில் நிபுணர்’ என்றால் என்ன?

### வரையறை

வெப்ஸ்டர் அகராதி இரண்டு வழிகளில் தொழில் நிபுணத்துவத்தை பயன்படுத்துகிறது:

- i. ஒரு ஆதாயம் அல்லது வாழ்வாதாரத்திற்காக ஒரு தொழிலை பின்பற்றுவது
- ii. இரண்டாவது அர்த்தத்தில் தொழிலை அல்லது ஒரு தொழில்முறை நபரின் சிறப்பியல்புகளை குறிக்க பயன்படுத்தப்படும் பண்புகளான நடத்தை, நோக்கங்கள், அல்லது குணங்களாக உள்ளன.
- iii.

இரண்டாவது வரையறையை இன்னும் நெருக்கமாக பார்ப்போம்.

i) தொழில் நிபுணர்களின் சிறப்பியல்புகள்

நாம் வழக்கமாக சந்திக்கும் டாக்டர்கள், வக்கீல்கள், தணிக்கை கணக்காளர்கள் போன்ற சில தொழில் நிபுணர்களை பார்க்கும்போது, சில தனித்துவமான சிறப்பியல்புகளை கவனிப்போம்:

- i. முதலில் அவர்கள் கல்வியின் ஒரு விரிவான செயல்முறை மூலம் தகுதி பெற்றிருக்கிறார்கள் மற்றும் அவர்கள் தங்கள் துறையில் பெற்ற அதீத நிபுணத்துவத்தை முறையாக பெற்றுள்ளார்கள்.
- ii. இரண்டாவதாக, அவர்கள் செய்யும் தொழிலில், அவர்கள் பராமரிக்கும் தொழில்நுட்ப திறனின் ஒரு உயர் மட்டத்தை நாம் கவனிக்க வேண்டும். சில ஏற்றுக்கொள்ளப்பட்ட விதிகளுக்கு ஏற்ப, நீண்ட கால அனுபவம் மூலம் அந்த தொழிலில் பெறப்பட்ட அறிவியல்ரீதியான நடைமுறைகளையே அவர்கள் கடைபிடிக்கின்றனர். மருத்துவர்கள் மற்றும் அறுவை சிகிச்சை நிபுணர்கள் பல்வேறு டிகிரிகளை பெற்றிருந்தாலும், அவர்கள் ஒரு குறிக்கோளுடன் குறிப்பிட்ட முன்பே முயற்சி செய்யப்பட்ட மற்றும் சோதிக்கப்பட்ட நடைமுறையை மட்டுமே பின்பற்றுவார்கள்.
- iii. மூன்றாவதாக அவர்கள் உயர் மட்ட நன்னெறி தரங்களை கடைபிடிக்கின்றனர். குறிப்பாக, தன் சுய-நலனுக்கு முன்னால் வாடிக்கையாளர்களை நலன்களை கருதுகிறார்கள் மற்றும் நெறிமுறைசார்ந்த சரியான ஒழுக்கம் மற்றும் நடத்தையை கடைபிடிப்பார்கள்,

- iv. தொழில் நிபுணரின் நான்காவது பண்பு வாழ்நாள் முழுவதும் கற்றல் மற்றும் தொடர்ச்சியான தொழில்முறை வளர்ச்சிக்கான ஒரு அர்ப்பணிப்பாக உள்ளது. பல தொழில்களுக்கு பொதுவாக தொழில்துறை ஆய்வுகள் அல்லது சங்கங்கள் உள்ளன. இவை தொழிலின் நலன்களை ஊக்குவிக்க மற்றும் ஆதரிப்பதற்காக அமைக்கப்பட்டுள்ளன மற்றும் இதன் உறுப்பினர்கள் இதன் மூலமாக தொடர்ந்து தங்கள் அறிவை வளர்த்து மற்றும் அவர்களின் திறமைகளை மேம்படுத்திக் கொள்ளலாம்

#### சுய-பரீட்சை 2

1964-ல் ஹார்வர்டு வணிக ஆய்வில் (Business review) 'ஒரு நல்ல விற்பனைப் பிரதிநிதியை ஆக்குவது எது?' என்பது பற்றிய ஒரு ஆய்வுக் கட்டுரை வெளியானது. ஆசிரியர்கள் இரு அடிப்படை பண்புகளை கண்டறிந்தனர். ஒரு நல்ல விற்பனையாளனுக்கு இரு அடிப்படை பண்புகள் தேவை. அந்த இரண்டு பண்புகள் எதுவாக உள்ளன?

- I. பாசம் மற்றும் வெற்றி பெறும் ஆர்வம்
- II. பொறுமை மற்றும் உந்துதல்
- III. பரிவு மற்றும் தன்முனைப்பு
- IV. வளர்வதற்கான பசி மற்றும் சுய-நம்பிக்கை

#### 3. முகவர்களின் நியமனம், பயிற்சி மற்றும் உரிமம்

இந்தியாவில், முகவர்கள் குறித்து கொண்டுவரப்பட்டுள்ள ஐஆர்டிஏ ஒழுங்குவிதிகள் ஆயுள் முகமை வணிக தொழிலில் ஒரு தொழில்முறை உறுப்பை கொண்டுவரும் நோக்கத்துடன் வடிவமைக்கப்பட்டுள்ளது. அதில் சிலவற்றை நாம் ஆராய்வோம்.

##### 1 முகவர் ஒழுங்குவிதிகள்

அ) ஒரு முகவருக்கு குறைந்தபட்ச தகுதி நிலைகள் கட்டாயமானவை

ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் தனிப்பட்ட முகவராக நியமிக்கப்பட விரும்பினால், விண்ணப்பதாரர் 12-ஆம் வகுப்பு அல்லது அதற்கு இணையாக ஏதாவது வாரியம் அல்லது கழகத்தால் நடத்தப்பட்ட தேர்வில் தேர்ச்சி பெற்றிருக்க வேண்டும் என்று ஒழுங்குமுறையாளர் (Regulator) பரிந்துரைத்துள்ளார். கிராமப்புற பகுதிகளில் (கடந்த மக்கள் தொகை கணக்கெடுப்பு படி, 5000-ற்கு குறைவான மக்கள் தொகை உள்ள ) விண்ணப்பதாரர் 10-ஆம் வகுப்பு அல்லது அதற்கு இணையான தேர்வில் தேர்ச்சி பெற்றிருக்க வேண்டும்.

ஆ) நியமனத்திற்கு-முன் நடைமுறை பயிற்சி

ஒரு விண்ணப்பதாரர் முதல் முறையாக உரிமத்தை கோரும் போது, அவர் / அவள் ஆயுள் காப்பீடில் (அனுமதிக்கப்பட்ட நிறுவனத்திடமிருந்து) 50 மணி நேரம் நடைமுறை பயிற்சியை (விண்ணப்பதாரர் கலவை கூட்டாண்மை உரிமத்திற்கு விண்ணப்பித்திருந்தால் 75 மணி நேரம்) மேற்கொள்ள வேண்டும். எனினும், விண்ணப்பதாரர் கூடுதல் தகுதியுள்ளவர் என்றால், பின்னர் நடைமுறை பயிற்சி தேவை தளர்த்தப் படுகிறது.

இ) பரீட்சை

நடைமுறை பயிற்சிக்கு பிறகு, விண்ணப்பதாரர், இந்திய காப்பீட்டு நிலையம் (III), மும்பை அல்லது வேறு ஏதேனும் அங்கீகரிக்கப்பட்ட தேர்வு நிலையம் நடத்தும் பரீட்சையை எழுத வேண்டும்

ஈ) உரிமம் வழங்குவது

விண்ணப்பதாரர் பின்வருவதை பெற்றது உறுதியான பிறகு-

- i. தேவையான குறைந்தபட்ச தகுதியை பெற்றிருக்கிறார்;
- ii. நடைமுறை பயிற்சியை முடித்துவிட்டார்;
- iii. பரீட்சையில் தேர்ச்சியடைந்துவிட்டார்;
- iv. காப்பீடு வணிகத்தை நாடி மற்றும் பெறும் அறிவை பெற்றுவிட்டார் மற்றும்
- v. பாலிசிதாரர்களுக்கு தேவையான சேவையை வழங்கும் திறன் உள்ளது,

காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் நியமிக்கப்பட்ட அதிகாரி விண்ணப்பதாரருக்கு உரிமம் வழங்கலாம்

இ) நன்னெறிகள் மற்றும் நன்னடத்தைக் கோட்பாடுகள்

முகவர் எப்பொழுதுமே தொடர்ந்து நன்னெறிகள் மற்றும் நன்னடத்தைக் கோட்பாடுகள் மூலம் பிணைக்கப்பட்டுள்ளார்.

ஊ) உரிமம் புதுப்பித்தல்

வழங்கப்படும் முகவர் உரிமம் மூன்று ஆண்டுகளுக்கு செல்லுபடியாகும் மற்றும் புதுப்பிக்கப்பட்ட வேண்டும். உரிமத்தை புதுப்பிக்க முடியும் முன், விண்ணப்பதாரர் அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஒரு நிலையத்தில் இருந்து 25 மணி நேரம் (கலவை கூட்டாண்மை உரிமம் விஷயத்தில் 35 மணி நேரம்) புதுப்பித்தல் பயிற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

எ) உரிமத்தின் ரத்து

கீழுள்ள ஏதாவது தகுதியின்மையால் முகமை பாதிக்கப்பட்டிருந்தால், காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் நியமிக்கப்பட்ட அதிகாரி அவது உரிமம் ரத்து செய்ய முடியும்:

- i. மனோநிலை பாதிக்கப்பட்டிருந்தால்;
- ii. சட்டவிரோத மோசடி, நம்பிக்கை துரோகம், மோசடி, ஏமாற்றுதல் போன்றவற்றில் குற்றவாளியாக நிரூபிக்கப்பட்டிருந்தால்,
- iii. ஒரு காப்பீட்டாளர் அல்லது காப்பீடு பெற்றவருக்கு எதிராக ஏதேனும் மோசடி, அயோக்கியத்தனம் அல்லது திரித்துக்கூறுதல் போன்றவற்றில் ஈடுபட்டிருந்தால்
- iv. காப்புறுதி சட்டம், 1938-இன் பிரிவு 42 உப பிரிவு (4) இல் குறிப்பிடப்பட்ட நன்னடத்தைக் கோட்பாடுகளில் எதையாவது மீறியிருந்தால்



## 2. தனிப்பட்ட முகவரின் நீடிக்கும் திறனுக்கான வழிகாட்டுதல்கள்

### வரையறை

ஒரு காலவரையில், "காலத்தின் இறுதியில் அமலிலுள்ள மீதமுள்ள பாலிசிகளின் அளவு காலத்தின் ஆரம்பத்தில் அமலில் உள்ள மொத்த பாலிசிகளின் அளவில் உள்ள சதவீதமாக" நீடிக்கும் திறன் வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

வேறுவிதமாக கூறினால், நீடிக்கும் திறன் என்பது காலங்கழிதல் அல்லது ஒப்படைவு இல்லாமல் தக்கவைக்கப்பட்ட வணிகத்தின் சதவீதமாக உள்ளது. குறைந்த நீடிக்கும் திறன் என்றால் அதிக காலங்கழிதல் மற்றும் அதிக நீடிக்கும் திறன் மூலம் காலங்கழிதல் குறைகிறது என்று பொருள். நீடிக்கும் திறன் மதிப்பெண்களை ப்ரீமியம்-வாரியாகவும் மற்றும் பாலிசி எண்-வாரியாகவும் கணக்கிடப்படுகிறது.

விற்பனை தரம் பாலிசிகளின் நீடிக்கும் திறனின் விகிதத்தை பாதிக்கிறது என்பது கவனிக்கப்பட்டுள்ளது. விற்பனை தரம் உயர்வாக அல்லது நன்றாக இருந்திருந்தால் (இதற்கு அர்த்தம் வாடிக்கையாளரின் தேவை(களை) அடிப்படையாக கொண்டு வழங்கப்படும் தீர்வு) பாலிசிதாரர் பாலிசியை காலங்கழிய அல்லது ஒப்படைக்க மாட்டார் மற்றும் இறுதியில், நீடிக்கும் திறன் உயரும் மற்றும் இப்படி இல்லாவிட்டால், எதிர்மாறாக நீடிக்கும் திறன் குறையும்.

இந்த மொத்த காலத்திலும், முகவர் குறைந்த நீடிப்பு திறனுக்கான பொறுப்பை ஏற்பதில்லை மற்றும் இந்த குறைந்த நீடிப்பு திறனின் சுமையை காப்பீட்டு நிறுவனமே தாங்க வேண்டியிருந்தது. எனினும், ஜூலை 2014, 1-ஆம் தேதியிலிருந்து, நீடிப்பு திறனின் வழிகாட்டுதல்கள் நடைமுறைப்படுத்தப்படும் செய்து இது மாறிவிடும்.

### 3. தரமான முன்மொழிவு படிவம்

செப்டம்பர் 2012-லிருந்து அனைத்து ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களிலும் ஒரு தரமான முன்மொழிவு படிவத்தை தனிப்பட்ட பாலிசிகளுக்காக ஏற்கப்படுவது அமலில் வந்துள்ளது. இது ஜூன் 2012-இல் ஐஆர்டிஏ வெளியிட்ட வரைவு வெளிப்பாடு வழிகாட்டுதல்களை அடிப்படையாக கொண்டுள்ளது.

இந்த தரமான முன்மொழிவு படிவத்தில் வெவ்வேறு பிரிவுகள் உள்ளன. வாய்ப்பாளர்களின் விவரங்கள் தொடர்பான பிரிவில், வாய்ப்பாளர்களின் தேவைகள் மற்றும் முகவரின் பரிந்துரைகள் கட்டாயமாக தேவைப்படுகின்றன. அந்த பரிந்துரைகளின் தகுதியை வாடிக்கையாளர்களின் தேவைகளுடன் ஒப்பிட்டு பகுப்பாய்வு செய்து அளவிட ஒரு பொருத்தமான அமைப்பை காப்பீட்டு நிறுவனங்களும் நிறுவ வேண்டும்.

### தகவல்

மில்லியன் டாலர் ரவுண்ட் டேபிள் (Million Dollar Round Table -MDRT)

1927 இல் நிறுவப்பட்ட, MDRT என்பது 76 நாடுகளில் உள்ள நூற்றுக்கணக்கான ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களில் இருந்து பல்லாயிரம் உறுப்பினர்கள் பிரிதிநிதித்துவம் செய்கின்ற ஒரு சர்வதேச, சுயாதீன சங்கமாக உள்ளது.

MDRT உறுப்பினர்கள் சர்வதேச அளவில் ஆயுள் காப்பீட்டு மற்றும் நிதி சேவைகள் துறையில் தலைசிறந்த விற்பனைக்கான தரத்திற்காக அங்கீகரிக்கப்படுகின்றனர் - அவர்கள் நன்னெறி, அறிவு, சேவை மற்றும் உற்பத்தியில் மிக உயர்ந்த தரத்தை வெளிப்படுத்துவதன் மூலம்,

தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு உன்னதமான செயல்திறனுடன் சேவையளிக்கின்ற தொழில் நிபுணர்களாக/ ஆலோசகர்களாக உள்ளனர்.

எப்படி ஒரு முகவர் ஒரு தொழில் நிபுணராக வளர்ந்து மற்றும் பின்னர் முகமை வணிகத்தின் தொழில் வரைபடத்தில் ஒரு சாம்பியன் விற்பனை தயாரிப்பாளராக உயர முடியும்?

இந்த கேள்விக்கு பதிலளிக்க, சிறப்பான சேவை அளிப்பதில் ஒரு ஆயுள் காப்பீட்டு முகவரிடம் எதிர்பார்க்கப்படும் பங்கை புரிந்து கொள்ள வேண்டும். நாம் "பங்கு" என்ற சொல்லை பயன்படுத்தும் போது, அது முகவர் தனது வாடிக்கையாளரின் மதிப்பை கூட்டுவதற்காக பயன்படுத்தும் தனித்துவமான வழியை குறிக்கிறது.

பெரும்பாலான முகவர்கள், விற்க மட்டுமே செய்கிறார்கள் என்பதை நாம் நினைவில் கொள்ள வேண்டும். சிலரே தங்கள் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு சிறந்த விற்பனை அனுபவத்தை உருவாக்கிறார்

#### 4. முகமை செயல்பாடு

முகமை செயல்பாடு இரண்டு தனித்துவமான செயல்களை கொண்டுள்ளது:

- I. வாடிக்கையாளருடன் ஒரு உறவை வளர்ப்பது - இது நம்பகத்தன்மை மற்றும் நம்பிக்கையை ஊக்குவிக்கிறது.
- II. வாடிக்கையாளருக்கு நிபுணத்துவமிக்க நிதி ஆலோசனை வழங்குதல் - இது வாடிக்கையாளர் மிகவும் பொருத்தமான முறையில் தன் காப்பீடு தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய உதவுகிறது

#### ஒரு முகவரின் முன்னேற்ற நிலைகள்

ஒரு முகவர் வெற்றியை நோக்கி வாழ்க்கை பாதையில் முன்னேறுவது மற்றும் விற்பனை சாம்பியனாக ஆகின்ற இந்த இரண்டு செயல்பாடுகளும் எவ்வாறு நடக்கின்றன என்று பார்ப்போம். முகவரின் முன்னேற்றத்தில் கீழுள்ள மூன்று நிலைகளை தாண்டி அவர் முன்னேறுவதை காண முடியும்:

அ) சுற்றி திரிந்து விற்பனை செய்யும் நிலை

இந்த நிலையில் ஒரு முகவரிடம் தனிப்பட்ட தொடர்புகளின் வட்டம் இருக்கும் மற்றும் அவர்களிடம் ஒன்று அல்லது இரண்டு தயாரிப்புகள் மற்றும் அவற்றின் நன்மைகளை அவர் தள்ள முயற்சிப்பார். அவர் பெரும்பாலும் வாடிக்கையாளர்களிடம் 'கை குலுக்கி' மற்றும் அவர்களிடம் தன்னிடம் உள்ளதை வாங்க வைக்கிறார். சில நேரங்களில் முகவரின் அதிர்ஷ்டத்தினால் - வாய்ப்பாளர் ஒரு குறிப்பிட்ட தயாரிப்பு அல்லது தீர்வை தேடுகிறார் அல்லது சில நேரங்களில் காப்பீடு ஒரு தனிப்பட்ட உதவியாக எடுத்துக்கப் படலாம். பல முகவர்கள் இங்கே தொழிலை கைவிடுகின்றனர் - நிராகரிப்பு, நிச்சயமற்ற உணர்வு மற்றும் சுய- மரியாதையின் இழப்பை அவரால் தாங்கமுடிவதல்லை.

ஆ) காப்பீட்டு துறையில் ஒரு மரியாதைக்குரிய தொழில்முறை ஆலோசகர் அல்லது அறிவுரை வழங்குபவராக, தனிப்பட்ட நிதி மற்றும் வாழ்க்கை சுழற்சியை திட்டமிடுபவராக

வெறும் 'கையை பிடிக்கும்' மற்றும் 'கை குலுக்கல்' நிலையை தாண்டியதும் முகவர் இரண்டாம் நிலைக்கு வருகிறார். அவர் இனி தன்னிடமுள்ள தயாரிப்புகளை சிறிய அளவில் அலைந்து விற்க தேவையில்லை ஆனால் இப்போது வாடிக்கையாளரின் தேவைகள்மீது தீவிரமாக அக்கறை காட்டுகிறார் - வாடிக்கையாளர் தேவைகளை கேட்கிறார் மற்றும் புரிந்து கொள்ள முற்படுகிறார், தயாரிப்புகள் மற்றும் சேவைகளின் அறிவை காட்டுகிறார்

மற்றும் தனது வாடிக்கையாளரின் சிறந்த நலன்களை கருதுகின்ற நடுநிலையான மற்றும் நிதியியல் ஆலோசனை வழங்கும் திறனை பெற்றுள்ளார்.

முகவர் வாடிக்கையாளர்களின் மிகப்பெரிய வட்டத்துடன் ஆழமான உறவுகளை வளர்த்துக்கொள்ள தொடங்கிவிட்ட மற்றும் அவரால் அமைக்கப்பட்ட வாடிக்கையாளர்கள் வட்டத்தில் இருந்து புதுப்பிக்கும் கமிஷன்களின் ஒரு தொடரையே சம்பாதிக்க தொடங்கும் நிலையாகவும் இது உள்ளது. முகவர் இப்போது அதிக மாற்று விகிதத்தை (வாய்ப்பாளரை வாங்குவோராக மாற்றுவதில்) அடைய முடிவதால், அவரது விற்பனை திறன் அதிகரிக்கிறது. குருட்டுத்தனமாக தடவிப்பார்ப்பதை தாண்டி திட்டமிடுதல் தொடங்குகிறது - அவர் இப்போது தனிப்பட்ட மற்றும் சமூக சேவை மற்றும் பிற நடவடிக்கைகளில் ஈடுபடுகிறார், நல்லெண்ணத்தை வளர்த்து மற்றும் தொழில் திறனில் பெருமதிப்பை பெறுகிறார். அவர் தொடர்ந்து பரிந்துரைகளை பெறுகிறார் மற்றும் மக்கள் தங்கள் வாடிக்கை சுழற்சி முதலீடுகள் திட்டமிடும்போது தொடர்பு கொள்ளும் நபராக கருதப்படுகிறார்.

### இ) சமூக தொழில்முனைவோராக

முகவர் ஒரு வகையான சமூக தொழில் முனைவோராக - ஒரு நிறுவன தலைமை நிர்வாக அதிகாரியாக காப்பீடு மற்றும் முதலீட்டு ஆலோசனை மற்றும் பிற தனிப்பட்ட நிதி சேவைகளை வழங்குவவராக முன்னேறுவது மூன்றாம் நிலையாக உள்ளது. இந்த நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களின் ஒரு பெரிய வட்டத்திற்கு ஒரு 360 டிகிரி உறவாக வளர்கிறது, மற்றும் அதனுடன் பிணைந்துள்ள வலை கட்டமைப்பு மூலம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மற்ற நிறுவனங்கள் / சேவை வழங்குநர்களின் சேவைகளையும் பெற உதவ முடியும். வாடிக்கையாளர் வீட்டு வாசலில் சேவை மற்றும் ஆதரவு அமைப்புகளையும் கிடைக்க செய்ய முடிகிறது- வருமான வரி கணக்கை தாக்கல் செய்வதில் இருந்து விடுமுறை திட்டமிடல், உயிலை எழுதுவது, உடல்நலன் அல்லது கல்வி வரை ஆலோசனை வழங்குகிறது. இதன் விளைவாக நிறுவனம் வாடிக்கையாளர்களின் ஒரு பெரிய வலையமைப்பு மூலம் வாழ்நாள் முழுவதற்கான ஆதரவை பெற்று பெருமளவில் வளர்கிறது.

ஆயுள் காப்பீடு முகமையை ஒரு தொழிலாக செய்ய முடிவெடுக்கும் போது, நீங்கள் ஒரு தொலைநோக்கு பார்வையுடன் அதில் நுழைய வேண்டும். எவ்வளவு சம்பாதிக்க முடியும் என்பதை தாண்டி 'நீங்கள் எவ்வாறு சேவை செய்து உங்கள் வாடிக்கையாளர் வாழ்வில் வித்தியாசத்தை ஏற்படுத்த முடியும்' என்று கேட்க தொடங்க வேண்டும். இந்த நோக்கத்துடன் தொடங்கினால், முகமை தொழிலில் வெற்றி மற்றும் திருப்தி உங்களை உறுதியாக வந்தடையும்.

### சுய-பரீட்சை 3

ஒரு காலவரையில், "காலத்தின் இறுதியில் அமலிலுள்ள மீதமுள்ள பாலிசிகளின் அளவு காலத்தின் ஆரம்பத்தில் அமலில் உள்ள மொத்த பாலிசிகளின் அளவில் உள்ள விகிதமாக" \_\_\_\_\_ வரையறுக்கப்பட்டுள்ளது.

- I. நீடிக்கும் திறன்
- II. நிலைத்தன்மையும்
- III. சீரானது
- IV. நம்பகத்தன்மை

## சுருக்கம்

- காப்பீடு சட்டத்தின்படி, ஒரு முகவர் பிரிவு 42ன் கீழ் உரிமம் அளிக்கப்பட்ட மற்றும் அங்கீகரிக்கப்பட்ட காப்பீடின் விற்பனையாளர் மற்றும் அவர் காப்பீட்டு வணிகத்தை கோருவதற்காக, பெறுவதற்காக மற்றும் வர்த்தகத்தை தொடர்வதற்காக கமிஷன் பெறுகிறார்.
- தனிப்பட்ட முகமையை தவிர, மற்ற காப்பீடு சேனல்களாக உள்ளவை:
  - கார்பரேட் (பெருவணிக) முகமை
  - ✓ தரகர்கள்
  - ✓ வங்கி மூலம் காப்பீடு விற்பனைகள் (Bancassurance)
  - ✓ நேரடி விற்பனை
- முகமை தொழிலில், உயர்ந்த வருவாய் ஈட்டுவதற்கான வாய்ப்புகளைத் தவிர, காப்பீட்டு முகவர் தன்னுடைய பணியை நன்னெறியின் படியும், தொழில்நெறியுடனும் செய்தால், மிக அதிக பணி திருப்தியையும் சமூக மதிப்பினையும் பெற முடியும்.
- ஒரு காப்பீட்டு முகவர் அல்லது ஆலோசகராக வாழ்க்கையில் வெற்றி பெற பங்களிக்கும் குணங்கள் அல்லது பண்புகளில் உள்ளவை:
  - ✓ மனதில் உள்ள தீ (Fire in the belly)
  - ✓ நேர்மறையான சுய-படிமம் (Positive self-image)
  - ✓ சுயமாக-தொடங்குபவராக இருப்பது (Being a self-starter)
  - ✓ மக்களுடன் தொடர்பு கொள்ளும் மற்றும் பேசும் திறன்
- ஒரு நல்ல விற்பனைப் பிரதிநிதியிடம் பரிவு (empathy), தன்முனைப்புகள் (ego drives) ஆகிய இரு அடிப்படைப் பண்புகள் இருக்க வேண்டும்
- நெறிமுறையற்ற நடத்தையின் நான்கு முக்கிய பகுதிகள் காப்பீடு துறையில் அடையாளம் காணப்பட்டுள்ளன:
  - ✓ திரித்துக்கூறுதல்
  - ✓ விளக்க வரைபடங்கள்
  - ✓ மாற்று மற்றும்
  - ✓ ஆலோசனை
- ஐஆர்டிஏ முகவர்களுக்கான நன்னடத்தை மற்றும் சந்தை நடத்தைக்கு சில கோட்பாடுகளை பரிந்துரைத்துள்ளது.
- ஐஆர்டிஏ ஆயுள் முகவர்களின் நியமனம், பயிற்சி மற்றும் உரிமத்திற்கு ஒழுங்குமுறைகளை அமைத்துள்ளது
- செப்டம்பர் 2012-லிருந்து அனைத்து ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களிலும் ஒரு தரமான முன்மொழிவு படிவத்தை தனிப்பட்ட பாலிசிகளுக்காக ஏற்கப்படுவது அமலில் வந்துள்ளது. இது ஜூன் 2012-இல் ஐஆர்டிஏ வெளியிட்ட வரைவு வெளிப்பாடு வழிகாட்டுதல்களை அடிப்படையாக கொண்டுள்ளது.
- முகமை செயல்பாடு இரண்டு தனித்துவமான செயல்களை கொண்டுள்ளது:
  - i. வாடிக்கையாளருடன் ஒரு உறவை வளர்ப்பது - இது நம்பகத்தன்மை மற்றும் நம்பிக்கையை ஊக்குவிக்கிறது.

ii. வாடிக்கையாளருக்கு நிபுணத்துவமிக்க நிதி ஆலோசனை வழங்குதல் - இது வாடிக்கையாளர் மிகவும் பொருத்தமான முறையில் தன் காப்பீடு தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய உதவுகிறது

#### முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. கூட்டாண்மை முகமை
2. வங்கி மூலம் காப்பீடு விற்பனைகள் (Bancassurance)
3. நிபுணத்துவம்
4. நீடிப்பு திறன்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

“ஒரு தனிப்பட்ட காப்பீட்டு முகவரின் முதன்மை உறவு மற்றும் பொறுப்பு காப்பீடு வாங்குபவரிடம் உள்ளது மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனத்திடம் அல்ல” என்ற அறிக்கை தவறானது.

சரியான அறிக்கை “ஒரு தனிப்பட்ட காப்பீட்டு முகவரின் முதன்மை உறவு மற்றும் பொறுப்பு காப்பீடு நிறுவனத்திடம் உள்ளது மற்றும் காப்பீட்டு வாங்குபவரிடம் அல்ல”

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

ஒரு நல்ல விற்பனையாளனுக்கு பரிவு மற்றும் தன்முனைப்பு என்ற இரு அடிப்படை பண்புகள் இருக்கவேண்டும்.

### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு காலவரையில், “காலத்தின் இறுதியில் அமலிலுள்ள மீதமுள்ள பாலிசிகளின் அளவு காலத்தின் ஆரம்பத்தில் அமலில் உள்ள மொத்த பாலிசிகளின் அளவில் உள்ள விகிதமாக” நீடிக்கும் திறன் எனப்படுகிறது.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

ஒரு காப்பீட்டு முகவர் பொதுவாக \_\_\_\_\_ -இன் பிரதிநிதியாக இருக்கிறார்.

- I. வாடிக்கையாளர்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனம்
- III. அரசு
- IV. ஐஆர்டிஏ

### கேள்வி 2

நேரடி விற்பனையில் கீழுள்ளதில் எது அடங்கும்?

- I. டெலிமார்க்கெட்டிங்
- II. காப்பீட்டு முகவர்கள்
- III. வங்கி மூலம் காப்பீடு விற்பனைகள் (Bancassurance)
- IV. மேலுள்ள அனைத்தும்

### கேள்வி 3

“தங்களுக்கு வலிதரும் காயங்களை மற்றவர்களுக்கு ஏற்படுத்த வேண்டாம்” நன்னெறியின் இந்த பொன்னான விதி எந்த மதத்தின் போதனையாக கொடுக்கப்பட்டுள்ளது?

- I. புத்த புதம்
- II. கிறிஸ்துவம்

III. இந்து மதம்

IV. யூதம்

கேள்வி 4

ஒரு விண்ணப்பதாரர் முதல் முறையாக உரிமம் கோரும் போது, அவர் / அவள் (அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிலையத்திடமிருந்து) ஆயுள் காப்பீடில் \_\_\_\_\_ நடைமுறை பயிற்சியை எடுத்துக் கொள்ளவேண்டும்.

- I. 25 மணி நேரங்கள்
- II. 50 மணி நேரங்கள்
- III. 75 மணி நேரங்கள்
- IV. 100 மணி நேரங்கள்

கேள்வி 5

முகவர் வழங்கப்படும் உரிமம் \_\_\_\_\_ செல்லுபடியாகும்.

- I. ஒரு ஆண்டு
- II. இரு ஆண்டுகள்
- III. மூன்று ஆண்டுகள்
- IV. ஐந்து ஆண்டுகள்

கேள்வி 6

இந்திய ஒப்பந்த சட்ட பிரிவு 182 படி, \_\_\_\_\_ என்பவர் மற்றொருவருக்காக ஏதாவது செயலை செய்ய அல்லது மூன்றாம் நபரை கையாள்வதற்காக மற்றொருவரை பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் ஒரு நபர்.

- I. முதன்மை அதிகாரி
- II. பதிலாளர்
- III. மத்தியஸ்தர்
- IV. முகவர்

கேள்வி 7

காப்பீட்டு தரகர் \_\_\_\_\_ பிரதிநிதித்துவம் செய்கிறார்.

- I. காப்பீட்டு நிறுவனத்தை
- II. காப்பீட்டு பெறுபவரை
- III. காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் சங்கத்தை
- IV. ஏற்கனவே காப்பீட்டு எடுத்த நபர்களின் சமூகத்தை

கேள்வி 8

காப்பீட்டு சந்தை தரங்கள் சங்கத்தின் (Insurance Marketplace Standards Association -IMSA) 2-வது கோட்பாடை கீழுள்ளதில் எது பிரதிபலிக்கிறது?

- I. திறமையான மற்றும் வாடிக்கையாளரை மையமாக கொண்ட விற்பனை மற்றும் சேவையை வழங்குவது.
- II. செயலாற்றல் மிக்க மற்றும் நியாயமான போட்டியில் ஈடுபடுதல்
- III. வாடிக்கையாளரின் புகார்கள் மற்றும் சர்ச்சைகள் நியாயமாக மற்றும் விரைவாக கையாளப்படுவதை வழங்குவது.

IV. நியாயமான நன்னெறிமிக்க சந்தை நடத்தையின் கோட்பாடுகளுக்கு இணக்கமான நடத்தையின் மேற்பார்வை மற்றும் ஆய்வுக்காக வடிவமைக்கப் பட்டுள்ள ஒரு அமைப்பை பராமரிப்பது.

கேள்வி 9

கலப்பு கூட்டாண்மை உரிமத்தை புதுப்பிக்க முடிவதற்கு முன், விண்ணப்பதாரர் அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஒரு நிலையத்திடமிருந்து \_\_\_\_\_ புதுப்பித்தல் பயிற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

- I. 25 மணி நேரங்கள்
- II. 50 மணி நேரங்கள்
- III. 35 மணி நேரங்கள்
- IV. 75 மணி நேரங்கள்

கேள்வி 10

ஐஆர்டிஏ \_\_\_\_\_ இருந்து நீடிப்பு திறன் வழிகாட்டல்களை செயல்படுத்த முடிவு செய்துள்ளது.

- I. ஜூலை 1, 2011
- II. ஜூலை 1, 2012
- III. ஜூலை 1, 2013
- IV. ஜூலை 1, 2014

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு காப்பீட்டு முகவர் பொதுவாக காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் பிரதிநிதியாக இருக்கிறார்.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

நேரடி விற்பனையில் டெலிமார்க்கெட்டிங், காப்பீட்டு முகவர்கள், வங்கி மூலம் காப்பீடு விற்பனைகள் (Bancassurance), இவை அனைத்துமே உள்ளன

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

"தங்களுக்கு வலிதரும் காயங்களை மற்றவர்களுக்கு ஏற்படுத்த வேண்டாம்" நன்னெறியின் இந்த பொன்னான விதி புத்த புத்தின் போதனையாக உள்ளது

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

ஒரு விண்ணப்பதாரர் முதல் முறையாக உரிமம் கோரும் போது, அவர் / அவள் (அங்கீகரிக்கப்பட்ட நிலையத்திடமிருந்து) ஆயுள் காப்பீட்டில் 50 மணி நேரங்களுக்கு நடைமுறை பயிற்சியை எடுத்துக் கொள்ளவேண்டும்.



---

## பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

முகவர் வழங்கப்படும் உரிமம் மூன்று ஆண்டுகளுக்கு செல்லுபடியாகும்.

## பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

இந்திய ஒப்பந்த சட்ட பிரிவு 182 படி ஒரு முகவர் என்பவர் மற்றொருவருக்காக ஏதாவது செயலை செய்ய அல்லது மூன்றாம் நபரை கையாள்வதற்காக மற்றொருவரை பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் ஒரு நபர்.

## பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

காப்பீட்டு தரகர் காப்பீடு பெறுபவரை பிரதிநிதித்துவம் செய்கிறார்.

## பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

திறமையான மற்றும் வாடிக்கையாளரை மையமாக கொண்ட விற்பனை மற்றும் சேவையை வழங்குவது என்பது காப்பீடு சந்தை தரங்கள் சங்கத்தின் (Insurance Marketplace Standards Association -IMSA) 2-வது கோட்பாடை பிரதிபலிக்கிறது

## பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

கலப்பு கூட்டாண்மை உரிமத்தை புதுப்பிக்க முடிவதற்கு முன், விண்ணப்பதாரர் அங்கீகரிக்கப்பட்ட ஒரு நிலையத்திடமிருந்து 35 மணி நேரங்களுக்கு புதுப்பித்தல் பயிற்சியை மேற்கொள்ள வேண்டும்.

## பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

ஐஆர்டிஏ ஜூலை 1,2014 -லிருந்து நீடிப்பு திறன் வழிகாட்டல்களை செயல்படுத்த முடிவு செய்துள்ளது.

---

## அத்தியாயம் 18

# ஆயுள் காப்பீடு விற்பனை செயல்முறை

### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயம் விற்பனை செயல்முறை மற்றும் அதன் பல்வேறு நிலைகளை பற்றி புரியவைக்கிறது.

### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. விற்பனை செயல்முறை

## 1. விற்பனை செயல்முறை

நாம் ஒவ்வொருவரும் ஏறக்குறைய நாம் பிறந்த அன்றிலிருந்தே விற்பனை செய்வதில் ஈடுபட்டு வருகிறோம். தினமும் குறிப்பிட்ட விதத்தில் மற்றொருவர் செயல்படுமாறு (அல்லது செயல்படாதிருக்குமாறு) அவரை இணங்கச் செய்தல், பாதித்தல் மேலும் ஊக்குவிக்க முயற்சித்தல். இவ்வாறு இணங்கச் செய்கிற அல்லது பாதிக்கிற செயல்பாடே விற்பனைச் செயல்முறையின் மையமாகத் திகழ்கிறது. எனினும், நாம் அனைவரும் விற்பனை தொழில் நிபுணர்கள் என்பது இதன் அர்த்தம் இல்லை.

### வரையறை

விற்பனை என்கிற தொழில், ஒரு வர்த்தக பரிவர்த்தனையை தூண்டும் வகையில் ஒரு தயாரிப்பையோ அல்லது சேவையோ வாங்க வைத்து மற்றும் அதன் மூலம் பணத்தை சம்பாதிக்கிற ஒரு செயல்பாடே குறிக்கிறது.

இவ்வாறு விற்பனையாளர்கள் விற்பதன் மூலம் தமது வாழ்வாதாரத்தை பெற விரும்புகின்றனர்.

காப்பீட்டு முகவர்கள் என்பவர்கள் சமுதாய உறுப்பினர்களிடம் தாங்கள் பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் மூலம் எழுதப்படும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களை வாங்குமாறு தூண்டும் விற்பனையாளர் ஆவர். அந்த விற்பனைக்காக அவர்களுக்கு கிடைக்கும் ஊதியம் கமிஷன் எனப்படுகிறது.

படம் 1 காப்பீட்டு விற்பனை



மற்ற தொழில்கள் மற்றும் ஆயுள் காப்பீட்டின் விற்பனை வகைகள்

அனைத்து விற்பனைகளும் யாரையோ வாங்க தூண்டும் செயலாக இருந்தாலும், விற்பனை செயல்முறையின் தன்மை தொழில்துறைகளின் வகை மற்றும் தயாரிப்பு மற்றும் தொழிற்துறையின் இயல்பை சார்ந்து வேறுபடுகிறது. விற்பனை நபரின் பங்கும், இதன் விளைவாக மாறுகிறது.

### உதாரணம்

i. வேகமாக விற்கும் நுகர்வோர் பொருட்கள் (FMCG) பொதுவாக மால்கள் மற்றும் பிற சில்லறை விற்பனை நிலையங்கள் மூலம் விற்பனை செய்யப்படுகின்றன. உதாரணமாக, சோப் போன்ற ஒரு பொருள் வெகுஜன ஊடகங்கள் மூலம் (டிவி மற்றும் பிற காட்சி

- ஊடகங்களில் குறிப்பாக விளம்பரங்களாக) விளம்பரப்படுத்துவதால் ஒரு வாடிக்கையாளர் ஒரு சில்லறை கடையில் (எ.கா. ஒரு கடைக்காரர் அல்லது மால்) அதை கேட்கிறார்.
- ii. ஷோரூம் விற்பனை: ஒரு ஷோரூமில் உள்ள கார், சோப்பின் ஒரு பாறை விட மிக அதிக விலையுயர்ந்தது மற்றும் வாங்குபவர் வாங்க ஒரு முடிவை எடுக்கும் போது இயற்கையாகவே கவனமாக இருக்க வேண்டும். விற்பனை நபர் சாத்தியமானவரிடம் செல்வதில்லை ஆனால் அதற்கு பதிலாக சாத்தியமானவர் தான் ஷோரூமுக்கு வருகிறார். விற்பனை நபர் வருங்கால வாடிக்கையாளரின் நம்பிக்கையை பெற்று மற்றும் அவரை கார் வாங்க வைக்கும் முறையில் திருப்திப் படுத்த வேண்டும். விற்பனையாளரின் பங்கு இங்கு ஒரு விசாரணையை விற்பனையாக மாற்றுவதில் உள்ளது.
- iii. மாத்திரைகள் மற்றும் மருந்துகள்: பொதுவாக ஒரு மருத்துவர் பரிந்துரை செய்த பிறகு ஒரு மருந்துக்கடையில் இருந்து வாங்கப்படுகின்றன. மருத்துவ நிறுவனங்களின் மருத்துவ பிரதிநிதிகள் மருத்துவரிடம் தங்கள் நிறுவனத்தின் தயாரிப்புகள் மற்றும் அவர்களின் அம்சங்களை விற்க மருத்துவர்களின் கிளினிக்குகளுக்கு வருகின்றனர். இங்கு விற்பனை முயற்சிகளின் இலக்கு மருத்துவ நிபுணராக உள்ளார், ஏனெனில் இறுதியில் வாங்குபவருக்கு அவரே மருந்தின் பிரேண்டை பரிந்துரைப்பதால், அவரும் அதை மருந்துக்கடையில் வாங்குகிறார். விற்பனையாளரின் பங்கு அடிப்படையில் ஒரு தொழில் நிபுணரிடம் மருத்துவ தகவலை பகிர்ந்துக்கொள்வதாக உள்ளது.
- iv. வணிகத்திலிருந்து வணிகத்திற்கு (B2B விற்பனை): இங்கு வாடிக்கையாளர் மற்றொரு நிறுவனமாக உள்ளார். வாங்கும் முடிவு பல நபர்களால் எடுக்கப்படலாம் மற்றும் பெரும்பாலும் ஒரு குழு மூலம் முடிவு செய்யப்படும். பொதுவாக கொள்முதலுக்காக ஒரு டென்டர் வெளியிடப்படும் மற்றும் தேர்வு அளவுகோல்கள் நிலையானதாக மற்றும் அளவிடக்கூடியதாக இருக்கும். கவனமாக கருதப்பட்டு மற்றும் கிடைக்கும் மாற்றுகளின் மதிப்பீடின் அடிப்படையில் முடிவுகள் எடுக்கப்படும். விற்பனையாளரின் பங்கு திறம்பட தயாரிப்பு நிறுவனத்தின் தயாரிப்பு விளக்கி மற்றும் போட்டி நிறுவனங்களைவிட தன் நிறுவனம் சிறப்பாக கொள்முதல் அளவுகோல்களை பூர்த்தி செய்வதை நிரூபிப்பதாக உள்ளது. இதற்கு வழங்கல் திறன்கள், பல ஆட்டக்காரர்களுடன் நல்ல உறவுகளை வளர்ப்பது மற்றும் கருத்து மற்றும் தகவல் உணர்திறன் இருந்தால், விற்பனையை வெற்றிகரமாக முடிக்க முடியும்.

மற்ற பொருட்கள் மற்றும் தொழிற்சாலைகளில் இருந்து ஆயுள் காப்பீடு விற்பனையை வேறுபடுத்தும் இரண்டு புள்ளிகள் உள்ளன:

- i. முதலாவது 'ஆயுள் காப்பீடு விற்கப்படுகிறது, வாங்கப்படுவதில்லை' என்று கூறப்படுகிறது. மற்ற பல பொருட்கள் வழக்கில், சாத்தியமானவருக்கு தயாரிப்பின் தேவை உள்ளதால் அவரே அதை பற்றி விசாரிப்பார். ஆயுள் காப்பீடு வழக்கில், பொதுவாக விற்பனையாளரே சாத்தியமானவரிடம் சென்று வாங்க வேண்டிய அவசியத்தை தூண்ட வேண்டியுள்ளது.
- ii. இரண்டாவது பெரிய வித்தியாசம், மற்ற பல தயாரிப்புகள் போலல்லாமல், ஆயுள் காப்பீடில், புலன்களால் உணரத்தக்க தயாரிப்புகளை விற்பனை செய்வதில்லை, மாறாக ஒரு கருத்தை விற்கிறார் - அதாவது எதிர்காலத்தில் மட்டுமே நிறைவேறக்கூடிய ஒரு வாக்குறுதி

காப்பீடு விற்பனையாளரின் பங்கு எதிர்காலத்தில் உறுதியாக வாக்குறுதி நிறைவேற்றப்படும் என்பதை சாத்தியமுள்ள வாடிக்கையாளரிடம் நல்லெண்ணம் மற்றும் நம்பிக்கையைப் பெறுமாறு விவரித்து இந்த வாக்குறுதியை விற்பதில் உள்ளது. நபருக்கு நபர் நேரடியாக பார்த்து விற்பனை செய்தல் என்கிற கூறு வேறு எந்த வணிகத்தையும்

காட்டிலும் காப்பீட்டில்தான் மிக அதிகமாக கண்கூடாகத் தெரிகிறது. ஆயுள் காப்பீடை விற்பது கடினம் என்று கருதப்படும் காரணங்களில் இதுவும் ஒன்றாகும். இதே காரணத்திற்காக தான் உலகின் மாபெரும் மற்றும் மிக திறனுள்ளவர்களாக அறியப்பட்ட விற்பனையாளர்களில் சிலர் ஆயுள் காப்பீட்டு துறையில் பெரும் வெற்றி பெற்று பறந்தனர்.

## E. விற்பனை செயல்முறை

விற்பனை செய்தல் ஒரு கலை, அது அறிவியலும் கூட. தகவலளிக்கும் விதத்திலும், தொடர்புகளை உருவாக்குவதிலும், சாத்தியமுள்ள வாடிக்கையாளரிடம் விவரம் கூறுவதிலும், உண்மைகளை கண்டறிவதில் ஈடுபடுவதிலும், மேலும் தீர்வுகளை முன்வைப்பதிலும், தனக்கே உரித்தான தனித்த பாணியை ஒவ்வொரு விற்பனையாளரும் வெளிக் கொணர்கிறார் என்கிற பொருளின்படி இது ஒரு கலையே ஆகும். இத்தகைய தனித்த ஆற்றல்கள் உள்ள மிகச் சிலராலேயே வெற்றி பெற இயலும் என்று இது பொருள்படுகிறதா?

விற்பனையாளர்களின் பாணி மற்றும் திறன்கள் மாறுபடலாம், அதே போல் வெற்றிக்கான வாய்ப்புகளும் வேறுபடலாம் என்பது உண்மைதான். சிலரால் மிக விரைவாக தொடர்புகளை பெற்று பல சாத்தியமானவர்களை உருவாக்கி மற்றும் ஒரு குறுகிய காலத்திலேயே அவர்களை வாடிக்கையாளர்களாக திறம்பட மாற்ற முடியும். கற்று கொள்ள வேண்டும் மற்றும் மிகவும் மெதுவாக செல்ல கூடும் மற்றவர்கள் மெல்ல கற்பதால், மெதுவாக நகரலாம். அறிய வேண்டிய உண்மை என்னவென்றால், ஒருவர் தோல்விகள் ஏற்படுகிற போது கூட, முயற்சியைக் கைவிடாமல் அல்லது தளர்ச்சியடையாமல் அப்பாதையில் தொடர்ந்து செல்வாரேயானால், சராசரிகளின் விதியானது அவருக்கு உதவ முன்வரும் என்பதே ஆகும்.

இந்த விதி என்ன? இதன் பொருள் என்னவென்றால், சராசரியாக ஒரு விற்பனையாளர் தாம் தொடர்பு கொள்கிற பத்து பேரில் ஒருவரை வாடிக்கையாளராக மாற்ற இயலுமேயானால், அவர் செய்ய வேண்டியது, வழக்கமான செயல்முறை ஒன்றை பின்பற்றி வருவது மட்டுமேயாகும், அத்துடன் அவர் தனிப்பட்ட சாத்தியமான வாடிக்கையாளர்களை மேலும் மேலும் விடாமல் தொடர்ந்து தொடர்பு கொண்டு வர வேண்டும். வாடிக்கையாளருடைய அடித்தளம் நாளாவட்டத்தில் எழுச்சி பெறத் துவங்கும். சில விற்பனையாளர்களுக்கு மற்றவர்களை விட நீண்ட காலம் எடுக்கலாம் ஆனால் வெற்றி நிச்சயமாக கிடைக்கும். நீடிப்பு திறனே காப்பீட்டு வணிகத்தில் நன்மை தருவதாகும்.

இது தெளிவாக வரிசைப்படுத்தப்பட்ட நிலைகளுடன் கூடிய நன்கு வரையறுக்கப்பட்ட விற்பனைச் செயல்முறையை நாம் பின்பற்ற வேண்டிய அவசியத்திற்கு வழிவகுக்கிறது. இந்நிலைகளை நாம் புரிந்து கொள்வோம்:



இதில் சில செயல்முறைகளை நாம் விவரமாக பார்ப்போம்

1. நிலை I : சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல் - (சாத்தியங்களை அடையாளம் கண்டு பட்டியல் ஒன்றை உருவாக்குதல்)

சாத்தியமானவர்கள் என்பவர் நாம் காப்பீட்டை விற்கக்கூடிய நபர்கள் ஆவர். விற்பனைக்கான நேர்காணலைப் பெறும்படியாக நாம் அணுகக்கூடிய நபர்களின் பெயரைத் திரட்டும் செயல்பாடே சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல் எனப்படும். தொடர்ந்து சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல் வெற்றிகரமான முகமைத் தொழிலுக்கு முற்றிலும் இன்றியமையாதது ஆகும்.

பயனுள்ள சாத்தியக்கூறுகளை ஆராய்தலில் முக்கியமாக நாம் பொதுவான ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட இயல்புகளைப் பொதுவாகக் கொண்டவர்களை சந்திப்பதில் உள்ளது. இந்த மக்களுடன் வலுவான உறவுகளை வளர்ப்பதன் மூலம், நாம் உடனடியாக விற்கும் பொருட்கள்

மீது அவர்களது ஆர்வத்தை பெற முடிவதால், நாம் சாத்தியங்களை அடையாளம் காண்பதை மேலும் எளிதாக ஆக்கிக் கொள்ளக்கூடும். இதில் சில சந்தைகளை நாம் பார்ப்போம்.

### அ) நெருக்கமான குழு

அணுக மிக எளிதானவர்களாக ஒருவரின் குடும்பம் மற்றும் நண்பர்களாக இருப்பார்கள். நமக்கு இந்த மக்களின் தேவைகள் தெரியும் மற்றும் ஒரு சாதகமான அடிப்படையில் அவர்களை அணுக முடியும். ஒப்பீட்டளவில் நாம் யாருடன் வணிகம் செய்கிறோமோ அவர்களும் மிகச் சலபமாக அணுகக்கூடிய மக்கள் ஆவர்; உணவு கடைகளில், ஆடை கடைகளில், வங்கிகள் போன்றவற்றில் வேலை செய்பவர்கள். அந்த மாதிரி பிற மக்கள், நாம் நண்பர்கள், தெரிந்தவர்கள், அதே நிறுவனங்களை சேர்ந்தவர்கள், மற்றும் அதே போலவர். தொகுத்துரைத்தால், இந்த வாய்ப்புக்கள், விற்பனை நபரின் இயற்கை சந்தை என நாம் அழைப்பதன் பகுதியாக உள்ளன. அவர்களை தொடர்பு என்றால் குறைந்தது ஒரு பேட்டியாவது வழங்கக்கூடிய நபர்களாக இவர்கள் உள்ளனர்.

### ஆ) இயற்கையான சந்தை

தொடர்புகளின் இரண்டாவது வழிவகை “இயற்கையான சந்தை” எனப்படுகிறது. இதிலுள்ளவர்கள் நெருக்கமான உறவுகள், நண்பர்கள் மற்றும் பிற தெரிந்தவர்களின் வட்டத்தின் ஒரு பகுதியாக இல்லாமல் இருக்கலாம். ஆனால் விற்பனையாளர்கள் இந்நபர்களுடன் பொதுவான விஷயத்தைப் பகிர்ந்து கொள்கிறபடியால் அவர்களை அறிந்து கொண்டு பழக்கப்படுத்திக் கொள்ளும் நிலையில் இருக்கலாம். நம்மைச் சுற்றிலும் நாம் பார்த்தோம் என்றாலே, இயற்கையான சந்தையின் ஒரு பகுதியாக இருக்கக்கூடிய பல குழுக்களை காணலாம்:

- ✓ ஒரு சாதி அல்லது இனத்தின் சங்க உறுப்பினர்கள்;
- ✓ தேவாலயப் பிரார்த்தனைக்கூட்ட அல்லது சத்சங்கக் குழுவின் உறுப்பினர்கள்;
- ✓ பெற்றோர் - ஆசிரியர்கள் சங்கத்தின் உறுப்பினர்கள் PTA);
- ✓ கலாசாரச் சங்கம் அல்லது கோவில் திருவிழா கமிட்டி அல்லது தொழிற்சங்க உறுப்பினர்கள்.

### இ) செல்வாக்கு மையங்கள் (COIs)

ஏராளமான எண்ணிக்கையில் சாத்தியமானவர்களைப் பெறுவதற்கான வழி கண்ணில் படக்கூடியவர்கள் மற்றும் செல்வாக்கு உள்ளவர்களிடமிருந்தும் மேலும் மற்றவர்களால் மதிக்கப்படுகிற பேச்சுகளைக் கொண்டவர்களிடமிருந்து உதவி பெறுவதாகும். சமுதாயத் தலைவர்கள், சமூக மற்றும் அரசியல் பணியாளர்கள், பட்டயக் கணக்காளர்கள் அல்லது வழக்கறிஞர்கள் அல்லது பிரபலமான வணிகர்கள் போன்ற “செல்வாக்கு மையங்களை” நாம் இங்கு குறிப்பிடுகிறோம்.

இரகசியம் என்னவென்றால், நீங்கள் நன்கு சேவை செய்து அதனால் திருப்தியடைந்த வாடிக்கையாளராக இந்நபரை அடையப் பெற்று பிறகு புதியதாக சாத்தியமானவரைக் கண்டறிய அவர்களது உதவியைக் கோருவது ஆகும். அவர் இன்னமும் உங்களது வாடிக்கையாளர் ஆகவில்லை என்றாலும் கூட, அவர் உங்களது அர்ப்பணிப்பு மற்றும் பிறருக்கு உதவுவதில் உங்களது பேரார்வத்தை அறிந்துள்ளவராகவும், உங்களது அறிவு மற்றும் துறைமைத்திறத்திற்கான உணர்வு பற்றி நம்பிக்கை கொண்டுள்ளவராகவும் இருந்தால் போதும். அவர் உங்களை விரும்புவராகவும் உங்களுக்கு உதவுவதில் ஆர்வமுள்ளவராகவும் இருக்க வேண்டியதும் மற்றும் ஒரு முக்கியமான நிபந்தனையாகும்.

## ஈ) குறிப்புரைகள், அறிமுகங்கள் மற்றும் நற்சான்றிதழ்கள்

நீங்கள் செல்வாக்கு மையங்களுடன் தொடர்பு கொள்கிறபோதே, திருப்தியுற்ற பிற வாடிக்கையாளர்களின் உதவியையும், அத்துடன் ஏதோ காரணத்தினால், உங்களிடமிருந்து இன்னமும் வாங்காத அல்லது வாங்காமல் இருக்கக்கூடிய ஆனாலும் உங்களுடைய அர்ப்பணிப்பு மற்றும் துறைமைத்திறத்தினால் கவரப்பட்டு உங்களுக்கு சாதகமாயுள்ள மற்ற சாத்தியமானவர்களுடைய உதவியையும் நாடலாம்.

- i. குறிப்புரை என்பது உங்களுடைய வாடிக்கையாளர் அல்லது சாத்தியமானவர் அல்லது செல்வாக்கு மையம் அல்லது நீங்கள் உங்களது தீர்வினால் உதவக்கூடிய வேறொரு நபரால், வழிகாட்டியாக இருக்குமாறு வழங்கப்படும் மற்றொரு சாத்தியமுள்ள சாத்தியமானவரின் பெயராகும்.
- ii. அறிமுகம் ஒன்றைக் கோருவது இதைக் காட்டிலும் சிறப்பான வழி ஆகும். இங்கு குறிப்புரை தரப்படும் நபருக்கு தரக்கூடிய சிறிய அறிமுகக்கடிதம் அல்லது குறிப்பு ஒன்றை விற்பனையாளர் கோருகிறார். குறிப்புரை தரப்படுகிற நபரிடம் விற்பனையாளரை அறிமுகம் செய்கிற சிறிய குறிப்பு ஒன்றை பின்புறம் சேர்த்தோ அல்லது அத்துடன் இணைத்தோ விசிட்டிங் கார்டு ஒன்றைக் கேட்பது இவ்வகை மாதிரிக்குப் பொருத்தமானது.

உபகாரம் செய்பவர் தொலைபேசியை எடுத்து தாம் தொடர்பு கொள்பவரிடம் முகவரை அறிமுகப்படுத்தி அவர் விரைவில் சந்திப்பார் என்று தெரிவிப்பது நிச்சயமாக மிகச்சிறந்த வகையான அறிமுகம் ஆகும். வெற்றிக்கான வாய்ப்பு, அதிலும் குறிப்புரை தருபவரது வார்த்தைகள் மதிக்கப்பட்டு முக்கியமானதாக எடுத்துக் கொள்ளப்படுமேயானால், பலமடங்காகப் பெருகும்.

### iii. நற்சான்றிதழ்

நற்சான்றிதழ் என்பது திருப்தியுற்ற வாடிக்கையாளர் ஒருவரிடமிருந்து கோரப்படுகிற ஒரு கூற்று ஆகும், இது பின்னவர் அந்த விற்பனையாளரிடம் வணிகம் செய்துள்ளார் என்றும், அவரது சேவைகளாலும் வழங்கப்பட்ட தீர்வுகளாலும் மிகவும் திருப்தியடந்து இருப்பதையும் உறுதிப்படுத்துவது ஆகும். இது விற்பனையாளரது திறமைக்கான ஒருவித ஏற்பிசைவு ஆகும். தொழில் நிபுணர்களின் வட்டத்துடன் ஒருவர் செயல்படுகையில், விற்பனையாளருடைய தொழில்முறை அறிமுகத்திற்கான போதிய நிரூபணத்தை அவர்கள் கோருகிறபோது இத்தகைய நற்சான்றிதழ் மிகவும் ஏற்றதாக ஆகிறது.

### உ) பிற சேவை வழங்குநர்கள்

நமது போட்டியாக அல்லாத சேவை வழங்குநர்கள் மிகப் பெரிய அளவில் உள்ளனர். இவர்களுள் சலவைத் தொழிலாளர்கள், ரியல் எஸ்டேட் முகவர்கள், வழக்கறிஞர்கள், கடைக்காரர்கள், மருத்துவர்கள் மற்றும் பொது மக்களுக்கு வழக்கமாகத் தேவைப்படுகிற மற்றும் கோரப்படுகிற சேவைகள் அடங்குகின்றன. இங்கு பயன்படுத்தப்படுகிற அடிப்படை தத்துவம் பரிமாற்றமே ஆகும். முகவர் மற்றொரு தரப்பினருக்காக முழுக்கவனத்துடன் இருப்பதாக சம்மதிக்கிறார், பதிலுக்கு அவர்கள் தன்னை பிரபலப்படுத்தி பரிந்துரைக்குமாறு செய்கிறார்.

நல்ல முகவர்கள் மிகவும் திறம்பட இந்த மூலத்தை பயன்படுத்துவார்கள். நம் பால்காரர் அல்லது சலவை செய்பவரை பார்க்க சென்றால், நாம் அனைவருமே காப்பீட்டு தேவைகளுக்காக ஒருவரை தொடர்பு கொள்வதற்கான நபரின் பெயருடன் ஒரு தொடர்பு எண்ணை கொண்டுள்ள அடையாள பலகையை அங்கு காணலாம்.



## ஊ) கருத்தரங்குகள் மற்றும் நிகழ்ச்சிகளை நடத்துதல்

இது குழு அடிப்படையில் நடத்தப்படுகிற, தொழில்முறைமிக்க மற்றும் திறமைமிக்க விற்பனை முறையாகும். நாம் தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளர்களுடன் ஏற்கனவே செயல்தொடர்பு கொண்டு வருவதனால், நண்பர் ஒருவரையோ அல்லது கூட்டாளியையோ கூட அழைத்து வருமாறு அவர்களைக் கேட்டுக் கொள்ளலாம். கருத்தரங்கு நடைபெறுகிற இடத்தில் வைக்கப்படும் விளம்பரங்களும் கூட எண்ணிக்கையை அதிகரிக்கச் செய்யலாம்.

## எ) தகவல் துணுக்குகள், செய்திமடல்கள், வலைப்பூக்கள் மற்றும் இணைய அடிப்படையிலான வலையமைப்புகள்

கருத்தரங்குகளையும் நிகழ்ச்சிகளையும் வழக்கமாக நடத்துவது எளிதாகவோ அல்லது சாத்தியமானதாகவோ கூட இல்லாமற் போகலாம்.

### i. மின்னஞ்சல்

தங்களுடைய செய்தியையும் இருப்பையும் ஏராளமான எண்ணிக்கையில் சாத்தியமானவரின் மனங்களில் பதிய வைப்பதற்கான மற்றொரு வழி அஞ்சல் மூலமாகவோ அல்லது கையேடுகள் மூலமாகவோ தகவல்களை வழக்கமான அடிப்படையில் அனுப்புவது ஆகும். இன்றைக்கு மின்னஞ்சல் மூலமாக இதை இலவசமாகச் செய்யலாம்.

### ii. செய்திமடல்

சீராக தகவலளிப்பதற்கான மற்றொரு வழி செய்திமடல் வாயிலாக செய்வதாகும். இவ்விரு நிகழ்வுகளிலுமே, வாசகர்களுக்கு பல்வேறு பொருள் பற்றி தகவல் தெரிவிப்பதே நோக்கமாகும். செய்திமடல்களை வடிவமைப்பதில், உங்களது முக்கியமான வாடிக்கையாளர்களையும், சாத்தியமானவரையும், குறிப்பாக அவர்களுடைய கருத்துகள் அவர்களது வலையமைப்பின் உறுப்பினர்களால் நாடப்படுமேயானால், அவர்களையும் நீங்கள் ஈடுபடுத்திக் கொள்ளலாம்.

### iii. தனிப்பட்ட இணையதளம் அல்லது வலைப்பூ

வைய விரிவு வலையில் (World Wide Web [www]) தனிப்பட்ட இணையதளம் அல்லது வலைப்பூ வடிவத்தில் இருப்பது மற்றொரு அணுகுமுறையாகும். துவக்கத்தில் இது சற்றே செலவு வைப்பதாக இருக்கலாம், ஆனால் மின்வெளியில் ஏராளமான நேரத்தை செலவிடுகிறவர்களின் வட்டம் நெடுக நீங்கள் தகவல் தொடர்பு கொள்வதற்கு இது உதவுகிறது.

### iv. சமூக வலைத் தளங்கள்

இறுதியாக உலகத்தில் எங்கே வேண்டுமானாலும் உள்ள மில்லியன் கணக்கானவர்களை நீங்கள் அணுகுவதற்கு ஏதுவாக ஃபேஸ்புக் மற்றும் மற்ற சமூக வலைத் தளங்கள் உள்ளன.

## ஏ) குளிர் அழைப்பு (Cold calling)

இந்த அணுகுமுறையானது நிதித்துறை சேவைகள் மட்டுமின்றி பல்வேறு தொழில்துறைகளிலும் உள்ள விற்பனையாளர்களால் பயன்படுத்தப்படுகிறது. இங்குதான் நாம் முன்னறிவிப்பின்றி மக்களையோ அல்லது நிறுவனங்களையோ அணுகுகிறோம். இது கடினமானது மேலும் நாம் நிராகரிக்கப்படுவதற்கும் தயாராக இருக்க வேண்டும், ஆனால் பெயர்களைத் திரட்டுவதற்கும், மக்கள் நம்மைக் காணுமாறு செய்வதற்கும் இது மிக வேகமான வழியாக இருக்கக்கூடும். முன்னணி விற்பனையாளர்களில் நிறைய பேர் சிறிது

நேரத்தை குளிர் அழைப்பிற்காக, இது பலன் தரக்கூடியதாக இருப்பதாலேயே, ஒதுக்குகின்றனர்.

### ஓ) சாத்தியமானவரின் கோப்பு

சாத்தியமானவருக்கான கோப்பு ஒன்றை நிறுவுதல் மிக அவசியமானது. இது நம்மால் சாத்தியமானவர் ஒவ்வொருவரை பற்றிய முக்கிய தகவல்கள் மற்றும் அவரை எப்பொழுது போய் சந்திக்க வேண்டும் என்கிற தேதி ஆகிய விவரங்கள் அடங்கிய புத்தகம் அல்லது பதிவேடு அல்லது தரவுகளமேயாகும். சாத்தியமானவர் கோப்பு என்பது மாறிக் கொண்டேயிருக்கும் ஒரு சாதனம் ஆகும். தினசரி அடிப்படையில் புதிய பெயர்கள் தொடர்ந்து சேர்க்கப்பட்டுக் கொண்டேயிருத்தல் வேண்டும் மேலும் பழைய பெயர்களைப் பொறுத்தவரை அந்நபர்கள் நமது விற்பனை முயற்சிக்கு செவி சாய்க்கவில்லை என்றால் அவற்றை நீக்கி விட வேண்டும். நாள் தோறும் நாம் சந்திப்பதற்கு போதுமான சாத்தியமானவர் இருப்பதை நாம் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டும்.

## 2. நிலை II: நேர்காணலுக்கு முந்தைய அணுகுமுறை

பட்டியலிலுள்ள ஒவ்வொரு சாத்தியமானவரின் தகுதியையும் அறிதல் மற்றும் அவர்களது சந்திப்புக்கான முன்பதிவைப் பெறுதல் அடுத்த நிலையாகும்.

### வரையறை

“தகுதி பெற்ற” சாத்தியமானவர் என்பவர்கள்

- ✓ காப்பீட்டிற்காக பணம் செலுத்தக்கூடியவர்களும்,
- ✓ நிறுவனத்தின் ஏற்பளிப்பு தேவைகளில் தேர்ச்சி பெற்றவர்களும்,
- ✓ காப்பீட்டுத் திட்டங்களுள் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவற்றை தேவையாகக் கொண்டவர்களும்
- ✓ சாதகமான விதத்தில் அணுகக்கூடியவர்களும் ஆவர்.

சாத்தியமானவர்-பட்டியலில் உள்ளவர் ஒவ்வொரு நபரையும் சென்று பார்ப்பதற்கு முன், அவரை பற்றி போதுமான அர்த்தமுள்ள தகவல்களை திரட்டுவது அவசியமாகும். இச்செயல்முறை சாத்தியமானவரின் தகுதிகாணல் என்றழைக்கப்படுகிறது.

நமது முயற்சிகள் நாம் விரும்பும் திசையிலேயே சென்று கொண்டிருக்கின்றன என்பதை முனைப்புடன் உறுதிப்படுத்திக் கொள்வதற்காக, பொருத்தமான தகவல்களை எந்த அளவுக்கு முடிகிறதோ அந்த அளவிற்கு திரட்டுவது அவசியமாகும். நாம் அவருடைய குறிப்பான தேவைகளை சந்திப்பதற்குத் தேவைப்படும் அறிவையும் திறமையையும் கொண்டுள்ளோம் என சாத்தியமானவரை நம்புமாறு செய்யவும், இதன் வாயிலாக நம்மைப் பற்றி அவரிடம் நல்ல அபிப்பிராயத்தை உருவாக்கவும் இது உதவுகிறது.

துவக்கநிலைத் தொடர்பை, கடிதம் மூலமாகவோ, அல்லது தொலைபேசி மூலமாகவோ அல்லது நேருக்கு நேர் சந்திப்பதன் வாயிலாகவோ செய்யலாம். எந்த விதமான முறையாக இருந்தாலும், நோக்கம் ஒன்றுதான்: சாத்தியமானவர்களின் தேவைகளைப் புரிந்து கொண்டு, மேலும் நாம் அளிக்கக்கூடிய சேவைகளை விளக்குவதற்கான வாய்ப்பைப் பெற சாத்தியமானவரை நேர்காணலுக்கு சம்மதிக்கச் செய்வது.

இதை செய்வதன் பொருட்டு, அணுகுவதற்கு முந்தைய நமது தகவல்தொடர்பு பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்க வேண்டும்:

- ✓ சாத்தியமானவரின் ஆர்வத்தை தூண்டுமாறு எதையேனும் பேசுதல்
- ✓ மதிப்பு மிக்க சேவைகளை அளித்தல்

- ✓ பொறுப்பு ஏற்குமாறு எதையும் கேட்கவில்லை என்பதைத் தெளிவுபடுத்துதல்
- ✓ சாத்தியமானால், மூன்றாவது நபர் ஒருவரின் செல்வாக்கைப் பயன்படுத்துதல்
- ✓ நேர்மறையான பதிலைப் பெறுவதற்காக மாற்று வழிகளைப் பயன்படுத்துதல்
- ✓ சந்திப்புக்கான முன்பதிவை திட்டவட்டமாகப் பெறுதல்

வாடிக்கையாளருடன் நமது முதல் தொடர்பிலேயே, நம் மீது நல்ல உளத்தொடர்பு, சற்று நம்பிக்கை, வசதியாக உணருமாறு நம்மை அறிமுகப்படுத்திக் கொள்வது அவசியம்.

• **நிலை III: விற்பனைக்கான நேர்காணல் - நிரப்ப வேண்டிய தேவைகள் பற்றிய பகுப்பாய்வை நடத்துதல்**

நேர்காணலை வெற்றிகரமாகப் பெற்றபிறகு, அதை முறையாக தொழில்முறை வழியில் செய்தல் இன்றியமையாதது ஆகும். விற்பனைக்கான நேர்காணலின் உண்மையறிதல் பகுதிக்கு தானாகவே எளிதாக இட்டுச்செல்லும் தகுந்த அணுகுமுறையை நாம் மேற்கொள்வது அவசியமாகும். இவ்வணுகுமுறை, அடிப்படையில் அறிமுக உரையாடலையே கொண்டுள்ளது, இது நடக்கிறபோது சாத்தியமானவரின் தேவைகளில் ஒன்றிரண்டை நம்மால் அடையாளம் காண இயலுகிறது. மேலும் இவை காப்பீட்டுப் பாதுகாப்புக்கான குறிப்பிடத்தக்க தேவைகள் என்பதை பின்னவர் ஒத்துக் கொள்கிறார். இவ்விஷயங்களில் பரஸ்பரம் சம்மதம் ஏற்பட்ட உடனேயே, மேற்கொண்டு முன்னேறிச் செல்லலாம்.

**நிரப்ப வேண்டிய தேவைகள் பற்றிய பகுத்தாய்வின்போது** நாம் சாத்தியமானவரின் காப்பீட்டுத் தேவைகள் பற்றிய விரிவான தகவல்களைச் சேகரித்தல், போதிய அளவு காப்பீடு செய்யப்படாத சொத்துக்கள் மற்றும் அபாயம் ஆகியவற்றை அடையாளம் கண்டு தீர்மானித்தல் ஆகிய செயல்முறையில் ஈடுபடுகிறோம். இங்கு நமது நோக்கம் சாத்தியமானவர் பற்றி கூடுதலாக எவ்வளவு தகவல் சேகரிக்க முடியுமோ அவ்வளவை சேகரிப்பதாகும். இக்கூடுதல் தகவல்கள் சாத்தியமானவரின் குறிப்பான தேவைகளை மேலும் நம்பத்தக்க விதத்தில் அடையாளம் காண உதவுகின்றன. மேலும் இது அத்தேவைகளுக்கான தீர்வுகளை ஆலோசித்துக் கூறவும், சாத்தியமானவர் பரிமியங்களை செலுத்துவதற்கான தொகையைக் கண்டறியவும் உதவுகின்றன.

**தேவை ஆய்வு முறை**

தேவை ஆய்வு முறையில் நாம் பின்வருவதை செய்கிறோம்:

- i. குடும்பத்தின் தற்போதைய மற்றும் எதிர்கால தேவைகளை ஆய்வு செய்வது;
- ii. இந்த தேவைகளின் பண மதிப்பு பின்னர் கணக்கிடப்படுகிறது;
- iii. இந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்ய தேவையான நிதிகள் மற்றும் தற்போது குடும்பத்தில் கிடைக்கும் நிதிகளின் வித்தியாசம் தீர்மானிக்கப்படுகிறது

இந்த வித்தியாசம் தேவையான அபாய காப்பீன் அளவாக கருதப்படுகிறது.

தேவைகள் முறை குடும்பத்தின் நெருக்கடியான தேவைகளை கணக்கில் எடுத்துக்கொள்கிறது மற்றும் நம் தேவைகள் அதிகரித்து மற்றும் வருமானம் அதிகரிக்கும்போது, காப்பீடை எவ்வாறு தனிப்பட்ட வாழ்க்கையில் பல்வேறு நிலைகளில் சேர்க்க முடியும் என்பதை காட்டுகிறது. எனினும், நாம் மனித வாழ்வின் மதிப்பு பற்றி பேசிய போது முன்னர் கருதிய காப்பீடு செய்தவர் சாத்தியமான சொத்து கணிப்பு இந்த முறையில் புறக்கணிக்கப்படுகிறது. எனினும், தேவைகள் முறை மூலம் எளிதாக விற்பனைக்காக அணுகமுடியும்.

குடும்பத்தின் தேவைகளை இவ்வாறு மதிப்பிடலாம்:

- i. மருத்துவ செலவுகள், ஈமச்சடங்கு செலவுகள், அடுத்தடுத்த /மரபுவழி செலவுகள், நிலுவையில் உள்ள கடன்கள் ஆகியவற்றை முழுவதுமாக தீர்க்க தேவையான நிதிகள்

- ii. மீண்டும் சரிசெய்தல் வருமானம்: வாழ்க்கை நிலைமைகளின் தேவையான சரிசெய்தல்களை சுமுகமாக செய்ய போதுமான நேரத்தை அனுமதிக்கும் போதுமான வருமானம்;
- iii. குடும்ப வருமானம்: குழந்தைகள் தன் சுய-தேவைகளை பார்த்துக் கொள்ளும் வரை;
- iv. மனைவிக்கான வாழ்க்கை வருமானம்: குழந்தைகள் சுதந்திரமாக அன பின்னர்;
- v. விசேஷ தேவைகள்: அடமான மீட்பு, அவசர மருத்துவ தேவைகள், மகள் திருமணம், மற்றும் குழந்தைகள் உயர் கல்வி முதலியன

மேலுள்ளது பரவலாக அனைத்து எதிர்வரும் தேவைகளையும் உள்ளடக்கி உள்ளது மற்றும் ஒரு காப்பீட்டு விற்பனையாளராக உரையாற்ற முடிகின்ற அளவையும் கணிசமாக வரையறுக்கிறது.

• **நிலை IV: பொருத்தமான தீர்வுகளை முடிவு செய்தல்**

முந்தைய நிலைகளை முடித்த பின்னர், சாத்தியமானவரை பற்றி போதுமான அளவு தெரிந்துவிடுவதால், அவரது நிதிசார் சூழல்களின் அடிப்படையில் அவர்களுக்கான தகுந்த காப்பீடுகளை வடிவமைத்து மற்றும் மிகவும் பொருந்தும் தீர்வை பரிந்துரை செய்ய வேண்டும். பல சந்தர்ப்பங்களில், குறிப்பாக பிரச்சனைகளும் தீர்வுகளும் எளிய தன்மையுடன் இருந்தால், நம்மால் தீர்வு ஒன்றை பரிந்துரை செய்து ஒரு நேர்காணலிலேயே விற்பனை உடன்பாட்டை நோக்கி முன்னேறவும் இயலும்.

மற்றையவைகளில், அதாவது சூழ்நிலை சிக்கலாக இருக்கும்போது, தக்க தீர்வை உருவாக்க அலுவலகத்தில் சற்று நேரத்தை செலவழித்து, பிறகு சாத்தியமானவரிடம் திரும்ப வந்து இரண்டாவது நேர்காணலில் நமது பரிந்துரைகளைச் செய்ய வேண்டியிருக்கும்.

நாம் ஒரு உண்மையறியும் அமர்வை நடத்தி உடனேயே தீர்வையும் ஒரே நேர்காணலில் முன்வைத்தோம் என்றால், உண்மையறியும் கட்டத்திலிருந்து தீர்வு மற்றும் பரிந்துரை கட்டத்திற்கு ஒரு பாலத்தை அமைத்து அதை விவரிக்கவும் தயாராக இருக்க வேண்டும். இதில், சாத்தியமானவரின் மிக முக்கியமான தேவையை அடையாளம் கண்டு, அந்த தேவையை சுட்டிக்காட்டி மற்றும் அவரது மனதில் அது மிக முக்கியமான தேவை என்ற நினைப்பை ஊடுருவி மற்றும் அவரிடமிருந்து அதற்கான உடன்பாடை பெறுவதும் அவசியமாகிறது. பின்னரே, சாத்தியமானவருக்கு அந்த பிரச்சினைக்கு ஒரு தீர்வை முன்வைக்கும் நிலைக்கு நாம் வருவோம்.

பொதுவாக, சாத்தியமானவரின் அடையாளம் காணப்பட்ட தேவைகளுக்கு, தக்க தீர்வுகளுடன் விரைவில் திரும்ப வருவதாக வாக்குறுதியளித்துவிட்டு நமது துவக்க நிலை உண்மையறியும் நேர்காணலை முடித்துக் கொள்ள வேண்டும். பிறகு நம் அலுவலகத்திற்கு திரும்ப வேண்டும், அங்கு சாத்தியமானவரின் பிரச்சனைகளை ஆழமாக பகுத்தாய்ந்து, இப்பிரச்சனைகளுக்கான சிறந்த தேர்வு என்ன என்பதை தீர்மானித்து, நமது முன்மொழிவுகளையும், சிறந்த தீர்வுகள் பற்றிய பரிந்துரைகளையும் தயாரிக்கலாம். இது விற்பனைக்கு வழி வகுக்கும். பிறகு சாத்தியமானவருடன் இரண்டாவது நேர்காணலுக்கான சந்திப்பிற்காக முன்பதிவு செய்துகொள்ளலாம்.

சாத்தியமானவருடன் நாம் மேற்கொள்ள வேண்டிய நேர்காணலின் எண்ணிக்கை இவ்வளவு என்று கூறுகிற குறிப்பிட்ட விதி எதுவும் கிடையாது. அது ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்திற்கும் ஏற்ப மாறுபடும். திருப்திகரமான தீர்வு ஒன்றை உருவாக்கவும் அதீர்வை செவிமடுத்து அதைக் கருதுவதன்பொருட்டு சாத்தியமானவரின் சம்மதத்தை வெற்றிகரமாகப் பெறுவதற்காகவும் மேலும் நேர்காணல்களை நாம் நடத்த வேண்டிய சூழ்நிலைகள் இருக்கக் கூடும்.

• **நிலை V: தீர்வை முன் வைத்தல்**

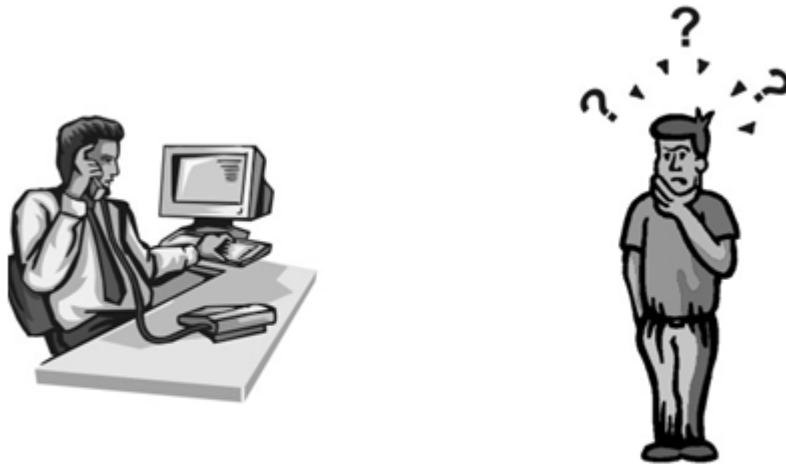
நமது தீர்வை முன்வைக்கிறபோது நினைவிற கொள்ள வேண்டிய மிக முக்கியமான விஷயம் நாம் முழுமையான ஆயத்த நிலையில் இருக்க வேண்டும் என்பதாகும். நமது முன்மொழிவை செய்வதற்கு முன்பாக, நாம் சாத்தியமானவரின் தேவைகளை விரிவாக மறுஆய்வு செய்து, தீர்வை மீண்டும் இறுதியாக ஒரு முறை பார்த்து, சாத்தியமானவருடைய வாங்கும் நோக்கத்தை ஈர்க்கும்படியாக நமது முன்வைப்பை திட்டமிட வேண்டியிருக்கும். சாத்தியமானவர் நம்முடைய முன்மொழிவிற்கு என்னென்ன மறுப்புகளை எழுப்பக்கூடும் என்பதையும் நாம் முன்கூட்டியே எதிர்நோக்க வேண்டியிருக்கும்.

குறுக்கீடுகளும் கவனச்சிதறல்களும் இல்லாத நேரம் மற்றும் இடத்தில் நமது முன்மொழிவை சாத்தியமானவர் முன்பாக வைத்தல் அவசியம். நாம் நமது தீர்வை முன்வைக்கும்போது, சாத்தியமானவரை வசதியாக இருக்குமாறு பார்த்துக் கொள்ள வேண்டும், அதே நேரத்தில் அவர் இது முடிவு எடுக்கிற அமர்வு என்பதை புரிந்துகொள்வதை உறுதிப்படுத்திக் கொள்ளவும் வேண்டும்.

உண்மையறியும் அமர்விற்போது நாம் பெற்றுக் கொண்ட அனைத்து தகவல்களையும் நாம் மறு ஆய்வு செய்து, சாத்தியமானவரின் பிரச்சனைகள் ஒவ்வொன்றையும் ஒப்புக் கொள்ளும் விதத்தில் கூறி துவங்க வேண்டும். நமது சாத்தியமானவரிடம், நாம் அவருடைய சூழ்நிலையை மறுஆய்வு செய்வதற்கு போதிய நேரம் செலவழித்தோம் என்பதையும் மேலும் நம்முடைய பரிந்துரைகளே இப்பிரச்சனைகளுக்கு மிகச்சிறந்த தீர்வுகள் என நாங்கள் முற்றிலும் நம்புகிறோம் என்பதையும் தெரிவிப்பதை நிச்சயித்துக் கொள்ள வேண்டும். நமது பரிந்துரைகளின் ஒவ்வொரு அம்சத்தையும், இந்த முன்மொழிவை சாத்தியமானவர் வாங்குவாரேயானால் அவர் அடையக்கூடிய குறிப்பிட்ட ஏதாவது ஒரு பயனோடு தொடர்பு படுத்திக் காட்ட வேண்டியது மிக முக்கியமானதாகும். நாம் வடிவங்கவேண்டியவற்றை தொழில்நுட்பச் சொற்களில் விவரிப்பதற்கு மாறாக, சாத்தியமானவர் விரும்புவது மற்றும் அவருக்கு தேவைப்படுவனவற்றை அவர் எவ்வாறு பெறுவார் என்பதை நாம் விளக்க வேண்டும்.

நிலை VI: ஆட்சேபனைகளை எதிர்கொள்வது (ஏதாவது இருந்தால்)

படம் 3 ஆட்சேபனைகளை எதிர்கொள்வது



காப்பீட்டு  
ஆலோசகர்

சாத்தியமான  
வாடிக்கையாளர்

சாத்தியமான ஆட்சேபங்களின் பட்டியல் நீண்டதாகும். சாத்தியமான வாடிக்கையாளர் பிளியாக உள்ளார், ஆர்வமாக இல்லை, தேவைப்பட்ட காப்பீடு இருப்பதாக நினைக்கிறார், முன்பே ஒரு முகவரிடம் வாணிகம் செய்துள்ளார், பணமில்லை போன்ற பலவித காரணங்கள் இருக்கலாம்.

இறுதியாக நீங்கள் சொல்வதை எல்லாம் கேட்ட பிறகு, எந்த மறுப்புமே தெரிவிக்காமல் இருந்த சாத்தியமானவர், வேறு யாரிடமிருந்தோ தயாரிப்பு தீர்வுகளை வாங்க முடிவு செய்கிறார். அனைத்து சந்தர்ப்பங்களிலுமே அவர் உங்களிடமிருந்து காப்பீடை வாங்க முடிவெடுக்க தேவையான தகவல்கள் அவருக்கு கிடைக்கவில்லை என்று அர்த்தம்.

ஒரு சாத்தியமானவர் "இப்போது மிகவும் பிஸியாக உள்ளார்" என்று கூறினால், அவரது ஆர்வத்தை தூண்டும் வகையில் அல்லது 'விற்கப் படுவதில்' அவருக்குள்ள கவலைகளை தீர்க்கும் வகையில் நீங்கள் தகவலை கொடுக்கவில்லை என்று அர்த்தம். இதேபோல் அவருக்கு காப்பீடை ஏன் வாங்க வேண்டும் என்பதை பற்றி போதுமான நம்பிக்கை வராததால் மற்றும் காப்பீட்டிற்கு எப்படி பணம் கட்டமுடியும் என்று தெரியாததால் "பணம் இல்லை" என்ற காரணத்தை அவர் கூறுகிறார். அவர் உங்களை நம்பவில்லை, ஏனெனில் அவர் சந்தேகங்களை போக்கிக்கொள்ள தேவையான போதுமான தகவலை நீங்கள் அவருக்கு வழங்கவில்லை.

குறைந்தபட்சம் ஒரு விற்பனையாளராக சாத்தியமான வாடிக்கையாளரிடம் அவர்கள் கேட்க விரும்பிய மாதிரி போதுமான தகவல்களை வழங்காமல் உங்கள் வேலையை சரியாக செய்யவில்லை என்பதை ஒத்துக்கொண்டு மற்றும் அதற்கான பொறுப்பேற்க வேண்டும். மேலும் யாராவது இதை சரிசெய்ய ஏதாவது செய்யமுடியுமா என்று பார்க்கவேண்டும். எந்த வகையான ஆட்சேபம் எழுந்தாலும், இந்த அணுகுமுறை மூலம் அதை கையாள முடியும். இதன் கருத்து, இதை சாத்தியமான வாடிக்கையாளர் மற்றும் நம்மிடையே நடக்கும் போராக கருதி அதில் நாம் வெற்றி பெற்று மற்றும் அவர்கள் இழந்ததாக நினைக்காமல், அவர் நம்மை சந்திக்கும்போது நம் அறிவை அவர்களுடன் பகிர்ந்துக்கொண்டு நம்மிடமிருந்து காப்பீடை வாங்கவேண்டிய முக்கியத்துவத்தை வலியுறுத்துவதற்காக செய்யப்படும் ஒரு விவாதமாக கருதவேண்டும்.

அ) LAPAC மூலம் ஆட்சேபணைகளை கையாளுதல்

ஆட்சேபணைகளை கையாள பயன்படுத்த முடிகின்ற முக்கியமான நுட்பங்களில் ஒன்று LAPAC (Listen, Acknowledge, Probe, Answer and Confirm) எனப்படுகிறது அதாவது கேட்கவும், அங்கீகரிக்கவும், விசாரிக்கவும், பதிலளிக்கவும் மற்றும் உறுதி செய்யவும். இந்த முறையை விற்பனை செயல்முறையில் எந்த நிலையிலும் ஆட்சேபணைகளை சமாளிக்க பயன்படுத்தலாம். இது சாத்தியமானவரின் கண்ணோட்டத்தை மதித்து நாம் கேட்பதை காட்டுகிறது மற்றும் சாத்தியமான வாடிக்கையாளரை எதிர்க்காமல் அவரிடம் வலியுறுத்துகிறது. அதன் அம்சங்களை பார்ப்போம்:

i. கேட்கவும்

அனைத்து அறிக்கைகள் மற்றும் சைகைகளை கவனம் செலுத்தி கேட்க வேண்டும். குறிப்பாக அடிப்படை கவலையை தெரிந்துக்கொள்ள இது முக்கியம். சில நேரங்களில் பிரச்சினையை தெளிவுபடுத்த சாத்தியமானவரிடம் மெதுவாக கேள்விகளை கேட்டு விசாரிக்க வேண்டும்.

## உதாரணம்

'பணமில்லை' என்பதற்கு என்ன அர்த்தம்?

- ✓ பணம் இப்போது இல்லை என்கிறாரா அல்லது
- ✓ வாங்கும் விலை மிக அதிகமாக உள்ளது என்கிறாரா அல்லது
- ✓ சாத்தியமான வாடிக்கையாளர் இந்த பணத்தை இப்படி செலவு செய்வதால் எந்த நன்மையுமில்லை என்று நினைக்கிறாரா?

ii. அங்கீகரித்தல்

சாத்தியமானவரும் விற்பனையாளரும் ஒரே பக்கத்தில் இருப்பதை உரக்க சொல்வது மிகவும் முக்கியமானது. அங்கீகாரமும் மற்றொரு மிக முக்கியமான செயலுடன் இணைக்கப்பட்டுள்ளது, அதாவது சாத்தியமானவரிடம் பரிவுடன் நடப்பது. பரிவுக்கு அர்த்தம் மற்ற கட்சியின் நிலைப்பாட்டை நீங்கள் ஒப்புக்கொள்வதாக அர்த்தமில்லை. ஆனால் அது நிச்சயமாக மற்ற நபின் கண்ணோட்டத்தை ஒருவர் மதித்து மற்றும் பார்க்கவும் முயற்சி செய்கிறார் என்பதை காட்டுகிறது.

### உதாரணம்

பணம் செலவு செய்ய சாத்தியமானவரின் தயக்கத்தை நீங்கள் பார்த்ததுமே, அவர் உணர்வுகளை உங்களால் புரிந்து கொள்ள முடியும் என்று நீங்கள் வெளிப்படுத்த வேண்டும். ஒருவேளை நீங்களும் இதே போன்ற நிலைமையை சந்தித்திருக்கலாம் மற்றும் அதை நீங்கள் பகிர்வது மற்ற கட்சியின் பிரச்சினையை நீங்கள் புரிந்துகொண்டதை நிரூபிக்க முடியும்

### iii. விசாரணை

இந்த நடவடிக்கை சாத்தியமானவரின் கவலை பகுதியை பற்றி மேலும் தகவலை பெறுவதற்காக கருதப்படுகிறது. சாத்தியமானவருக்கு வாங்குவதில் ஏதாவது பிரச்சனை இருந்தால், அந்த பிரச்சனை அல்லது பிரச்சனைகளை சாத்தியமானவர் தானாகவே தான், தன் சிந்தனை மற்றும் மன அமைப்பில் அல்லது அவரது நடவடிக்கையில் மாற்றுவதன் மூலம் தீர்க்கமுடியும்.

### உதாரணம்

சாத்தியமானவர் மிகவும் பிஸியாக இருந்தால், அவர் / அவள் உங்களை சந்திப்பதற்கான நேரம் மற்றும் விருப்பத்தை கண்டுபிடிக்க வேண்டும். பணப் பிரச்சனை என்றால், அவர் / அவள் அதை உருவாக்கும் வழிகளை கண்டுபிடிக்க வேண்டும்.

விசாரணையால் இரண்டு விஷயங்களை செய்ய முடியும். ஆலோசனை மற்றும் நட்பு முறையில் செய்யப்பட்டால், மென்மையான கேள்விகளின் ஒரு தொகுப்பு அவரது சொந்த கவலைகளுக்கான பதில்களை கண்டுபிடிப்பதை நோக்கி சாத்தியமானவருக்கு வழிகாட்ட முடியும். ஆட்சேபத்தை விளைவிக்கும் பிரச்சினையின் நிலைமையை பற்றி மேலும் விவரங்களை வரவழைக்க விசாரணை உதவ முடியும். இத்தகைய தகவல் முக்கியமானதாக இருக்க முடியும் மற்றும் ஆட்சேபணைக்கு பதிலளிக்கும்போது இதை புறக்கணிக்க முடியாது.

### iv. பதில்

இங்குள்ள பணி நிலைமைக்கு பொருத்தமாக சாத்தியமானவரை நம்பவைக்கும் வகையில் கவனமாக எழுதப்பட்ட பதிலை வழங்குவதில் உள்ளது. எழுப்பப்படும் கவலைகளை தீர்க்கும் வகையில் பதில்கள் இருக்க வேண்டும். அவை மழுப்பலாக அல்லது கவலைகளை திசை திருப்புவதாக இருக்கக்கூடாது.

### v. உறுதி செய்வது

கடைசி படி சாத்தியமானவருக்கு பதிலால் திருப்தி கிடைத்துள்ளதா என்பதை உறுதி செய்வது மற்றும் அவருக்கு வேறு ஏதாவது தகவல் தேவையா என தெரிந்துகொள்வது. உடல் மொழி மற்றும் பிற சமிக்ஞைகள் சாத்தியமானவர் உங்களை முழுமையாக நம்பவில்லை என்று நினைக்க செய்தால், நீங்கள் அவர் பரிசீலிக்க முடிகின்ற மாற்று விருப்பங்களை வழங்க வேண்டும். சாத்தியமானவருக்கு திருப்தி ஏற்பட்டதுமே, அதை உறுதி செய்வது மிக முக்கியம், ஏனெனில் அது விற்பனையை முடிப்பதை நோக்கி வந்துவிட்டதை குறிக்கிறது

- நிலை VII: விற்பனை உடன்பாட்டை முடித்தல் (VI)

## வரையறை

முடித்தல் என்பது சாத்தியமானவரை இப்பொழுது வாங்குமாறு இணங்கச் செய்கிற செயல்முறையாகும். வெற்றிகரமாக உடன்பாட்டை முடிப்பதற்கான திறவுகோல் சாத்தியமானவர் “சரி” என்று கூறுவதில் அவருக்கு உதவுவதாகும்.

முன்மொழிவை சுருக்கமாகத் தந்து ஆரம்பிக்கவும். முன்மொழிவை முன்வைத்த விதத்திலேயே சாத்தியமானவர் புரிந்து கொள்கிறாரா என்பதை நிச்சயித்துக் கொண்டு சாத்தியமானவர் ஒப்புக்கொள்ளும் படியான பதிலுக்கு முன்நடத்திச் செல்லவும். சாத்தியமானவர் முன்மொழிவைப் புரிந்துகொள்கிறார் மேலும் அவர் ஒப்புக்கொள்ளும் மனநிலையில் இருக்கிறார் என்பதை நாம் அறிந்துகொண்டதும் உறுதியாக நாம் உடன்பாட்டை முடித்தலைச் செய்யலாம்.

### அ) முடித்தல் முறைகள்

#### i. மறைமுகமான ஒப்புதல்

அடிக்கடி பயன்படுத்தப்படும் ஒரு அணுகுமுறை "மறைமுக-ஒப்புதல்" முறை ஆகும். நாம் வெறுமனே "உங்கள் கடைசி பெயர் உச்சரிக்கப்படும் விதம்\_\_\_\_\_” என்பதை போன்ற எளிய கேள்வியை கேட்டு விண்ணப்பத்தை பூர்த்தி செய்ய தொடங்கிவிட வேண்டும். சாத்தியமானவர் நம்மை நிறுத்தவில்லை எனில், விற்பனை முடிந்துவிட்டதாக கருதமுடியும்.

#### ii. மாற்றுகளை வழங்குவது

உடன்பாட்டை முடிப்பதற்கான மற்றொரு வழி சாத்தியமானவரிடம் இரு சிறிய முடிவுகளுக்கிடையே மாற்று வழி ஒன்றை அளிப்பதாகும், இவற்றுள் யாதேனும் ஒன்று உடன்பாட்டை முடிப்பதற்கு வழிவகுக்கும். உதாரணமாக, சாத்தியமானவரிடம் நாம் அவர் பணத்தை ஆண்டிற்கு ஒரு முறையா அல்லது ஆண்டிற்கு இரு முறைகள் செலுத்த விரும்புவரா என்று கேட்கலாம். இங்கு அனுமானிக்கப்படும் சம்மதத்துடன் சிறியதாகத் தோன்றுகிற முடிவும் இணைந்துள்ளது.

உடன்பாட்டை முடிக்கிறபோது, பரிந்துரைக்கப்படுபவற்றுள் உண்மையிலேயே தேவையில்லாத ஒன்றை அல்லது சாத்தியமானவரால் இயலாத ஒன்றையோ வாங்குமாறு சாத்தியமானவரை பலவந்தப்படுத்தும் தந்திரத்தை பயன்படுத்தலாகாது என்பது முக்கியம். இத்தகைய விற்பனைப் படிக்கங்கள் நெறிமுறை அற்றவையாகும்.

சாத்தியமானவரிடம் நேர்மறையான நடவடிக்கை எடுக்குமாறு நாம் தூண்டுகிற பிற சந்தர்ப்பங்களில், நமது வருங்கால வாடிக்கையாளருக்கு முக்கியமான சேவையை வழங்குகிறோம் என்பதையும், அவர் இறுதியில் இதை உணர்ந்து பாராட்டுவார் என்பதையும் நாம் அறிய வேண்டும்.

#### • நிலை VIII: விற்பனையின் பின்தொடர்வு

விண்ணப்பம் சமர்ப்பிக்கப்பட்ட நேரத்திலிருந்து பாலிசியை முடித்து ஒப்படைக்கிற வரையிலான இடைப்பட்ட காலத்தில் முகவர் உறுதிப்படுத்திக் கொள்ள வேண்டிய நான்கு முக்கிய பொறுப்புகளாவன:

அ) விண்ணப்பம் தெளிவாக, முழுமையாக மற்றும் துல்லியமாக இருக்க வேண்டும்

ஆ) மேற்கொண்டு ஏதாவது விசாரணைகள் செய்ய வேண்டியிருந்தால் அவைசெளகரியமான விதத்திலும் சரியான நேரத்திலும் முடிக்கப்படுவதை நிச்சயப்படுத்திக் கொள்ளுமாறு துடிப்பாக ஈடுபாடு கொண்டிருக்க வேண்டும்



- இ) கணக்காளர்கள் அல்லது வழக்கறிஞர்கள் போன்ற வாடிக்கையாளருடைய ஆலோசகர்கள் வாடிக்கையாளர்கள் போன்றே நடத்தப்படுதல் வேண்டும், மேலும் அவர்களது நிபுணத்துவ பகுதியில் நாம் தலையிடக்கூடாது.
- ஈ) அனைத்து கேள்விகள் மற்றும் கோரிக்கைகளும் உடனுக்குடன் பின்தொடரப்படுதல் வேண்டும்.

• நிலை IX: பாலிசி விநியோகம்

பாலிசியை வழங்குவது காப்பீடு விற்பனை சுழற்சியில் ஒரு மிக முக்கியமான நடவடிக்கை ஆகும். இது நான்கு முக்கிய செயல்பாடுகளை செய்யும் வாய்ப்பை முகவருக்கு வழங்குகிறது:

- மறுவிற்பனை மற்றும் தேவையை வலியுறுத்துவது
- அடுத்து வாங்குவை பற்றி வாடிக்கையாளரை நினைக்க வைப்பது
- பரிந்துரைகளை பெறுவது மற்றும்
- கௌரவத்தை மேம்படுத்துவது

அ) பாலிசி விநியோக நடைமுறை

விற்பனை செயல்முறை போலவே, முறையான பாலிசி விநியோகத்தில் கட்டமைக்கப்பட்ட, படி-படியான செயல்முறை தேவைப்படுகிறது:

- துல்லியத்திற்கு ஒட்டுமொத்த பாலிசியையும் பார்க்கவும்
- கிடைத்தால், பாலிசி மற்றும் பாலிசி மற்றும் பாலிசி வைக்கும் சிறு பையை தயாரிக்கவும்
- ஒரு சந்திப்பிற்காக வாடிக்கையாளருடன் தொலைபேசியில் பேசவும்
- விநியோக பேட்டிக்காக முற்றிலும் தயாராக இருக்கவும்
- காப்பீடு வாங்கியதற்காக வாடிக்கையாளரை வாழ்த்தவும்
- பாலிசியின் அம்சங்கள், அணுகூலங்கள், மற்றும் நன்மைகளை விளக்கவும். உண்மையான குடும்ப உறுப்பினர்களின் பெயர்களை பயன்படுத்தி, ஊக்குவிக்கும் கதைகள் முதலியன கூறி அனைத்து நன்மைகளையும் நினைவூட்டவும்.
- அடுத்த விற்பனைக்கு வாடிக்கையாளரை தயாரிக்கவும். இதுவரை விவாதிக்கப்படாத தேவைகளை வாடிக்கையாளருக்கு நினைவூட்டவும். அவ்வப்போது இந்த ஆய்வு தேவை என்று அவரிடம் கூறவும்
- வாடிக்கையாளர் சேவையில் நேர்மையாக செயல்படுங்கள். நாம் அவரை தொடர்ந்து தொடர்பு கொள்வோம் மற்றும் ஏதாவது கேள்விகள் அல்லது பிரச்சினைகள் இருந்தால், அவரும் நம்மை உடனடியாக அழைக்கலாம் என்று வாடிக்கையாளரிடம் கூறவும்
- வாடிக்கையாளர்களிடம் அவருக்கு தெரிந்தவர்களை பரிந்துரைக்குமாறு கேளுங்கள்

• நிலை X: சேவைக்கான பொறுப்பேற்றல்

முகவரைப் பொறுத்தவரை சேவை என்பது விற்பனைச் சுழற்சியின் ஒருங்கிணைந்த அங்கமாகும். சேவைக்கான பொறுப்பேற்றலில் இன்றியமையாத ஒன்று, நமது வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பை பராமரிப்பதற்கான கட்டமைக்கப்பட்ட ஒரு திட்டம் ஆகும். இத்தகைய திட்டம் பின்வருவனவற்றை அடக்கியுள்ளது:

அ) பொறுப்பேற்றலைத் தெளிவாக தெரிவித்தல்: பாலிசியை விநியோகிக்கும் நேரத்தில், நம்முடைய வாடிக்கையாளருக்காக சேவைக்கான பொறுப்பேற்றலை நாம் மேற்கொள்ள வேண்டியது அவசியம். வாடிக்கையாளரிடம் நாம் அவரது காப்பீட்டு திட்டத்தை கவனமாக மறுஆய்வு செய்வதற்காக குறைந்தது ஆண்டிற்கு ஒரு முறை சந்திப்போம் என்பதைக் கூற வேண்டும். ஒப்படைப்பு தொடர்பான நேர்காணல் முடிந்து வெளியேறும்

முன்பாக பல நல்ல முகவர்கள் இத்தகைய சேவை சந்திப்பிற்கு உரிய சரியான தேதியை நிர்ணயித்துக் கொள்கின்றனர்.

**ஆதொடர்ந்து தொடர்பு கொள்வதற்கான பொறுப்பேற்றல்:** ஒரு நல்ல முகவர் ஆண்டு முழுவதிலும் சாத்தியமான வழிகளில் எல்லா வாடிக்கையாளர்களுடனும் தொடர்பு வைத்திருக்க வேண்டும். பிறந்த நாள், பண்டிகைகள் முதலியவற்றிற்கான வாடித்து அட்டைகள் அனுப்பலாம். அவ்வப்பொழுது தனிப்பட்ட பயனுள்ள சிறிய பரிசை அனுப்பி வைக்கலாம். செய்தித்தாளிலிருந்து துணுக்குகள், காப்பீடு சம்பந்தப்பட்ட செய்திகள், பயணம் செய்யும்போது பட அஞ்சலட்டைகள் ஆகியவை முகவரின் ஆட்சிந்தனையின் அடையாளங்கள், மேலும் இவற்றை அவ்வப்பொழுது அனுப்பி வைக்கலாம்.

#### இ) வருடாந்திர சேவை மறுஆய்வுத் திட்டம்

ஆண்டிற்கு ஒரு முறையாவது, வாடிக்கையாளருடன் நாம் வருடாந்திர சேவை மறுஆய்வு ஒன்றைத் தட்டவணைப்படுத்தலாம். இந்த சேவைக்கான சந்திப்பை முன்கூட்டியே நாம் அட்டவணைப்படுத்த வேண்டும். இந்த வருடாந்திர சேவை மறுஆய்வின்போது, நாம் வாடிக்கையாளர் கடைசியாக எடுத்த பாலிசியை எதற்காக வாங்கினார் என்பதை நினைவுபடுத்தி, வாடிக்கையாளருடைய தேவைகள் ஏதாவது நிறைவேற்றப்படாமல் இருந்தால் அவற்றைப்பற்றி விவாதிக்கலாம், மேலும் பொருத்தமாக இருப்பின், இச்சமயத்தில் நிலுவையில் உள்ள அவர் தேவைகளுக்கு கூடுதல் காப்பீடை வாங்குமாறு ஆலோசனை கூறலாம்.

#### நீடிப்பு திறன்

முறையான விற்பனை மற்றும் சேவையை தொடர்ச்சியாக வழங்குவதற்கான முக்கியமான காரணங்களில் ஒன்று, பாலிசிதாரர் பரிமியங்களை வழக்கமான முறையில் கட்டி பாலிசியை தொடர்ந்து அமலில் வைத்திருப்பதை உறுதி செய்வதாக உள்ளது.

#### வரையறை

ஒரு குறிப்பிட்ட வருடத்தில் தொடங்கப்பட்ட பாலிசிகள்/ பரிமியங்களின் அளவை அடுத்தடுத்த வருடங்களில் அவை புதுப்பிக்கப்பட்ட அளவின் சதவீதமாக நீடிக்கும் திறனை வரையறுக்கலாம்.

காலங்கழிந்த மற்றும் புதுப்பிக்கப்படாத பெரும்பாலான பாலிசிகள் முதல் மூன்று ஆண்டுகளுக்குள் அவ்வாறு செய்யப்படுகின்றன என்று கண்டறியப்பட்டுள்ளது. பாலிசிகள் காலங்கழியும்போது நிறுவனத்திற்கு இழப்பு ஏற்படுகிறது, ஏனெனில் புதிய வணிகத்தை பெறும் நேரத்தில் செய்யப்படும் அதிக செலவுகள் மீட்கப்படாமல் போகலாம். இன்னும் குறிப்பிடத்தக்க வகையில், குறைந்த நீடிப்பு திறன் பெரும்பாலும் காப்பீடு நிறுவனத்தின்மீது காப்பீட்டு பெற்றவருக்கு ஏற்பட்டுள்ள அதிருப்தி மற்றும் நம்பிக்கை இழப்பிற்கான ஒரு அறிகுறியை காட்டுகிறது. முகவர் விற்பனை மற்றும் விற்பனை பின்தொடர்வு நிலைகளில், தனது வாடிக்கையாளரை கவனிக்கா விட்டால் அத்தகைய அதிருப்தி விரைவில் முகவர் மீதும் மற்றும் அவர் அல்லது அவள் பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் நிறுவனத்தின் மீதும் நம்பகத்தன்மை இழப்பை ஏற்படுத்தலாம். எனவே, நிறுவனத்தின் நற்பெயரை உறுதி செய்யும் அறிகுறியாக உள்ள நீடிப்பு திறன் விகிதங்களை கண்காணிப்பது மிகவும் அவசியம்.

தொடர்ச்சியான சேவையின் முக்கியத்துவம் அதிகமாக வலியுறுத்த தேவையில்லை. அது உயர் நீடிப்பு திறனுக்கான முக்கியமான விசைகளில் ஒன்றாகும். நாம், குறிப்பாக காப்பீட்டு விற்பனையில், எப்போதும் நினைவில் கொள்ள வேண்டியது என்னவென்றால். நம் நோக்கம் வாடிக்கையாளர்களுக்கு ஒரு தேவை அடிப்படையிலான தீர்வு வழங்குவதாக இருந்தால், மற்ற

போட்டியாளருடன் ஒப்பிடுகையில், நாம் சிறந்த தொடர்ச்சியான சேவையை வழங்குவதற்கான பொறுப்பை ஏற்க வேண்டும்.

#### சுய-பரீட்சை 1

கீழே உள்ள அறிக்கையில் எது ஒரு "சான்றிதழை" சிறந்த முறையில் விவரிக்கிறது?

- I. ஒரு திருப்தியான வாடிக்கையாளரிடம் இருந்து பெறும் குறிப்புரை
- II. ஒரு தரப்படுத்தல் சோதனையில் ஒரு தயாரிப்பின் சோதனை முடிவு
- III. ஒரு தயாரிப்பு தேர்ச்சி பெறவேண்டிய சோதனைகள் பட்டியல்
- IV. ஒரு தயாரிப்பை சோதிக்க தேவையான பணம்

- விற்பனை என்கிற தொழில், ஒரு வர்த்தக பரிவர்த்தனையை தூண்டும் வகையில் ஒரு தயாரிப்பையோ அல்லது சேவையை வாங்க வைத்து மற்றும் அதன் மூலம் பணத்தை சம்பாதிக்கிற ஒரு செயல்பாடை குறிக்கிறது.
- காப்பீட்டு முகவர்கள் என்பவர்கள் சமுதாய உறுப்பினர்களிடம் தாங்கள் பிரதிநிதித்துவம் செய்யும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் மூலம் எழுதப்படும் காப்பீட்டு ஒப்பந்தங்களை வாங்குமாறு தூண்டும் விற்பனையாளர் ஆவர்.
- விற்பனைக்கான நேர்காணலைப் பெறும்படியாக நாம் அணுகக்கூடிய நபர்களின் பெயரைத் திரட்டும் செயல்பாடே சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல் எனப்படும்.
- சாத்தியங்களுக்கான இலக்கு சந்தைகளில் உள்ளவை:
  - ✓ நெருக்கமான குழு
  - ✓ இயற்கை சந்தை
  - ✓ செல்வாக்கு மையங்கள்
  - ✓ குறிப்புரைகள், அறிமுகங்கள் மற்றும் நற்சான்றிதழ்கள்  
பிற சேவை வழங்குநர்கள்
- கருத்தரங்குகள் மற்றும் நிகழ்ச்சிகளை நடத்துதல் குழு அடிப்படையில் நடத்தப்படுகிற, தொழில்முறைமிக்க மற்றும் திறமைமிக்க விற்பனை முறையாகும்.
- மின்னஞ்சல், செய்திமடல், தனிப்பட்ட இணையதளம் அல்லது வலைப்பூ, சமூக வலைத் தளங்கள் முதலியன மிகப் பெரிய அளவில் சாத்தியமானவர்களை அணுகுதற்கான ஒரு எளிய மற்றும் வலிமுறைகள் அடங்கும்
- “தகுதி பெற்ற” சாத்தியமானவர்கள் என்பவர்கள்
  - ✓ காப்பீட்டிற்காக பணம் செலுத்தக்கூடியவர்களும்,
  - ✓ நிறுவனத்தின் ஏற்பளிப்பு தேவைகளில் தேர்ச்சி பெற்றவர்களும்,
  - ✓ காப்பீட்டுத் திட்டங்களுள் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்டவற்றை தேவையாகக் கொண்டவர்களும்
  - ✓ சாதகமான விதத்தில் அணுகக்கூடியவர்களும் ஆவர்.
- சாத்தியமானவருடன் செய்யப்படும் விற்பனை நேர்காணலில், முகவர் நிரப்ப வேண்டிய தேவைகள் பற்றிய பகுப்பாய்வை நடத்த வேண்டும்
- நிரப்ப வேண்டிய தேவைகள் பற்றிய பகுத்தாய்வின்போது நாம் சாத்தியமானவரின் காப்பீட்டுத் தேவைகள் பற்றிய விரிவான தகவல்களைச் சேகரித்தல், போதிய அளவு காப்பீடு செய்யப்படாத சொத்துக்கள் மற்றும் அபாயம் ஆகியவற்றை அடையாளம் கண்டு தீர்மானித்தல் ஆகிய செயல்முறையில் ஈடுபடுகிறோம்.
- வெற்றிகரமாக விற்பனை நேர்காணலை முடித்ததும், முகவர் சாத்தியமானவரின் தேவைகளின் அடிப்படையில் அவர்களுக்கான தகுந்த காப்பீடுகளை வடிவமைத்து மற்றும் தீர்வை பரிந்துரை செய்ய வேண்டும்.
- முகவர் ஆட்சேபணைகளை கையாள LAPAC (Listen, Acknowledge, Probe, Answer and Confirm) எனப்படும் முறையை பயன்படுத்தலாம் அதாவது கேட்கவும், அங்கீகரிக்கவும், விசாரிக்கவும், பதிலளிக்கவும் மற்றும் உறுதி செய்யவும்.
- முடித்தல் என்பது சாத்தியமானவரை இப்பொழுது வாங்குமாறு இணங்கச் செய்கிற செயல்முறையாகும். முடிக்கும் போது முகவர் ‘மறைமுக ஒப்புதல்’ அல்லது மாற்று திட்டங்களை சாத்தியமானவர்களுக்கு முகவர் வழங்கலாம்
- விற்பனை முடிந்ததுமே, முகவர் ஒரு விற்பனை பின்தொடர்வை செய்து மற்றும் பாலிசியை விநியோகிக்க வேண்டும்

- 
- முகவரைப் பொறுத்தவரை சேவை என்பது விற்பனைச் சுழற்சியின் ஒருங்கிணைந்த அங்கமாகும். சேவைக்கான பொறுப்பேற்றலில் இன்றியமையாத ஒன்று, நமது வாடிக்கையாளர்களுடன் தொடர்பை பராமரிப்பதற்கான கட்டமைக்கப்பட்ட ஒரு திட்டம் ஆகும்
- 

#### முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. விற்பனை ஒரு தொழிலாக
  2. விற்பனை செயல்முறை
  3. சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல்
  4. இயற்கையான சந்தை
  5. செல்வாக்கு மையங்கள்
  6. குறிப்புரை
  7. சான்றிதழ்கள்
  8. தகுதிபெற்ற சாத்தியமானவர்கள்
  9. நிரப்ப-வேண்டிய தேவைகள்
  10. LAPAC (கேட்கவும், அங்கீகரிக்கவும், விசாரிக்கவும், பதிலளிக்கவும் மற்றும் உறுதி செய்யவும்).
  11. முடித்தல்
  12. மறைமுக ஒப்புதல்
-

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

பதில் 1

சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு திருப்தியான வாடிக்கையாளரிடம் இருந்து பெறும் குறிப்புரை ஒரு "சான்றிதழை" சிறந்த முறையில் விவரிக்கிறது

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

கேள்வி 1

வெற்றிகரமான முடித்தல் சாத்தியமானவரை\_\_\_\_\_ சொல்லவைக்க உதவுவதில் உள்ளது.

- I. இல்லை
- II. எனக்கு தெரியாது
- III. சரி
- IV. ஒருவேளை

கேள்வி 2

பின்வருவனவற்றில் எது விற்பனை செயல்முறையின் பகுதியாக இல்லை?

- I. சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல்
- II. விற்பனை நேர்காணல்
- III. இழப்பு மதிப்பீடு
- IV. முடித்தல்

கேள்வி 3

ஒரு காப்பீட்டு விற்பனையில் சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல்\_\_\_\_\_ ஆகிறது.

- I. காப்பீடில் ஆர்வமுள்ள நபர்களை பெயர்களை சேகரித்தல்
- II. நகரத்தில் உள்ள அனைத்து நபர்களின் பட்டியலையும் தயாரிப்பது
- III. கிளை அலுவலகத்தில் அனைத்து பாலிசிதாரர்களையும் பட்டியலிடுவது
- IV. அக்கம்பக்கத்தில் அனைத்து முகவர்களின் பட்டியலையும் தயாரிப்பது

கேள்வி 4

காப்பீடில் தேவை நிரப்பல் பகுப்பாய்வு \_\_\_\_\_ ஈடுபடுத்துகிறது.

- I. சாத்தியமானவருக்கு காப்பீடு பாதுகாப்பு தேவைப்பட்ட பகுதிகளை அடையாளம் காண்பது
- II. காப்பீட்டு முகவர்களாக வேலை செய்ய மக்களை அடையாளம் காண்பது
- III. ஒரு சாத்தியமானவருக்கு எவ்வளவு சொத்துக்கள் உள்ளன என்பதை அடையாளம் காண்பது
- IV. சாத்தியமானவரின் வறுமை நிலையை அடையாளம் காண்பது

கேள்வி 5

குளிர் அழைப்பு \_\_\_\_\_ ஆகிறது.

- I. குளிர்காலத்தில் வாடிக்கையாளர்களை சந்திப்பது
- II. சனியால் பாதிக்கப்படும் போது வாடிக்கையாளர்களை சந்திப்பது
- III. முன்அறிவிக்காமல் மக்களை சந்திப்பது

IV. தீ அணைந்த பிறகு வாடிக்கையாளரை சந்திப்பது

கேள்வி 6

\_\_\_\_\_ என்கிற தொழில், ஒரு வர்த்தக பரிவர்த்தனையை தூண்டும் வகையில் ஒரு தயாரிப்பையோ அல்லது சேவையை வாங்க வைத்து மற்றும் அதன் மூலம் பணத்தை சம்பாதிக்கிற ஒரு செயல்பாடை குறிக்கிறது.

- I. சந்தைப்படுத்துதல்
- II. விற்பனை
- III. விளம்பரம்
- IV. பதவி உயர்வு

கேள்வி 7

கீழே உள்ள அறிக்கையில் எது சரியானது?

- I. ஆயுள் காப்பீடு விற்கப்படுகிறது, வாங்கப்படுவதில்லை
- II. ஆயுள் காப்பீடு வாங்கப்படுகிறது, விற்கப்படுவதில்லை
- III. ஆயுள் காப்பீடை வாங்குவதுமில்லை அல்லது விற்பதுமில்லை; அது ஒரு தேவை இருக்கிறது, எனவே ஒவ்வொரு தனிப்பட்டவரும் இதை வாங்க வேண்டும்.
- IV. மேலுள்ள எதுவுமில்லை

கேள்வி 8

கீழே உள்ள அறிக்கையில் எது சரியானது?

- I. விற்பனை ஒரு கலை மற்றும் ஒரு அறிவியல் இல்லை
- II. விற்பனை ஒரு அறிவியல் மற்றும் ஒரு கலையில்லை
- III. விற்பனை ஒரு அறிவியலுமில்லை மற்றும் ஒரு கலையுமில்லை
- IV. விற்பனை என்பது ஒரு கலை மற்றும் அறிவியல் ஆகும்

கேள்வி 9

ஒரு சாதி அல்லது சமூக சங்கத்தின் உறுப்பினர்களை அணுகுவதை, காப்பீடு விற்பனை சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தலின் எந்த பிரிவின் மீது வகைப்படுத்தமுடியும்?

- I. நெருக்கமான குழு
- II. இயற்கை சந்தை
- III. செல்வாக்கு மையங்கள்
- IV. குறிப்புரைகள் மற்றும் அறிமுகங்கள்

கேள்வி 10

ஒரு 'தகுதி பெற்ற' சாத்தியமானவரை குறித்து தவறான அறிக்கையை அடையாளம் காணவும்.

- I. ஒரு தகுதிபெற்ற சாத்தியமானவர் காப்பீட்டிற்காக பணம் கட்ட முடிபவராக இருக்கிறார்.
- II. ஒரு தகுதிபெற்ற சாத்தியமானவரை ஒரு சாதகமான அடிப்படையில் அணுக முடியும்
- III. ஒரு தகுதிபெற்ற சாத்தியமானவரை காப்பீடு கல்வியில் நல்ல தகுதி பெற்றவராக இருக்கிறார்

IV. ஒரு தகுதிபெற்ற சாத்தியமானவர் நிறுவனத்தின் ஏற்பளிப்பு தேவைகளில் தகுதி பெறவேண்டும்

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

#### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

வெற்றிகரமான முடித்தல் சாத்தியமானவரை “சரி” என்று சொல்லவைக்க உதவுவதில் உள்ளது.

#### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

இழப்பு மதிப்பீடு விற்பனை செயல்முறையின் பகுதியாக இல்லை.

#### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

ஒரு காப்பீட்டு விற்பனையில் சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தல் என்பது காப்பீடில் ஆர்வமுள்ள நபர்களை பெயர்களை சேகரித்தல் ஆகிறது.

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

சாத்தியமானவருக்கு காப்பீடு பாதுகாப்பு தேவைப்பட்ட பகுதிகளை அடையாளம் காண்பது தேவை நிரப்பல் பகுப்பாய்வில் செய்யப்படுகிறது

#### பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

முன்அறிவிக்காமல் மக்களை சந்திப்பது குளிர் அழைப்பு எனப்படுகிறது.

#### பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

விற்பனை என்கிற தொழில், ஒரு வர்த்தக பரிவர்த்தனையை தூண்டும் வகையில் ஒரு தயாரிப்பையோ அல்லது சேவையை வாங்க வைத்து மற்றும் அதன் மூலம் பணத்தை சம்பாதிக்கிற ஒரு செயல்பாடை குறிக்கிறது.

#### பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

“ஆயுள் காப்பீடு விற்கப்படுகிறது, வாங்கப்படுவதில்லை” என்பதே சரியான அறிக்கை

#### பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

விற்பனை என்பது ஒரு கலை மற்றும் அறிவியலை குறிக்கிறது.

#### பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.



ஒரு சாதி அல்லது சமூக சங்கத்தின் உறுப்பினர்களை அணுகுவதை, காப்பீடு விற்பனை சாத்தியங்களை ஆய்வு செய்தலை இயற்கை சந்தை என்ற பிரிவின் மீது வகைப்படுத்தமுடியும்

## பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

விருப்பம் III தவறானது.

காப்பீடில், சாத்தியமானவர்களின் தகுதிபெறுதலில், அவரது கல்வி தகுதிக்கு காப்பீடை வாங்கும் முடிவில் எந்த பங்கும் இருப்பதில்லை.

---

## அத்தியாயம் 19

### வாடிக்கையாளர் சேவை

#### அத்தியாய அறிமுகம்

இந்த அத்தியாயத்தில் வாடிக்கையாளர் சேவையின் முக்கியத்துவம் பற்றி நீங்கள் கற்பீர்கள். வாடிக்கையாளருக்கு சேவை வழங்குவதில் முகவர்களின் பங்கு குறித்து நீங்கள் கற்பீர்கள். வாடிக்கையாளருடன் எவ்வாறு நீங்கள் தொடர்பு கொள்வது மற்றும் தகவல் தெரிவிப்பது என்பது பற்றி நீங்கள் கற்பீர்கள்.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. வாடிக்கையாளர் சேவையின் முக்கியத்துவம்
2. வாடிக்கையாளருக்கு சேவை வழங்குவதில் முகவர்களின் பங்கு
3. தகவல்தொடர்பு திறன்கள்

## 1. வாடிக்கையாளர் சேவையின் முக்கியத்துவம்

### 1. வாடிக்கையாளர் சேவை ஏன் தேவைப்படுகின்றது?

வாடிக்கையாளர்கள் ஒரு வணிகத்துக்கான ஆதரவினை வழங்குகின்றார்கள், மேலும் எந்த ஒரு நிறுவனமும் அவர்கள் மீது அக்கறையில்லாமல் நடந்துகொள்ள முடியாது. மற்ற துறைகளை விட காப்பீட்டுத் துறையில் வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் உறவுகளின் பங்கு என்பது மிக முக்கியமானதாக உள்ளது. ஏனெனில் காப்பீடு என்பது ஒரு சேவையாகும், மேலும் அது உண்மைப் பொருள்களிலிருந்து மிகவும் மாறுபட்டதாகும்.

ஒரு கார் வாங்குவதிலிருந்து ஒரு காப்பீடு வாங்குவது எவ்வாறு வேறுபட்டது என்பதை நாம் ஆய்வு செய்வோம்.

| கார்   | காருக்கான காப்பீடு   |
|--|--|
| இது ஒரு தொட்டு உணரக்கூடிய பொருள், இதை பார்க்க முடியும், சோதனை ஓட்டம் செய்ய முடியும் மற்றும் அனுபவிக்க முடியும்.  | இது எதிர்காலத்தில் ஏற்படும் எதிர்பாராத விபத்தின் காரணமாக காருக்கு ஏற்படும் இழப்பு அல்லது சேதத்தின் இழப்பீட்டுக்கான ஒரு ஒப்பந்தம் ஆகும். துரதிருஷ்டவசமான சம்பவம் நிகழும் வரை காப்பீட்டின் பலனை ஒருவர் பார்க்கவோ அல்லது தொடவோ அல்லது அனுபவிக்கவோ முடியாது.                           |
| கார் வாங்கும்போது அதை வாங்குபவருக்கு மகிழ்ச்சிக்கான ஒரு எதிர்பார்ப்பு உள்ளது. அந்த அனுபவம் உண்மையானது மற்றும் எளிதில் புரிந்துகொள்ளக்கூடியது.  | காப்பீடு வாங்குவது என்பது உடனடி மகிழ்ச்சியின் எதிர்பார்ப்பின் அடிப்படையிலானது அல்ல, அது சாத்தியமுள்ள துயரம் குறித்த பயம் / கவலையை குறிக்கிறது.<br>பலனைப் பெறக்கூடிய ஒரு சூழ்நிலையை எந்த ஒரு காப்பீட்டு வாடிக்கையாளரும் எதிர்பார்த்துக் காத்திருப்பார் என்பது சாத்தியமில்லாததாகும். |
| ஒரு கார் தொழிற்சாலை ஊர்திபாக இணைப்பில் தயாரிக்கப்படுகின்றது, ஒரு ஷோரூமில் விற்பனை செய்யப்படுகின்றது மற்றும் சாலையில் பயன்படுத்தப்படுகின்றது. தயாரித்தல், விற்பனை செய்தல் மற்றும் பயன்படுத்துதல் ஆகிய மூன்று செயல்களும் மூன்று வெவ்வேறு நேரங்களில், வெவ்வேறு இடங்களில் நடைபெறுகின்றன. | ஒரு காப்பீட்டைப் பொறுத்தவரை, தயாரிப்பும் நுகர்வுமும் ஒரே சமயத்தில் நிகழ்வதை நாம் காண முடியும். தயாரிப்பும் நுகர்வுமும் ஒரே காலத்தில் நிகழக்கூடிய இந்த தன்மை அனைத்துச் சேவைகளிலும் வேறுபட்ட ஒரு தனித்துவமான அம்சமாகும்.   |

இதில் வாடிக்கையாளர் உண்மையாகப் பெறுவது சேவை அனுபவம் ஆகும். இது மனநிறைவுக்குக் குறைவானதாக இருந்தால், அதிருப்தியை ஏற்படுத்துகின்றது. சேவையானது எதிர்பார்ப்புகளை விட விஞ்சியதாக இருந்தால், வாடிக்கையாளர் மகிழ்ச்சியடைவார். எனவே வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்துவது என்பது ஒவ்வொரு நிறுவனத்தின் இலக்காகவும் இருக்க வேண்டும்.

### 2. சேவையின் தரம்

வாடிக்கையாளர்களை மகிழ்ச்சிப்படுத்துவதற்கு காப்பீட்டு நிறுவனங்களும், அவைகளின் ஊழியர்களும், முகவர்களும் உயர் தரமுடைய சேவையை வழங்குவது அத்தியாவசியமானதாகும்.

ஆனால் உயர்தரமிக்க சேவை என்பது என்ன? அதன் தனியியல்புகள் யாவை ?

சேவைத் தரத்தில் நன்கு அறியப்பட்ட மாதிரி ["SERVQUAL" எனப்படுவது] சில நுழைபுலங்களை நமக்கு வழங்கும். அது சேவைத் தரத்தின் ஐந்து முக்கியமான குறிகாட்டிகளை சிறப்பித்துக் கூறுகின்றது:

- i) **நம்பகத்தன்மை:** உறுதியளிக்கப்பட்ட சேவைகளை நம்பிக்கையுடனும் துல்லியமாகவும் மேற்கொள்ளும் திறன். பெரும்பாலான வாடிக்கையாளர்கள் நம்பகத்தன்மையை சேவைத் தரத்தின் ஐந்து பரிமாணங்களில் முக்கியமானதாகக் கருதுகின்றனர். இது நம்பிக்கையை உருவாக்குவதற்கான அடித்தளமாக உள்ளது.
- ii) **உடனடியாகச் செயல்படுதல் :** இது வாடிக்கையாளர்களுக்கு உதவுவதற்கும், வாடிக்கையாளரின் தேவைகளுக்கு உடனடி பிரதிச்செயல் வழங்குவதற்கும் சேவைப் பணியாளரின் ஆர்வம் மற்றும் திறமையைக் குறிப்பிடுகின்றது. சேவை வழங்கும்போது வேகம், துல்லியம் மற்றும் மனப்பான்மை என்பன போன்ற குறிகாட்டிகளால் இதை அளவிட முடியும்.
- iii) **உறுதி:** இது சேவை வழங்குநர்களின் அறிவு, திறன் மற்றும் மரியாதையையும், நம்பிக்கையையும் உறுதியையும் தெரிவிப்பதற்கான அவர்களின் திறனையும் குறிப்பிடுகின்றது. சேவைப் பணியாளர், தேவைகளை எந்த அளவுக்குச் சிறப்பாகப் புரிந்துகொண்டு நிறைவேற்றும் திறன் பெற்றுள்ளார் என்பது குறித்த வாடிக்கையாளரின் மதிப்பீட்டின் மூலம் இதனைப் பெற முடியும்.
- iv) **பரிவு:** இது மனிதத்தன்மை என வரையறுக்கப்படுகின்றது. இது வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் கரிசனை மற்றும் தனிப்பட்ட கவனம் ஆகியவற்றில் பிரதிபலிக்கின்றது.
- v) **தொட்டு உணரக்கூடியவை:** இது பார்க்க, கேட்க, தொட முடிகின்ற பருநிலை சுற்றுச்சூழல் காரணிகளைக் குறிப்பிடுகின்றது. எடுத்துக்காட்டாக, இருப்பிடம், தளவமைப்பு மற்றும் தூய்மை மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனத்தின் அலுவலகத்தைப் பார்வையிடும்போது ஒருவர் பெறுகின்ற ஒழுங்கு மற்றும் தொழில் உணர்வு ஆகியவை வாடிக்கையாளரிடம் மிக நல்ல தாக்கத்தை ஏற்படுத்த முடியும். பருநிலை சுற்றுப்புறம் குறிப்பான முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது, ஏனெனில் உண்மையான சேவையை உணர்வதற்கு முன்பும் பின்பும் அது முதலாவதான மற்றும் நீடித்துழைக்கும் எண்ணங்களை உருவாக்குகின்றது.

### 3. வாடிக்கையாளர் சேவையும் காப்பீடும்

காப்பீட்டுத் துறையில் உள்ள ஏதேனும் முன்னணி விற்பனையாளர்களிடம், அவர்கள் எவ்வாறு உயர்மட்டத்தை அடைந்து அதைத் தக்கவைத்துக் கொள்கிறார்கள் என்பது குறித்துக் கேட்கவும். தற்போதைய வாடிக்கையாளர்களின் ஊக்கமும் ஆதரவும்தான் அவர்களுடைய வணிகத்தை உருவாக்குவதற்கு உதவியுள்ளது என்ற பொதுவான பதிலை நீங்கள் அவர்களிடமிருந்து பெறுவதற்கான சாத்தியமுள்ளது. அவர்களுடைய வருமானத்தின் பெரும்பகுதி ஒப்பந்தங்களைப் புதுப்பித்தலிலிருந்து பெறப்படும் கமிஷன்களிலிருந்து வருகின்றது என்பதையும் நீங்கள் அறிந்துகொள்வீர்கள். அவர்களுடைய வாடிக்கையாளர்கள் புதிய வாடிக்கையாளர்களைப் பெறுவதற்கான ஆதாரமாகவும் விளங்குகின்றனர்.

அவர்களுடைய வெற்றியின் இரகசியம் என்ன? மிகவும் எதிர்பார்க்கப்படும் பதில், அவர்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை புரிவதில் உள்ள அர்ப்பணிப்பு என்பதாகும்.

ஒரு வாடிக்கையாளரை மகிழ்ச்சியாக வைத்திருப்பது எவ்வாறு முகவருக்கும் நிறுவனத்துக்கும் பயனளிப்பதாக உள்ளது? இந்தக் கேள்விக்கும் விடையளிப்பதற்கு, வாடிக்கையாளரின் வாழ்நாள் மதிப்பைப் பார்ப்பது பயனுள்ளதாக இருக்கும்.

## வரையறை

வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பு என்பது நீண்ட கால அடிப்படையில் வாடிக்கையாளருடன் ஒரு வலுவான உறவை உருவாக்குவதிலிருந்து பெறப்படும் பொருளாதார பலன்களின் கூடுதல் ஆகும்.

### படம் 1: வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பு



தன்னுடைய

வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை வழங்குவதுடன் நெருக்கமான உறவுகளை வளர்த்துக்கொள்ளும் ஒரு முகவர், நல்லெண்ணத்தையும் வர்த்தக மதிப்பையும் உருவாக்குகிறார், இது அவருடைய வணிகத்தை விரிவுபடுத்துவதற்கு உதவுகின்றது.

## சுய பரீட்சை 1

வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பு என்பது என்ன?

- I. வாடிக்கையாளரின் வாழ்நாள் முழுவதும் சேவை செய்வதன் மூலம் ஏற்படும் செலவுகளின் கூட்டல்
- II. உருவாக்கப்படும் வணிகத்தின் அடிப்படையில் வாடிக்கையாளருக்குக் கொடுக்கப்படும் தரம்
- III. வாடிக்கையாளருடன் நீண்ட கால உறவை உருவாக்குவதன் மூலம் பெறப்படும் பொருளாதார பலன்களின் கூடுதல்
- IV. வாடிக்கையாளருக்குப் பரிந்துரைக்கக்கூடிய அதிகபட்ச காப்பீடு

## 2. சிறப்பான வாடிக்கையாளர் சேவை வழங்குவதில் காப்பீட்டு முகவரின் பங்கு

இப்பொழுது, ஒரு முகவர் எவ்வாறு வாடிக்கையாளருக்கு சிறந்த சேவையை வழங்க முடியும் என்பது குறித்து நாம் கருதுவோம். அந்தப் பணி விற்பனை நிலையிலிருந்து தொடங்கி ஒப்பந்த காலகட்டம் முழுவதும் தொடர்கின்றது, மேலும் அது பின்வரும் படிகளைக் கொண்டுள்ளது. ஒரு ஒப்பந்தத்தின் சில முக்கியக் கூறுகளையும், ஒவ்வொரு படியிலும் மேற்கொள்ளப்படும் முக்கியப் பணிகளையும் நாம் பார்ப்போம்.

### 1. விற்பனை செய்யுமிடம் - சிறந்த அறிவுரை

சேவைக்கான முதலாவது இடம் விற்பனை செய்யுமிடம் ஆகும். பொதுக் காப்பீட்டினை வாங்குவதில் உள்ளடங்கியுள்ள முக்கியமான பிரச்சினைகளில் ஒன்று வாங்க வேண்டிய காப்பீட்டின் அளவை [காப்பீட்டுத் தொகையை] தீர்மானித்தலாகும்.

விஷயம் குறித்த சிறந்த ஆலோசனையை வழங்கும்போது முகவர் உண்மையிலேயே அவருடைய கமிஷனைச் சம்பாதிக்கத் தொடங்குகிறார். நாம் பார்த்த மாதிரி, ஆயுள் காப்பீடு பாலிசிகள், ஒரு தனிப்பட்ட நபரின் வாழ்நாளில் எழும் பாதுகாப்பு மற்றும் சேமிப்பு தேவைகளை சந்திப்பதற்காக வாங்கப்படுகின்றன.

முகவர் இந்த தேவைகளை புரிந்துகொண்டு மற்றும் இந்த தேவைகளை பூர்த்தி செய்யும் நன்மை அம்சங்களை கொண்டுள்ள மிகவும் பொருத்தமான தயாரிப்புகளை மட்டுமே பரிந்துரைக்க வேண்டும்.

முகவரின் பங்கு வாடிக்கையாளரிடம் ஒரு பயிற்சியாளராகவும் மற்றும் நண்பனாகவும் பழகி அவரது வாழ்க்கையின் நெருக்கடியான அபாயங்களை மேலும் திறம்பட நிர்வகிக்க உதவ வேண்டும்.

காப்பீட்டு முகவரின் பணி வெறுமனே விற்பனை நபர் என்பதை விட மேலானதாகும். அவர் தனிப்பட்ட நிதி திட்டமிடுபவர் மற்றும் ஆலோசகர், காப்பீட்டு ஏற்பாளர், தனிப்பயனாக்கப்பட்ட தீர்வுகளின் வடிவமைப்பாளர் மற்றும் நம்பிக்கை மற்றும் நம்பிக்கை மற்றும் நீண்டகால உறவுகளை உருவாக்கும் உறவுமுறை உருவாக்குபவர் என்ற இந்த அனைத்துத் திறன்களையும் ஒருங்கே கொண்டவராக இருக்க வேண்டும்.

### 2. முன்மொழிவுக் கட்டம்

ஆயுள் காப்பீட்டுக்கான முன்மொழிவை நிரப்புவதில் முகவர் வாடிக்கையாளருக்கு ஆதரவளிக்க வேண்டும். அதில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ள தகவல்களுக்கு காப்பீடு பெறுபவர் பொறுப்பேற்க வேண்டும்.

முன்மொழிவுப் படிவத்தில் உள்ள ஒவ்வொரு கேள்விக்கும் விடையளிப்பதன் வாயிலாக நிரப்பப்பட வேண்டிய விவரங்கள் குறித்து முன்மொழிபவருக்கு முகவர் விளக்கித் தெளிவுபடுத்த வேண்டும் என்பது மிக முக்கியமானதாகும். ஈடுக்கோரல் நிகழ்வில், முறையான மற்றும் முழுமையான தகவல்களைக் கொடுக்கத் தவறுவது வாடிக்கையாளரின் ஈடுக்கோரலுக்கு ஆபத்தானதாக அமையக்கூடும்.

சில சமயங்களில், பாலிசியைப் பூர்த்தி செய்வதற்கு கூடுதல் தகவல்கள் தேவைப்படலாம். அத்தகைய நிகழ்வுகளில் நிறுவனமானது நேரடியாகவோ அல்லது முகவர் / ஆலோசகர் வாயிலாகவோ வாடிக்கையாளருக்குத் தெரிவிக்கலாம். இரு வகைகளிலுமே, தேவையான அனைத்து நடைமுறைகளையும் பூர்த்தி செய்வதற்கு வாடிக்கையாளருக்கு உதவுவதும், அவை ஏன் தேவைப்படுகின்றன என்பதை அவருக்கு விளக்குவதும் அவசியமாகின்றது.

### 3. ஏற்புக் கட்டம்

#### அ) முதல் ப்ரீமியம் ரசீது (First premium receipt -FPR)

முதல் ப்ரீமியம் ரசீது (FPR) நிறுவனத்தால் காப்பீடு பெறுபவருக்கு, வழங்கப்படுவதை உறுதி செய்வது முகவரின் பொறுப்பாகும். இது தொடர்பான செயல்விரைவு, வாடிக்கையாளரின் நலன்கள் முகவரிடமும் நிறுவனத்திடமும் பாதுகாப்பாக இருப்பதை அவருக்குத் தெரியப்படுகின்றது.

#### ஆ) பாலிசி ஆவணம் வழங்குதல்

பாலிசி ஆவணம் வழங்குதல் என்பது முகவர் வாடிக்கையாளருடன் தொடர்பு கொள்வதற்குரிய மற்றொரு முக்கியமான வாய்ப்பாகும். பாலிசி ஆவணம் தனிநபர் மூலம் வழங்கப்படுவதை நிறுவன விதிகள் அனுமதித்தால், ஆவணத்தைப் பெற்று வாடிக்கையாளரிடம் வழங்குவது என்பது சிறப்பான யோசனையாக இருக்கும்.

பாலிசி நேரடியாக அஞ்சலில் அனுப்பப்பட்டால், பாலிசி ஆவணம் அனுப்பப்பட்டு விட்டது தெரிந்தவுடன், முகவர் வாடிக்கையாளரைத் தொடர்புகொள்ள வேண்டும். இது வாடிக்கையாளரைச் சந்திப்பதற்கும் பெறப்பட்ட ஆவணத்தில் ஏதேனும் புரியாமல் இருந்தால் அதுகுறித்து விளக்குவதற்கும் ஒரு வாய்ப்பாக இருக்கும். மேலும், இது பல்வேறு வகையான பாலிசி விதிகள், வாடிக்கையாளர் பெறக்கூடிய பாலிசிதாரருக்குண்டான உரிமைகள் மற்றும் ஆதாயங்கள் ஆகியவை குறித்து விளக்கமளிப்பதற்கான ஒரு சந்தர்ப்பமாகவும் உள்ளது. இந்த நடவடிக்கை விற்பனையைத் தாண்டிய வாடிக்கையாளர் சேவையை வழங்குவதற்கான ஆர்வத்தை காட்டுகிறது.

மேலும், இந்தச் சந்திப்பு வாடிக்கையாளருக்கு சேவை புரிவதில் முகவரின் அர்ப்பணிப்புக்கு உறுதியளிப்பதற்கும், முழு ஆதரவைத் தெரிவிப்பதற்கும் ஒரு சந்தர்ப்பமாகவும் உள்ளது.

அடுத்த தர்க்க ரீதியான படி முகவரின் சேவைகளினால் சாத்தியமான பலன் பெற முடிந்தவர்களாக வாடிக்கையாளர் அறிந்த பிற நபர்களின் பெயர்களையும் விவரங்களையும் கேட்பதாகும். இவர்களை வாடிக்கையாளர் தானாகவே சந்தித்து அவர்களுக்கு முகவரை அறிமுகப்படுத்தினால், வணிகத்தில் அது ஒரு பெரும் முன்னேற்றத்துக்கான வழியாக இருக்கும்.

#### இ) ப்ரீமியம் செலுத்துதல்

முகவர் பாலிசி காலங்கழிந்துவிடாமல் இருப்பதை உறுதி செய்ய செலுத்தப்படவேண்டிய ப்ரீமியம் குறித்து ஞாபகப்படுத்த வாடிக்கையாளரிடம் தொடர்பில் இருக்க வேண்டும். அவ்வப்போது வாடிக்கையாளருடன் தொடர்பு வைத்துக்கொள்வது மூலம் உறவு பலப்படுத்தப்படுகிறது. இதற்காக ஒரு திருவிழா அல்லது ஒரு குடும்ப நிகழ்வு போன்ற சந்தர்ப்பங்களில் அவரை வாழ்த்தலாம். இதேபோல், சிரமம் அல்லது துக்கத்தின் கணம் வரும் போது, உதவியை வழங்குவதன் மூலம், தேவைப்படும் சமயத்தில் முகவர் வாடிக்கையாளருடன் இருப்பார் என்று அவர் நிரூபிக்க முடியும்.

#### 4. ஈடுக்கோரல் தீர்வு

ஈடுக்கோரல் தீர்வை சமயத்தில் முகவரின் பங்கு முக்கியமானதாக உள்ளது. ஈடுக்கோரலுக்கான நிகழ்வு குறித்து உடனடியாக காப்பீட்டு நிறுவனத்துக்குத் தெரிவிப்பதையும், மற்றும் ஈடுக்கோரல் விசாரணையை வேகமாக செய்து முடிக்க தேவையான அனைத்துச் செயலமுறைகளிலும் அவர் உதவவேண்டும்.

#### 5. பிற சேவைகள்

முகவர், அவரது பாலிசிதாரர்களுடன் வழக்கமான தொடர்பை பராமரிப்பதன் மூலம், நகல் பாலிசி வழங்குதல், பாலிசி கடனை செலுத்துதல், பெயர் நியமிக்கப்பட்டவரின் மாற்றம்,

உரிமை மாற்றம் மற்றும் காலங்கழிந்த பாலிசிகளின் புத்தாக்க வசதி போன்ற பிற சேவைகளையும் பாலிசிதாரருக்கு வழங்க முடியும்.

## 6. குறை தீர்த்தல்

வாடிக்கையாளர் ஒரு புகார் தெரிவிக்கும்போது உயர் முன்னுரிமை (high priority) நடவடிக்கை தேவைப்படுகின்றது. ஒரு புகார் தெரிவிக்கப்படும் நிகழ்வில், வாடிக்கையாளரை கோபமூட்டிய சேவைக் குறைபாட்டுப் பிரச்சினை [அது காப்பீடு அளிப்பவரின் பதிவேடுகளில் சரிசெய்வதில் தாமதம் என்பதிலிருந்து ஒரு ஈடுக்கோரலுக்கு விரைந்து தீர்வு காண்பது வரை வேறுபடக்கூடும்] என்பது கதையின் ஒரு பகுதி மட்டுமே என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

அத்தகைய எதிர்ப்பு குறித்த அவர்களின் விளக்கத்தின் காரணமாக வாடிக்கையாளர்கள் பெரிதும் வருத்தமும் கோபமும் அடைகின்றனர். ஒவ்வொரு சேவைத் தோல்வியிலும் இரண்டு வகையான உணர்வுகளும் தொடர்புடைய மனவெழுச்சிகளும் உள்ளன:

- ✓ முதலாவதாக நேர்மையின்மை எனும் உணர்வு, ஏமாற்றப்பட்டோம் எனும் உணர்வு இருக்கின்றது.
- ✓ இரண்டாவது உணர்ச்சி தன்முனைப்புக்கான (hurt ego) பாதிப்பு - தான் சிறியவனாகத் தோன்ற மற்றும் உணர்ச்சி செய்யப்படுகிறோம் என்ற உணர்வு.

ஒரு புகார் என்பது வாடிக்கையாளர் உறவில் உள்ள முக்கியமான “உண்மையின் நேரம்” ஆகும்; நிறுவனம் அதைச் சரியான விதத்தில் கையாண்டால், வாடிக்கையாளரின் விசுவாசத்தை உண்மையிலேயே மேம்படுத்துவதற்கான சாத்தியமுள்ளது. இதில் மனிதத்தன்மை என்பது முக்கியமானதாகும்; வாடிக்கையாளர்கள் மதிப்பளிக்கப்பட வேண்டுமென விரும்புகிறார்கள்.

நீங்கள் ஒரு தொழில்முறை காப்பீட்டு ஆலோசகராக இருந்தால், முதலாவதாக அத்தகைய சூழ்நிலை வருமாறு நீங்கள் அனுமதிக்க மாட்டீர்கள். இந்த விஷயத்தை நீங்கள் நிறுவனத்தின் பொருத்தமான அதிகாரியிடம் எடுத்துச் சென்றிருப்பீர்கள். நிறுவனத்தில் வாடிக்கையாளர் பிரச்சினைகள் குறுத்து உங்களுக்கு இருப்பது போன்ற கடமை வேறு யாருக்கும் இருப்பதில்லை என நினைவில் கொள்ளுங்கள்.

வாடிக்கையாளரின் உரிமைகளில் எந்த அளவுக்கு கவனம் எடுத்துக்கொள்கிறோம் என்பதை நிரூபிப்பதற்கான ஒரு வாய்ப்பினை புகார்கள் / மனக்குறைகள் நமக்கு வழங்குகின்றன. உண்மையில் அவை காப்பீட்டு முகவரின் நற்பெயரையும் வணிகத்தையும் உருவாக்கக்கூடிய வலுவான தூண்களாகும். ஒவ்வொரு பாலிசி ஆவணத்தின் இறுதியிலும், குறைதீர் நடைமுறை குறித்து காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் விரிவாக விவரித்துள்ளன, ஆவணத்தின் விதிகள் குறித்து விளக்கப்படும் சமயத்தில் இவற்றை வாடிக்கையாளர்களின் கவனத்துக்கு நாம் கொண்டுவர வேண்டும்.

விற்பனை செய்வதிலும் சேவை செய்வதிலும் வாய்ச்சொல் விளம்பரம் (நல்லது / மோசமானது) முக்கியப் பங்காற்றுகின்றது. சிறந்த சேவை 5 பேரைச் சென்றடையும் அதே சமயம், மோசமான சேவை 20 பேரைச் சென்றடைகின்றது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள்.



ஒரு வாடிக்கையாளர் மனதில், காப்பீடு நிறுவனத்தின் ஒவ்வொரு சேவை தோல்வி சமயத்திலும் இரண்டு வகையான உணர்வுகளும் தொடர்புடைய மனவெழுச்சிகளும் உள்ளன, அந்த உணர்வுகளாக உள்ளவை

- I. குழப்பம் மற்றும் பச்சாத்தாபம்
- II. நேர்மையின்மை மற்றும் பழிவாங்கும் உணர்வு
- III. அறியாமை மற்றும் அனுதாபம்
- IV. நேர்மையின்மை மற்றும் தன்முனைப்பு பாதிக்கப்பட்ட உணர்வு

### 3. தகவல்தொடர்பு திறன்கள்

#### 1. வாடிக்கையாளர் சேவையில் தகவல்தொடர்புத் திறன்கள்

பணியிடத்தில் திறமையுடன் செயல்படுவதற்கு ஒரு முகவர் அல்லது சேவைப் பணியாளர் பெற்றிருக்க வேண்டிய மிக முக்கியமான திறன் தொகுப்புகளில் ஒன்று மென் திறன்கள் (soft skills) ஆகும்.

ஒரு குறிப்பிட்ட வகை வேலையை அல்லது செயல்பாட்டினை மேற்கொள்வதற்கான ஒருவருடைய தனிப்பட்ட திறன்களைக் கையாளுவதற்கான வன் திறன்களைப் (hard skills) போல் அல்லாமல், மென் திறன்கள் என்பவை பணியிடத்திலும் வெளியிடத்திலும் இதர ஊழியர்களுடனும் வாடிக்கையாளர்களுடனும் திறம்பட தொடர்பு கொள்வதற்கான ஒருவருடைய திறனுடன் தொடர்புடையதாகும்.

அத்தகைய மென் திறன்களில் மிக முக்கியமானவற்றில் தகவல்தொடர்புத் திறன்கள் ஒன்றாகும்.

#### 2. தகவல்தொடர்பும் வாடிக்கையாளர் உறவுகளும்

திருப்திகரமான மற்றும் விசுவாசமான வாடிக்கையாளர்களை உருவாக்குவதில் உள்ள முக்கியக் கூறுகளில் வாடிக்கையாளர் சேவை என்பது ஒன்றாகும். ஆனால் அது மட்டுமே போதுமானதல்ல. வாடிக்கையாளர்கள் என்போர் நிறுவனம் வலுவான உறவுகளை ஏற்படுத்திக் கொள்ள வேண்டிய நபர்கள் ஆவர்.

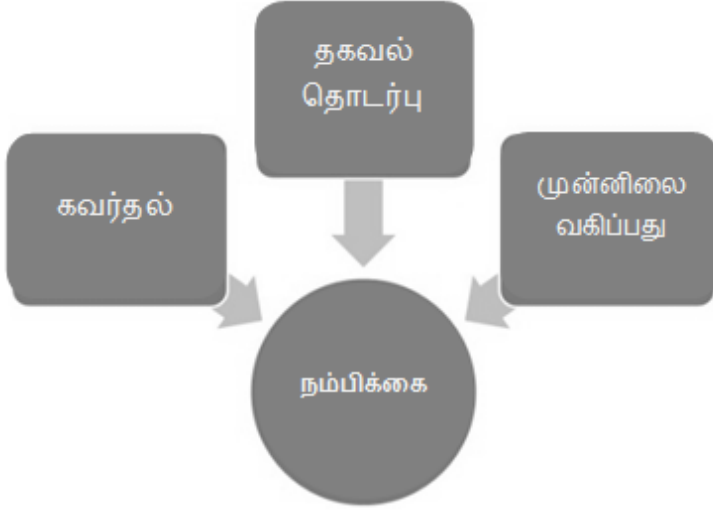
நிறுவனத்தை வாடிக்கையாளர் பார்க்கும் விதத்தை என்பதை இறுதியில் வடிவமைப்பது சேவை மற்றும் உறவு அனுபவம் ஆகிய இரண்டுமே ஆகும்.

#### அ) நம்பிக்கையை மேம்படுத்தும் கூறுகள்

ஆரோக்கியமான உறவினை உருவாக்கப்போவது எது? அதன் மையமாக உள்ளது நிச்சயமாக நம்பிக்கை தான். அதே சமயம், அந்த நம்பிக்கையை வலுப்படுத்தி மேம்படுத்தக்கூடிய இதர கூறுகளும் உள்ளன.

அந்தக் கூறுகளை விளக்கலாம்

படம் 2: நம்பிக்கை



i. ஒவ்வொரு உறவும் கவர்தலில் தொடங்குகின்றது:

ஒருவர் சாதாரணமாக விரும்பப்படுபவராக இருக்க வேண்டும், மேலும் வாடிக்கையாளருடன் இணக்கமான உறவு ஏற்படுத்தக்கூடிய திறன் பெற்றவராக இருக்க வேண்டும். பெரும்பாலும் கவர்தல் என்பது நிறுவனத்துடனோ அல்லது அதன் பிரதிநிதிகளுடனோ வாடிக்கையாளர் தொடர்புகொள்ளும்போது பெறப்படும் முதல் பாதிப்பின் விளைவாக உள்ளது. கவர்தல் என்பது ஒவ்வொரு இதயத்தையும் திறப்பதற்கான முதல் திறவுகோலாக உள்ளது. அது இன்றி ஒரு உறவு ஏற்படுவது என்பது சாத்தியமில்லாததாகும். விரும்பப்படாத ஒரு விற்பனையாளரைக் கருதுங்கள். அவர் தன்னுடைய விற்பனைத் துறையில் எந்த அளவுக்கு முன்னேற்றம் ஏற்படுத்த முடியும் என நீங்கள் உண்மையிலேயே நினைக்கிறீர்கள்?

ii. உறவின் இரண்டாவது கூறு - தேவைப்படும்போது ஒருவரின் முன்னிலை ஆகும்:

இதற்கு மிகச்சிறந்த எடுத்துக்காட்டாக ஒரு திருமணத்தைக் கொள்ளலாம். மனைவிக்கு ஏதேனும் தேவை எனும்போது கணவர் அருகில் இருக்க வேண்டியது முக்கியமல்லவா? இதேபோன்று வாடிக்கையாளர் உறவில், தேவை ஏற்படும்போது நிறுவனமோ அல்லது அதன் பிரதிநிதிகளோ எந்த அளவுக்கு கிடைக்கின்றார்கள் என்பது பிரச்சினையாக உள்ளது. அவர் வாடிக்கையாளருடைய தேவைகளுக்கு முன்னிலை வகிப்பதற்கும் கேட்பதற்கும் முழுமையாக காணப்படுகின்றாரா?

iii. தகவல் தொடர்பு

ஒருவர் தன்னுடைய வாடிக்கையாளர்களின் அனைத்து எதிர்பார்ப்புகளின் போதும் முழுமையாக முன்னிலை வகித்து, நேர்மையாக நடந்துகொள்ள முடியாத நிகழ்வுகள் இருக்கலாம். முழு பரிவை உறுதிப்படுத்தக்கூடிய, மற்றும் பொறுப்புணர்வைத் தெரிவிக்கக்கூடிய முறையில் ஒருவர் வாடிக்கையாளரிடம் பேச முடிந்தால், மீண்டும் அவர் வலுவான உறவைப் பராமரிக்க முடியும்

மேலேயுள்ள அனைத்தும்- ஒருவர் உருவாக்கக்கூடிய எண்ணம், அல்லது ஒருவர் முன்னிலை வகித்துக் கவனிக்கக்கூடிய விதம், அல்லது மற்றவருக்கு ஒருவர் அனுப்பும் செய்தி - தகவல் தொடர்பின் பரிமாணங்களாகும், மேலும் அவை ஒழுக்கம் மற்றும் திறன்களுக்கான

அழைப்புகள் ஆகும். ஒரு விதத்தில், ஒருவர் என்ன தெரிவிக்கிறார் என்ற உணர்வு இறுதியாக ஒருவர் என்ன நினைக்கிறார் மற்றும் பார்க்கிறார் என்பதற்கான செயல்பாடு ஆகும்.

தற்போதுள்ள வாடிக்கையாளரைத் தக்கவைப்பதற்கான செலவு புதிய வாடிக்கையாளரைப் பெறுவதற்கான செலவை விட மிகவும் குறைவு என்பதால் வாடிக்கையாளர் உறவு மேலாண்மையில் நிறுவனங்கள் இன்று அதிக கவனம் செலுத்துகின்றன. பல்வேறு சந்தர்ப்பங்களில் வாடிக்கையாளர் உறவு ஏற்படுகின்றது, எ.கா. வாடிக்கையாளரின் காப்பீட்டுத் தேவைகளைப் புரிந்துகொள்ளும்போது, காப்பீடு குறித்து விளக்கும்போது, படிவங்களைச் சமர்ப்பிக்கும்போதும். எனவே, இந்த ஒவ்வொரு சந்தர்ப்பத்திலும் வாடிக்கையாளர் உறவினை வலுப்படுத்துவதற்கு முகவருக்கு பல வாய்ப்புகள் உள்ளன.

### 3. தகவல்தொடர்புச் செயல்முறை

அனைத்துத் தகவல்தொடர்புகளிலும், செய்திகளை அனுப்பக்கூடிய அனுப்புநர், மற்றும் செய்தியைப் பெறக்கூடிய பெறுநர் ஆகிய இருவரையும் கொண்டுள்ளது. அனுப்புநர் அனுப்பும் செய்தியை பெறுநர் புரிந்துகொள்ளும்போது இந்தச் செயல்முறை நிறைவு பெறுகின்றது.

### தகவல்தொடர்பை பல வகைகளில் செய்யமுடியும்:

- ✓ வாய்வழி,
- ✓ எழுத்துவழி ,
- ✓ சொல்லில்லா மற்றும்
- ✓ உடலசைவுகளைப் பயன்படுத்தி

அது நேருக்கு நேரானதாகவோ, தொலைபேசி வாயிலாகவோ, அல்லது மின்னஞ்சல் அல்லது இணையதளம் மூலமாகவோ இருக்கலாம். அது முறைசார்ந்ததாகவோ அல்லது முறை சாராததாகவோ இருக்கலாம். செய்தியின் உள்ளடக்கம் அல்லது வடிவம் அல்லது பயன்படுத்தப்படும் ஊடகம் எதுவாக இருந்தாலும், தெரிவிக்கப்படும் செய்தி வாயிலாக பெறுநர் என்ன புரிந்துகொண்டார் என்பது தகவல்தொடர்பின் முக்கிய அம்சம் மூலம் தெரிவிக்கப்படுகின்றது.

இலக்கு பெறுநர்களுக்கு எவ்வாறு மற்றும் எப்பொழுது அது செய்தி அனுப்பும் என்பதைத் தேர்ந்தெடுப்பது ஒரு வணிகத்துக்கு முக்கியமானதாகும்.

### 4. சொல்லிலா தகவல்தொடர்பு

முகவர் புரிந்துகொள்ள வேண்டிய சில கருத்துக்களை நாம் இப்பொழுது காண்போம்.

#### அ) சிறப்பான முதல் அபிப்பிராயத்தை உருவாக்குதல்

எந்த ஒரு உறவுக்கும் கவர்ச்சி என்பது முதலாவது தூண் என்பதை ஏற்கனவே நாம் பார்த்துள்ளோம். உங்களைப் பிடிக்காத ஒரு வாடிக்கையாளரிடமிருந்து வணிகத்தை நீங்கள் அபூர்வமாகவே எதிர்பார்க்க முடியும். உண்மையில் நீங்கள் முதன்முதலாகச் சந்திக்கச் செல்லும்போது, உங்களைப் பற்றி தீர்மானித்து மதிப்பிடுவதற்கு பல பேர் ஒரு சில நொடிகளே எடுத்துக்கொள்கின்றனர். உங்களுடைய தோற்றம், உங்களுடைய உடலசைவு, உங்களுடைய செய்கைகள், மற்றும் நீங்கள் எவ்வாறு உடையணிகிறீர்கள் மற்றும் பேசுகிறீர்கள் என்பதன் அடிப்படையில் உங்களைப் பற்றிய அவர்களது கருத்து அமைந்துள்ளது. முதலாவது அபிப்பிராயமே நீண்ட நாட்கள் நீடித்து நிற்கின்றது என்பதை நினைவில் கொள்ளுங்கள். சிறப்பான முதலாவது அபிப்பிராயத்தை உருவாக்குவதற்கான சில பயனுள்ள குறிப்புகளாவன:

- i. எப்பொழுதும் சரியான நேரத்துக்குச் செல்லவும். சாத்தியமுள்ள அனைத்து வகையான தாமதங்களுக்கும் நெகிழ்வுத்தன்மையை அனுமதிக்கும் விதமாக, சில நிமிடங்கள் முன்னதாகவே வருவதற்குத் திட்டமிடவும்.
- ii. தகவல்களைப் பொருத்தமாகத் தெரிவிக்கவும். நீங்கள் முதன்முறையாகச் சந்திக்கச் செல்லும் உங்களுடைய வருங்கால வாடிக்கையாளருக்கு உங்களைப் பற்றித் தெரியாது, மேலும் வழக்கமாக உங்களுடைய தோற்றத்தை வைத்தே அவர் மேற்கொண்டு செயல்படுகிறார்.
  - ✓ உங்களுடைய தோற்றம் சரியான முதலாவது அபிப்பிராயத்தை உருவாக்க உதவுகின்றதா?
  - ✓ உங்களுடைய ஆடை சந்திப்புக்கு அல்லது நேரத்துக்குப் பொருத்தமாக உள்ளதா?
  - ✓ உங்களுடைய ஒப்பனை தூய்மையானதாகவும் நேர்த்தியானதாகவும் உள்ளதா - நன்கு முடிவெட்டி சவரம் செய்துள்ளீர்களா, தூய்மையான மற்றும் நேர்த்தியான உடைகளை அணிந்திருக்கிறீர்களா, அலங்காரம் சுத்தமானதாகவும் நேர்த்தியானதாகவும் உள்ளதா?
- iii. வரவேற்கத்தக்க, நம்பிக்கையான மற்றும் வெற்றி தரக்கூடிய புன்னகை நீங்களும் உங்களுடைய வாடிக்கையாளரும் ஒருவரை ஒருவர் எளிதாகப் புரிந்துகொள்ள உதவுகின்றது.
- iv. வெளிப்படையானவராக, நம்பிக்கையுள்ளவராக மற்றும் நேர்மறையான எண்ணம் கொண்டவராக இருங்கள்
  - ✓ உங்களுடைய உடலசைவு நம்பிக்கையையும் சுய-உறுதிப்பாட்டையும் தெரிவிக்கின்றதா?
  - ✓ நீங்கள் தைரியமாக இருக்கிறீர்களா, புன்னகை செய்கிறீர்களா, நேருக்கு நேராகப் பார்க்கிறீர்களா, உறுதியாக கைகுலுக்கி வாழ்த்துத் தெரிவிக்கிறீர்களா?
  - ✓ ஏதேனும் குறைகள் தெரிவிக்கப்பட்டாலும் கூட அல்லது எதிர்பார்த்தபடி சந்திப்பு நடைபெறாவிட்டாலும் கூட, நீங்கள் நேர்மறையானவராக இருக்கிறீர்களா?
- v. மற்றவர்களிடம் ஆர்வமாக இருத்தல் - மிகவும் முக்கியமான விஷயம் மற்றவர்களிடம் உண்மையான ஆர்வம் கொண்டிருப்பது பற்றியதாகும்.
  - ✓ வாடிக்கையாளரைப் பற்றி தனிப்பட்ட முறையில் கண்டுபிடிப்பதற்கு நீங்கள் சிறிது நேரம் எடுத்துக்கொள்கிறீர்களா?
  - ✓ அவர் என்ன சொல்கிறார் என்பதை நீங்கள் அக்கறையுடனும் கவனத்துடனும் கேட்கிறீர்களா?
  - ✓ முழுமையாக எந்த நேரத்திலும் உங்களுடைய வாடிக்கையாளர் உங்களைச் சந்திக்க முடிகின்றதா அல்லது உங்களுடைய சந்திப்பின்போது பாதி நேரம் உங்களுடைய மொபைல் ஒலித்துக்கொண்டே இருக்கின்றதா?

#### ஆ) உடலசைவு

உடலசைவு என்பது இயக்கங்கள், சைகைகள், முக பாவனைகள் ஆகியவற்றைக் குறிப்பிடுகின்றது. நாம் பேசக்கூடிய, நடக்கக்கூடிய, உட்கார்க்கூடிய மற்றும் நிற்கக்கூடிய முறை அனைத்துமே நம்மைப் பற்றியும், நமக்குள்ளே என்ன நிகழ்கின்றன என்பது பற்றியும் கூறுகின்றன. உண்மையிலேயே கூறப்பட்டது என்ன என்பது குறித்து மக்கள் மிகச்சிறிய சதவீதமே கவனிக்கிறார்கள் என்பது அடிக்கடி கூறப்படுகின்றது. நாம் சொல்லாத விஷயங்கள் தான் அதிகமாகவும், உரக்கவும் நம்மைப் பற்றிக் கூறுகின்றன. தெளிவாக, ஒருவருடைய உடலசைவு குறித்து ஒருவர் மிகவும் கவனமாக இருக்க வேண்டும்.

### i. தன்னம்பிக்கை

ஒருவரை மிகவும் தீவிரமாக கவனிக்கின்றோம் என்ற அபிப்பிராயத்தைக் கொடுப்பதன் மூலம் நம்பிக்கை உடையவராகவும் சுய-உறுதியுடையவராகவும் இருப்பது எவ்வாறு என்பது பற்றிய சில குறிப்புகள் இங்கே கொடுக்கப்பட்டுள்ளன:

- ✓ தோரணை - தோள்பட்டையை நிமிர்த்தி வைத்து உறுதியுடன் நின்றல்.
- ✓ உறுதியான கண் தொடர்பு - "புன்னகை" நிறைந்த முகத்துடன்
- ✓ பொருள் நிறைந்த மற்றும் திட்டமிட்ட சைகைகள்

### ii. நம்பிக்கை

பெரும்பாலும், ஒரு விற்பனையாளரின் கருத்துக்களுக்கு யாரும் செவிமடுப்பதில்லை, ஏனெனில் கேட்போர் அவரை நம்புவதில்லை - அவர் கூறுவது உண்மையானது என்பதை அவருடைய உடலசைவு உறுதிப்படுத்துவதில்லை. ஒருவர் நேர்மையற்றவராகவும் நம்பிக்கையற்றவராகவும் இருக்கிற மாதிரி தெரிவிக்கக்கூடிய குறிப்பிட்ட சைகைகள் குறித்து அறிந்திருப்பது மிகவும் முக்கியமானதாகும். கீழே கொடுக்கப்பட்டுள்ள அந்தக் சைகைகள் குறித்து விழிப்பாக இருக்கவும்:

- ✓ கண்களை நேருக்கு நேராக சிறிதளவே பார்க்கக்கூடிய அல்லது பார்க்காத நிலை, அல்லது விரைவான கண் இயக்கங்கள்
- ✓ பேசும்போது ஒருவருடைய வாய்க்கு முன்னால் கை அல்லது விரல்கள் இருத்தல்
- ✓ ஒருவருடைய சுவாச வீதம் அதிகரிக்கின்றது
- ✓ முகத் தோற்றம் அடிக்கடி மாறுதல்; முகம் அல்லது கழுத்துப்பகுதி சிவப்பாதல்
- ✓ அதிகமாக வியர்த்தல்
- ✓ தொனி மாற்றம், திக்கிப் பேசுதல், தொண்டை சுத்தம் என்பன போன்ற குரல் மாற்றங்கள்
- ✓ பேச்சு - மிதமானது முதல் குறைந்த தொனி வரையிலான மெதுவான மற்றும் தெளிவான பேச்சு

தற்காப்பு மற்றும் ஏற்பின்மையைக் குறிக்கின்ற சில உடல் இயக்கங்கள் பின்வருவனவற்றை உள்ளடக்கியுள்ளன:

- ✓ சிறிய அளவிலான, ஒருவருடைய உடலோடு ஒட்டிய கை / புய சைகைகள்
- ✓ குறைவான முக பாவனைகள்
- ✓ உங்களிடமிருந்து உடலைத் திருப்பிக்கொண்டு பேசுதல்
- ✓ முன்புறமாக கைகளைக் கட்டிக்கொள்ளுதல்
- ✓ சிறிதளவு கண் தொடர்பு, அல்லது சோர்வுற்றிருத்தல்

உங்களுடைய வாடிக்கையாளர் இவற்றில் எதையாவது வெளிப்படுத்தினால், ஒருவேளை அது உங்களை நீங்களே சோதித்துக்கொள்வதற்கான நேரமாகவும், வாடிக்கையாளர் மனதில் என்ன நினைக்கிறார் என்பதில் அதிகம் கவனம் செலுத்தக்கூடிய நேரமாகவும் இருக்கலாம்.

## 5. கேட்டல் திறன்கள்

ஒருவர் விழிப்புடன் பேணி வளர்க்க வேண்டிய தகவல்தொடர்புத் திறன்களின் மூன்றாவது தொகுப்பு கேட்டல் திறன்கள் ஆகும். இது 'புரிந்துகொள்ளப்படுவதற்கு முன்பு முதலில் புரிந்துகொள்ளுதல்' - என்ற தனிப்பட்ட திறன்களின் நன்கு அறியப்பட்ட கொள்கைகளைப் பின்பற்றுகின்றது. நீங்கள் எந்த அளவுக்கு சிறப்பாக கவனிக்கிறீர்கள் என்பது உங்களுடைய வேலைத் திறனிலும், மற்றவர்களுடனான உங்களுடைய உறவுகளின் தரத்திலும் பெரும் தாக்கத்தை ஏற்படுத்துகின்றது. சில கேட்டல் குறிப்புகளை நாம் பார்ப்போம்.

அ) செயல்திறன்மிக்க கேட்டல்: இது மற்றவர்களின் வார்த்தைகளை மனதாரக் கேட்பது மட்டுமல்லாது, மற்றவர்கள் அனுப்பும் செய்தியை முழுமையாகப் புரிந்துகொள்ள முயற்சி செய்வதையும் குறிக்கின்றது.

செயல்திறன்மிக்க கேட்டலின் சில கூறுகளை நாம் பார்ப்போம். அவையாவன:-

### i. கவனம் செலுத்துதல்

நம்முடைய கவனத்தைச் சிதறவிடாமல் பேசுபவர் கூறுவதைக் கேட்டு, செய்தியைப் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். சொல்லிலா தகவல்தொடர்பும் உரக்கப் "பேசுகின்றது" என்பதை கவனிக்கவும். கவனம் செலுத்துவதவேண்டிய சில அம்சங்கள் பின்வருமாறு:

- ✓ பேசுபவரை நேருக்கு நேராகப் பார்த்தல்
- ✓ கவனத்தைச் சிதறடிக்கும் எண்ணங்களை ஒதுக்கிவைத்தல்
- ✓ மறுத்துரைக்க மனதளவில் தயாராக இல்லாமலிருத்தல்
- ✓ அனைத்து வெளிப்புற கவனச்சிதறல்களையும் தவிர்த்தல் [எடுத்துக்காட்டாக, உங்களுடைய மொபைலை அமைதி முறைமையில் (சைலண்ட் மோட்) வைத்திருக்கவும்.]
- ✓ பேசுபவரின் உடலசைவினைக் "கவனிக்கவும்"

### ii. நீங்கள் கேட்டுக்கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை விளக்குதல்:

உடலசைவைப் பயன்படுத்துவது இங்கு முக்கியமான பங்காற்றுகின்றது. எடுத்துக்காட்டாக ஒருவர்:

- ✓ அவ்வப்போது தலையாட்டலாம் மற்றும் புன்னகைக்கலாம்
- ✓ எப்போதும் வெளிப்படையான ஒரு தோரணையை மேற்கொண்டு, மற்றவர்களைத் தடையின்றிப் பேசவைக்கலாம்
- ✓ ஆம் மற்றும் இம் ஹூம் என்பன போன்ற சிறிய வாய்மொழிக் கருத்துக்களைக் கூறலாம்.

### iii. பின்னூட்டத்தை வழங்கவும்:

நாம் கேட்பவற்றில் பெரும்பாலானவை நம்மிடமுள்ள அனுமானங்கள், மதிப்பீடுகள் மற்றும் நம்பிக்கைகள் என்பன போன்ற நம்முடைய தனிப்பட்ட வடிகட்டிகளால் திரித்துக் கூறப்படலாம். ஒரு கேட்போராக, இந்த வடிகட்டிகள் குறித்து நாம் விழிப்புடன் இருக்க வேண்டும், மேலும் உண்மையில் கூறப்படுவது என்ன என்பது குறித்துப் புரிந்துகொள்ள முயற்சிக்க வேண்டும்.

- ✓ இதற்கு செய்தி மீது உங்களுடைய பிரதிபலிப்பு என்ன என்பது தேவைப்படலாம், மேலும் என்ன கூறப்பட்டது என்பதைத் தெளிவுபடுத்திக் கொள்வதற்கு கேள்விகள் கேட்கவும்

- ✓ பின்னூட்டத்தை வழங்குவதற்கு மற்றொரு முக்கியமான வழி பேசுபவரின் வார்த்தைகளை பொழிப்புரைத்தல் ஆகும்
- ✓ மூன்றாவதாக உள்ள ஒரு வழி பேசுபவரை அவ்வப்போது நிறுத்தி, பேசுபவர் என்ன கூறியிருக்கிறார் என்பதை சுருக்கமாகக் கூறுதல் மற்றும் அதை அவருக்குத் திரும்பக் கூறுதல்.

## உதாரணம்

**விளக்கம் கேட்கவும்** - நான் கேட்டதிலிருந்து, எங்கள் சேமிப்பு திட்டங்களின் பலன்கள் குறித்து உங்களுக்குப் பிரச்சினைகள் உள்ளன என நான் கருதியது சரிதானா, இன்னும் குறிப்பாக நீங்கள் கூற முடியுமா?

**பேசுபவரின் உண்மையான சொற்களை பொழிப்புரைத்தல்** - எனவே, 'நம்முடைய சேமிப்பு திட்டங்கள் போதுமான அளவுக்குக் கவர்ச்சிகரமான பலன்களை வழங்குவதில்லை' என நீங்கள் கூறுகிறீர்கள் - நீங்கள் கூறியதை நான் சரியாகப் புரிந்துகொண்டிருக்கிறேனா?

### i. முன்கூட்டியே தீர்மானிக்கக்கூடாது:

செயல்திறன்மிக்க கேட்டலின் மிகப்பெரிய தடைகளில் ஒன்று முன்பே தீர்மானிக்கக்கூடிய நம்முடைய போக்கு மற்றும் பேசுபவரை பற்றி உள்ள தப்பெண்ணம் ஆகியனவாகும். இதன் முடிவு என்னவெனில், பேசுபவர் என்ன கூறுகிறார் என்பதை கேட்பவர் கேட்க முடியும், ஆனால் வேறொன்றை மனதில் வைத்துக்கொண்டு அதை அவர் கேட்கிறார்.

அத்தகைய முடிவெடுத்தல் அணுகுமுறையானது பேசுபவர் தொடர்ந்து பேசுவது நேரத்தை வீணடிக்கும் செயல் எனக் கருதி அவர் பேசுவதை நிறுத்துவதற்குக் காரணமாகக்கூடும். மேலும் இது பேசுபவர் செய்தியை முழுமையாகத் தெரிவிப்பதற்கு முன்பாகவே எதிர் வாதங்கள் மூலமாக அவரை இடையூறு செய்து அவர் பேச்சை நிறுத்துவதற்கும் காரணமாகக்கூடும்.

இது பேசுபவரை வெறுக்க செய்து, செய்தியை முழுமையாகப் புரிந்துகொள்வதைக் கட்டுப்படுத்த மட்டுமே செய்யும். செயல்திறன்மிக்க கேட்டலுக்கு இவை தேவைப்படுகின்றன:

- ✓ கேள்விகள் கேட்பதற்கு முன்பாக பேசுபவரை ஒவ்வொரு கருத்தையும் முடிப்பதற்கு அனுமதித்தல்
- ✓ எதிர் வாதங்கள் வாயிலாக பேசுபவருக்கு இடையூறு ஏற்படுத்தாமல் இருத்தல்

### iv. பொருத்தமாக பதிலளித்தல்:

செயல்திறன்மிக்க கேட்டல் என்பது பேசுபவர் என்ன சொல்கிறார் என்பதை வெறுமனே கேட்பதை விட அதிகமானதாகும். கேட்பவர் சொல்லிலோ அல்லது செயலிலோ, ஏதேனும் ஒரு வகையில் பதிலளிக்கும்போது மட்டுமே தகவல்தொடர்பு நிறைவுறும்.

பேசுபவர் பலவந்தமாக அடக்கப்படவில்லை, அவர் மரியாதையுடனும் பணிவுடனும் நடத்தப்பட்டார் என்பதை உறுதிப்படுத்துவதற்கு குறிப்பிட்ட விதிகளைப் பின்பற்ற வேண்டும். அவையாவன:

- ✓ உங்களுடைய பதில் சார்பற்று, வெளிப்படையாக மற்றும் நேர்மையாகவும் இருத்தல்
- ✓ ஒருவருடைய கருத்துக்களை மரியாதையுடன் வற்புறுத்துதல்

- ✓ நீங்கள் எவ்வாறு நடத்தப்பட வேண்டுமென விரும்புகிறீர்களோ, அதேபோன்று மற்றவர்களையும் நடத்துதல்

v. பரிவுடன் கேட்டல்:

பரிவுடையவராக இருத்தல் என்பது மற்றவர்களுடைய உணர்ச்சிகளைக் கற்பனையாக அனுபவித்தல் மற்றும் அவருடைய அனுபவத்தை உங்களுடையதைப் போன்று உணர்தல் ஆகும்.

பரிவுடன் கேட்டல் என்பது அனைத்து சிறப்பான வாடிக்கையாளர் சேவையிலும் முக்கியமான அம்சமாக உள்ளது. அதிக அளவு மனவலியும் வேதனையும் கொண்ட ஒரு வாடிக்கையாளராக மற்றொரு நபர் இருக்கும்போது இது குறிப்பாக முக்கியமானதாகின்றது.

பரிவு என்பதன் பொருள் உங்களுக்கு உடன்பாடு இல்லையென்றாலும் கூட மற்றவர்கள் என்ன சொல்கிறார்கள் என்பதை அமைதியாகவும், முழுமையான கவனத்துடனும் கேட்டல் மற்றும் கவனித்தல் என்பதைக் குறிக்கின்றது. சாதாரணமாக தலையாட்டுவதன் மூலமோ, அல்லது “புரிகிறது” அல்லது “அப்படியா” என்பன போன்ற சொற்றொடர்களை பயன்படுத்துவதன் மூலமோ ஒருவர் அதைச் செய்ய முடியும்.

**சுய-பரீட்சை 3**

பின்வருவனவற்றில் எது செயல்திறன்மிக்க கேட்டலின் ஒரு கூறு அல்ல?

- I. சிறந்த கவனம் செலுத்துதல்
- II. மிக அதிகமாக முன்கூட்டியே தீர்மானிப்பவராக இருத்தல்
- III. பரிவுடன் கேட்பது
- IV. பொருத்தமாக பதிலளித்தல்



### சுருக்கம்

- மற்ற துறைகளை விட காப்பீட்டுத் துறையில் வாடிக்கையாளர் சேவை மற்றும் உறவுகளின் பங்கு என்பது மிக முக்கியமானதாக உள்ளது.
- சேவைத் தரத்தில் நன்கு அறியப்பட்ட மாதிரி ["SERVQUAL" எனப்படுவது] சில நுழைபுலங்களை நமக்கு வழங்கும். அது சேவைத் தரத்தின் ஐந்து முக்கியமான குறிகாட்டிகளை சிறப்பித்துக் கூறுகின்றது:
  - ✓ நம்பகத்தன்மை,
  - ✓ உடனடியாக செயல்படுதல்
  - ✓ உறுதி,
  - ✓ பரிவு மற்றும்
  - ✓ தொட்டு உணரக்கூடியவைகள்
- ஆயுள் காப்பீடு துறையில் முன்னணியில் உள்ள விற்பனையாளர்களின் வெற்றியின் இரகசியம், அவர்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு சேவை புரிவதில் உள்ள அர்ப்பணிப்பு என்பதாகும்.
- வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பு என்பது நீண்ட கால அடிப்படையில் வாடிக்கையாளருடன் ஒரு வலுவான உறவை உருவாக்குவதிலிருந்து பெறப்படும் பொருளாதார பலன்களின் கூட்டல் ஆகும்.
- காப்பீட்டு முகவர் என்பவர் தனிப்பட்ட நிதி திட்டமிடுபவர் மற்றும் ஆலோசகர், காப்பீட்டு ஏற்பாளர், தனிப்பயனாக்கப்பட்ட தீர்வுகளின் வடிவமைப்பாளர் மற்றும் நம்பிக்கை மற்றும் நம்பிக்கை மற்றும் நீண்டகால உறவுகளை உருவாக்கும் உறவுமுறை உருவாக்குபவர் என்ற இந்த அனைத்துத் திறன்களையும் ஒருங்கே கொண்டவராக இருக்க வேண்டும்.
- ஈடுக்கோரல் தீர்வை சமயத்தில் முகவரின் பங்கு முக்கியமானதாக உள்ளது. ஈடுக்கோரலுக்கான நிகழ்வு குறித்து உடனடியாக காப்பீட்டு நிறுவனத்துக்குத் தெரிவிப்பதையும், மற்றும் ஈடுக்கோரல் விசாரணையை வேகமாக செய்து முடிக்க தேவையான அனைத்துச் செயல்முறைகளிலும் அவர் உதவவேண்டும்.
- மென் திறன்கள் என்பவை பணியிடத்திலும் வெளியிடத்திலும் இதர ஊழியர்களுடனும் வாடிக்கையாளர்களுடனும் திறம்பட தொடர்பு கொள்வதற்கான ஒருவருடைய திறனுடன் தொடர்புடையதாகும்
- நம்பிக்கையை மேம்படுத்தும் கூறுகள்
  - ✓ கவர்தல்
  - ✓ முன்னிலை வகிப்பது
  - ✓ தகவல் தொடர்பு
- தகவல்தொடர்பை பல வகைகளில் செய்யமுடியும்:
  - ✓ வாய்வழி,
  - ✓ எழுத்துவழி ,
  - ✓ சொல்லில்லா மற்றும்
  - ✓ உடலசைவுகளைப் பயன்படுத்தி
- முகவர் வாடிக்கையாளர்மீது நல்ல முதல் அபிப்பிராயத்தை உருவாக்க முடிகின்ற நடத்தைகள்:
  - ✓ எப்பொழுதும் சரியான நேரத்துக்குச் செல்லவும்.
  - ✓ எப்பவுமே தன்னை பொருத்தமான முறையில் காண்பிக்கவும்

- ✓ A வரவேற்கத்தக்க, நம்பிக்கையான மற்றும் வெற்றி தரக்கூடிய புன்னகை
- ✓ வெளிப்படையானவராக, நம்பிக்கையுள்ளவராக மற்றும் நேர்மறையான எண்ணம் கொண்டவராக இருப்பது
- ✓ மற்றவர்களிடம் உண்மையுடன் ஆர்வமாக இருத்தல்
- செயல்திறன்மிக்க கேட்டலில் உள்ளவை:
  - ✓ கவனமாக கேட்பது,
  - ✓ நீங்கள் கேட்டுக்கொண்டிருக்கிறீர்கள் என்பதை விளக்குதல்
  - ✓ பின்னூட்டத்தை வழங்கவும்
  - ✓ முன்கூட்டியே தீர்மானிக்கக்கூடாது
  - ✓ பொருத்தமாக பதிலளித்தல்

### முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. வாடிக்கையாளர் சேவை
2. சேவை தரம்
3. SERVQUAL
4. வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பு
5. மென் திறன்கள்
6. தகவல் தொடர்பு
7. உடலசைவுகள்
8. செயல்திறன்மிக்க கேட்டல்
9. பரிஷுடன் கேட்டல்

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

வாடிக்கையாளர் வாழ்நாள் மதிப்பு என்பது நீண்ட கால அடிப்படையில் வாடிக்கையாளருடன் ஒரு வலுவான உறவை உருவாக்குவதிலிருந்து பெறப்படும் பொருளாதார பலன்களின் கூடுதல் ஆகும்.

### பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

ஒரு வாடிக்கையாளர் மனதில், காப்பீடு நிறுவனத்தின் ஒவ்வொரு சேவை தோல்வி சமயத்திலும் இரண்டு வகையான உணர்வுகளும் தொடர்புடைய மனவெழுச்சிகளும் எழுகின்றன. அவை: நேர்மையின்மை மற்றும் தன்முனைப்பு பாதிக்கப்பட்ட உணர்வு

### பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மிக அதிகமாக முன்கூட்டியே தீர்மானிப்பவராக இருத்தல் என்பது செயல்திறன்மிக்க கேட்டலின் ஒரு கூறு அல்ல.

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

\_\_\_\_\_ ஒரு உறுதியான தொட்டு உணரக்கூடிய பொருள்.

- I. மாளிகை
- II. காப்பீடு
- III. மொபைல் தொலைபேசி
- IV. ஜீன்ஸ் ஒரு ஜோடி

### கேள்வி 2

\_\_\_\_\_ சேவை தரத்தின் குறிகாட்டி இல்லை.

- I. புத்திசாலித்தனம்
- II. நம்பகத்தன்மை
- III. பரிவு
- IV. செயல்படுத்தல்

### கேள்வி 3

வாடிக்கையாளர் உறவில் முதல் தோற்றத்தை உருவாக்குவது :

- I. நம்பிக்கையாக இருப்பது
- II. சரியான நேரத்தில் வருவது
- III. ஆர்வம் காட்டுவது
- IV. நேரத்தில் வருவது, ஆர்வம் காட்டுவது மற்றும் நம்பிக்கையாக இருப்பது

#### கேள்வி 4

சரியான அறிக்கையை தேர்ந்தெடுக்கவும்:

- I. காப்பீடு விற்கும் போது நன்னேறி நடத்தை சாத்தியமற்றது
- II. நன்னேறி நடத்தை காப்பீடு முகவர்களுக்கு அவசியம் இல்லை
- III. நன்னேறி நடத்தை முகவர் மற்றும் காப்பீட்டு இடையே நம்பிக்கை வளர உதவுகிறது
- IV. நன்னேறி நடத்தை உயர் நிர்வாகிகளால் மட்டுமே எதிர்பார்க்கப்படுகிறது

#### கேள்வி 5

கவனம் செலுத்தி கேட்பதில் அடங்குவது:

- I. பேசுபவர் கூறுவதைக் கவனமாக கேட்பது
- II. அவ்வப்போது தலையாட்டுவது மற்றும் புன்னகைப்பது
- III. கருத்துக்களை வழங்குதல்
- IV. பேசுபவர் கூறுவதைக் கவனமாக கேட்பது, அவ்வப்போது தலையாட்டுவது மற்றும் புன்னகைப்பது மற்றும் கருத்துக்களை வழங்குதல்

#### கேள்வி 6

\_\_\_\_\_ வாக்களிக்கப்பட்ட சேவையை நம்புகிற மாதிரி மற்றும் துல்லியமாக செய்யப்படுவதை குறிக்கிறது.

- I. நம்பகத்தன்மை
- II. உடனடியாக செயல்படுதல்
- III. உறுதி
- IV. பரிவு

#### கேள்வி 7

\_\_\_\_\_ என்பவை பணியிடத்திலும் வெளியிடத்திலும் இதர ஊழியர்களுடனும் வாடிக்கையாளர்களுடனும் திறம்பட தொடர்பு கொள்வதற்கான ஒருவருடைய திறனுடன் தொடர்புடையதாகும்.

- I. வன் திறன்கள் (Hard skills)
- II. மென் திறன்கள்
- III. பேச்சுவார்த்தை திறன்கள்
- IV. கேள்வி கேட்கும் திறன்கள்

#### கேள்வி 8

கீழுள்ளதில் எந்த கூறுகள் நம்பிக்கையை ஊக்குவிக்கிறது?

- I. தகவல் தொடர்பு, உறுதியாக கூறுவது மற்றும் முன்னிலை வகிப்பது
- II. மரியாதை, உறுதிப்பாடு மற்றும் தகவல் தொடர்பு
- III. கவர்தல், தகவல் தொடர்பு மற்றும் முன்னிலை வகிப்பது
- IV. ஒப்புதல், உறுதியாக கூறுவது மற்றும் கவர்தல்

#### கேள்வி 9

பின்வருவதில் முகவர் வாடிக்கையாளர்மீது நல்ல முதல் அபிப்பிராயத்தை உருவாக்க பயனுள்ளதாக இருப்பவை:

- I. எப்பொழுதும் சரியான நேரத்துக்குச் செல்வது
- II. எப்பவுமே தன்னை பொருத்தமான முறையில் காண்பிப்பது
- III. வெளிப்படையானவராக, நம்பிக்கையுள்ளவராக மற்றும் நேர்மறையாக இருப்பது
- IV. மேலுள்ள அனைத்தும்

கேள்வி 10

\_\_\_\_\_ அக்கறையுள்ள பண்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் தனிப்பட்ட கவனத்தையும் பிரதிபலிக்கிறது.

- I. உறுதி
- II. பரிவு
- III. நம்பகத்தன்மை
- IV. பதில்

### சுய-தேர்வு கேள்விகளுக்கான பதில்கள்

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.  
காப்பீடு தொட்டு உணரக்கூடிய பொருளில்லை

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.  
புத்திசாலித்தனம் என்பது சேவை தரத்தின் குறிகாட்டி இல்லை.

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.  
நேரத்தில் வருவது, ஆர்வம் காட்டுவது மற்றும் நம்பிக்கையாக இருப்பது வாடிக்கையாளர் உறவில் முதல் தோற்றத்தை உருவாக்குகிறது

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.  
நன்னெறி நடத்தை முகவர் மற்றும் காப்பீட்டு இடையே நம்பிக்கை வளர உதவுகிறது

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.  
கவனம் செலுத்தி கேட்பதில் பேசுபவர் கூறுவதைக் கவனமாக கேட்பது, அவ்வப்போது தலையாட்டுவது மற்றும் புன்னகைப்பது மற்றும் கருத்துக்களை வழங்குதல் உள்ளது.

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

---

நம்பகத்தன்மை வாக்களிக்கப்பட்ட சேவையை நம்புகிற மாதிரி மற்றும் துல்லியமாக செய்யப்படுவதை குறிக்கிறது.

#### பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மென் திறன்கள் என்பவை பணியிடத்திலும் வெளியிடத்திலும் இதர ஊழியர்களுடனும் வாடிக்கையாளர்களுடனும் திறம்பட தொடர்பு கொள்வதற்கான ஒருவருடைய திறனுடன் தொடர்புடையதாகும்.

#### பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

கவர்தல், தகவல் தொடர்பு மற்றும் முன்னிலை வகிப்பது என்பவை நம்பிக்கையை ஊக்குவிக்கும் மூன்று கூறுகளாக உள்ளன.

#### பதில் 9

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

முகவர் வாடிக்கையாளர்மீது நல்ல முதல் அபிப்பிராயத்தை உருவாக்க பயனுள்ளதாக இருப்பவை: எப்பொழுதும் சரியான நேரத்துக்குச் செல்வது, எப்பவுமே தன்னை பொருத்தமான முறையில் காண்பிப்பது, வெளிப்படையானவராக, நம்பிக்கையுள்ளவராக மற்றும் நேர்மறையாக இருப்பது முதலியன

#### பதில் 10

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

அக்கறையுள்ள பண்பு மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு வழங்கப்படும் தனிப்பட்ட கவனமும் பரிவை பிரதிபலிக்கிறது.

---

## அத்தியாயம் 20

### குறை தீர்க்கும் நுட்பம்

#### அத்தியாய அறிமுகம்

வாடிக்கையாளர்களின் எதிர்பார்ப்புகள் தொடர்ந்து உயர்கின்ற மற்றும் வழங்கப்படும் சேவை தரத்தில் அதிருப்தி எப்போதுமே உள்ள இன்றைய சூழலில், காப்பீட்டு துறை அடிப்படையில் ஒரு சேவை துறையாகவே உள்ளது. அங்கு தொடர்ச்சியான தயாரிப்பு கண்டுபிடிப்பு மற்றும் நவீன தொழில்நுட்பத்தின் உதவியுடன் வாடிக்கையாளர் சேவை தரத்தில் குறிப்பிடத்தக்க முன்னேற்றம் வந்த போதிலும், வாடிக்கையாளர் அதிருப்தி மற்றும் தாழ்வான பிரதிபலிப்பு மூலம் இது மோசமாக பாதிக்கப்படுகிறது. இந்த நிலைமையை உணர்ந்த அரசு மற்றும் ஒழுங்குயமைப்பாளர் பல முயற்சிகளை எடுத்துள்ளனர்.

ஐஆர்டிஏ ஒழுங்குவிதிகளில் ஒரு காப்பீட்டு நிறுவனம் நுகர்வோருக்கு வழங்க வேண்டிய பல்வேறு சேவைகளில் “மீள்வரு (டர்ன்அரவுண்ட்) நேரங்கள்” (TAT) வலியுறுத்தப்பட்டுள்ளன. இது ஐஆர்டிஏ-வின் (பாலிசிதாரர்களின் நலன்களை பாதுகாக்கும் ஒழுங்குவிதிகள்) 2002 -இன் பகுதியாக உள்ளது. காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் பயனுள்ள குறை தீர்க்கும் நுட்பங்களை கொண்டிருக்க வேண்டும் மற்றும் ஐஆர்டிஏ அதற்கான வழிகாட்டுதல்களையும் ஏற்படுத்தியுள்ளது.

#### கற்பதற்கான குறிக்கோள்கள்

1. குறை தீர்க்கும் நுட்பம் – நுகர்வோர் நீதிமன்றங்கள், குறைதீர் அதிகாரி (Ombudsman)

## 1. குறை தீர்க்கும் நுட்பம் – நுகர்வோர் நீதிமன்றங்கள், குறைதீர் அதிகாரி (Ombudsman)

### 1. ஒருங்கிணைந்த குறைதீர் மேலாண்மை அமைப்பு (Integrated Grievance Management System - IGMS)

ஒருங்கிணைந்த குறைதீர் மேலாண்மை அமைப்பு (IGMS) ஐஆர்டிஏ-வால் தொடங்கப்பட்டுள்ளது, அது காப்பீட்டுக் குறைதீர் தகவலின் மையக் களஞ்சியமாகவும், துறையிலுள்ள குறைதீர்ப்பு முறைகளை கண்காணிப்பதற்கான ஒரு கருவியாகவும் செயல்படுகின்றது.

பாலிசிதாரர்கள் தங்களுடைய பாலிசி விவரங்களை இந்த அமைப்பில் பதிவு செய்த பிறகு அவர்களுடைய புகார்களைப் பதிவு செய்ய முடியும். புகார்கள் பின்னர் தொடர்புடைய காப்பீட்டு நிறுவனத்துக்கு அனுப்பி வைக்கப்படுகின்றன.

#### குறை தீர்க்கும் நுட்பம்

புகார்கள் மற்றும் அவற்றைத் தீர்ப்பதற்காக எடுத்துக்கொள்ளப்படும் நேரம் ஆகியவை குறித்து IGMS கண்காணிக்கின்றது. புகார்களை பின்வரும் இணையதள இணைப்புக்குச் சென்று பதிவு செய்யலாம்:

[http://www.policyholder.gov.in/Integrated\\_Grievance\\_Management.aspx](http://www.policyholder.gov.in/Integrated_Grievance_Management.aspx)

### 2. நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டம், 1986

#### முக்கியமானவை

இந்தச் சட்டம் “நுகர்வோரின் உரிமைகளுக்குச் சிறந்த வழங்குவதற்காகவும், நுகர்வோர் பிரச்சினைகளுக்குத் தீர்வு காண்பதற்காக நுகர்வோர் குழுக்கள் மற்றும் இதர ஆணையங்களை ஏற்படுத்துவதற்கான விதிகளை வகுப்பதற்காகவும்” நிறைவேற்றப்பட்டது. இந்தச் சட்டமானது நுகர்வோர் பாதுகாப்பு (திருத்த) சட்டம், (Consumer Protection (Amendment)) 2002-இன் மூலம் திருத்தம் செய்யப்பட்டுள்ளது.

இந்தச் சட்டத்தின் கீழ் வழங்கப்பட்டுள்ள சில வரையறைகள் பின்வருமாறு:

#### வரையறை

“சேவை” என்பது சாத்தியமுள்ள பயனர்களுக்கு கிடைக்கக்கூடிய எந்த ஒரு சேவையையும் உள்ளடக்கியுள்ளது, மேலும் இது வங்கி, நிதி நிறுவனம், காப்பீடு, போக்குவரத்து, செயலாக்கம், மின்சாரம் அல்லது இதர ஆற்றல் வழங்கல், உணவுவிடுதி அல்லது தங்குமிடம் அல்லது இரண்டும், வீட்டு கட்டுமானம், பொழுதுபோக்கு, கேளிக்கை அல்லது செய்திகள் அல்லது இதர தகவல்களை தருவித்துக் கொடுத்தல் ஆகியவற்றுடன் தொடர்புடைய ஏற்பாடுகளை உள்ளடக்கியுள்ளது. ஆனால் இது இலவசமான அல்லது தனிப்பட்ட சேவை ஒப்பந்தத்தின் கீழ் வழங்கக்கூடிய எந்த ஒரு சேவையையும் உள்ளடக்காது.

காப்பீடு என்பது ஒரு சேவையாகச் சேர்க்கப்பட்டுள்ளது

“நுகர்வோர்” என்பவர்:

- ✓ சலுகை நிமித்தமாக பொருளை வாங்கக்கூடிய அல்லது அத்தகைய பொருட்களை பயன்படுத்தக்கூடிய ஒருவர் ஆவார். ஆனால் மறுவிற்பனைக்காகவோ அல்லது வேறு ஏதேனும் வணிக நோக்கத்துக்காகவோ அத்தகைய பொருட்களைப் பெறக்கூடிய ஒரு நபர் இதில் சேர்க்கப்படவில்லை, அல்லது



- ✓ ஏதேனும் ஒரு காரணத்துக்காக அத்தகைய சேவைகளை வாடகைக்கு அமர்த்துபவர் அல்லது பெறக்கூடியவர், மேலும் இது அத்தகைய சேவைகளினால் பலன் பெறுபவர்களையும் உள்ளடக்கியுள்ளது.

'குறைபாடு' என்பது ஏதேனும் ஒரு சட்டத்தினால் அல்லது சட்டத்தின் கீழ் பராமரிப்பதற்கு, அல்லது ஒரு ஒப்பந்தத்தைப் பின்பற்றும் வகையில் அல்லது வேறு ஏதேனும் சேவை தொடர்பாக பராமரிப்பதற்குத் தேவைப்படும் செயல்திறனின் தரத்திலும், இயல்பிலும் மற்றும் முறையிலும் ஏற்படும் ஏதேனும் தவறு, நிறைவின்மை, பற்றாக்குறை ஆகியவற்றைக் குறிக்கின்றது.

'புகார்' என்பது புகாரளிப்பவரால் எழுத்துப்பூர்வமாக தெரிவிக்கப்படும் பின்வரும் குற்றச்சாட்டுகளைக் குறிப்பிடுகின்றது:

- ✓ நேர்மையற்ற வர்த்தக நடைமுறை அல்லது தடை செய்யக்கூடிய வர்த்தக நடைமுறை பின்பற்றப்பட்டுள்ளது
- ✓ அவர் வாங்கிய பொருட்களில் இருக்கும் ஒன்று அல்லது அதற்கு மேற்பட்ட குறைபாடுகளால் அவர் பாதிக்கப்பட்டுள்ளார்
- ✓ அவர் வாடகைக்கு அமர்த்திய அல்லது பெற்ற சேவைகளில் இருந்த குறைபாட்டினால் ஏதேனும் ஒரு வகையில் அவர் பாதிக்கப்பட்டுள்ளார்.
- ✓ சட்டத்தால் நிர்ணயிக்கப்பட்டதை விட அல்லது பாக்கெட்டில் குறிப்பிடப்பட்டுள்ளதை விட அதிக விலையில் விற்கப்படுகின்றது.
- ✓ பயன்படுத்தும்போது உயிருக்கும் பாதுகாப்புக்கு ஆபத்து விளைவிக்கக்கூடிய பொருட்கள், அத்தகைய பொருட்களின் உள்ளடக்கங்கள், அவற்றைப் பயன்படுத்தும் முறை மற்றும் விளைவுகள் ஆகியவை தொடர்பான தகவல்களை வர்த்தகர் தெரிவித்தாக வேண்டும் என்ற சட்ட விதிகளை மீறி அவை பொதுமக்களுக்கு வழங்கப்படுகின்றன.

'நுகர்வோர் வழக்கு' என்பது யாருக்கு எதிராக புகார் செய்யப்பட்டுள்ளதோ, அவர் புகாரில் உள்ள குற்றச்சாட்டுகளை மறுக்கக்கூடிய அல்லது எதிர்த்து வாதிடக்கூடிய ஒரு நிகழ்வு ஆகும்.

#### அ) நுகர்வோர் வழக்கு குறைதீர்த்தல் முகமைகள்

"நுகர்வோர் வழக்கு குறைதீர்த்தல் முகமைகள்" ஒவ்வொரு மாவட்டத்திலும், ஒவ்வொரு மாநிலத்திலும், மற்றும் தேசிய அளவிலும் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளன.

##### i. மாவட்ட மன்றம்

- ✓ இந்த மன்றம் 20 இலட்சம் ரூபாய் வரையிலான பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் மற்றும் கோரப்படும் இழப்பீடு ஆகியவை தொடர்பான வழக்குகளை மட்டுமே நடத்துகின்றது.
- ✓ மாவட்ட மன்றம் தன்னுடைய ஆணையை / தீர்ப்பினை செயல்படுத்தக்கோரி குடிமை நீதிமன்றத்துக்கு (Civil Court) அனுப்பக்கூடிய அதிகாரத்தைப் பெற்றுள்ளது.

##### ii. மாநில ஆணையம்:

- ✓ இந்த குறைதீர் ஆணையம் அசல், மேல்முறையீட்டு மற்றும் கண்காணிப்பு அதிகாரங்களைப் பெற்றுள்ளது.
- ✓ இது மாவட்ட மன்றங்களிலிருந்து வரும் மேல் முறையீடுகளையும் விசாரிக்கின்றது.

- ✓ மேலும், இது 20 இலட்சம் ரூபாய்க்கும் அதிகமான, ஆனால் 100 இலட்சம் ரூபாய்க்கும் மிகாத மதிப்புடைய பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் மற்றும் இழப்பீடு குறித்த வழக்குகளையும் நேரடியாக ஏற்றுக்கொள்கிறது.
- ✓ இதனுடைய மற்ற அதிகாரங்களும் ஆற்றல்களும் மாவட்ட குறைதீர் மன்றத்தை ஒத்ததாகும்.

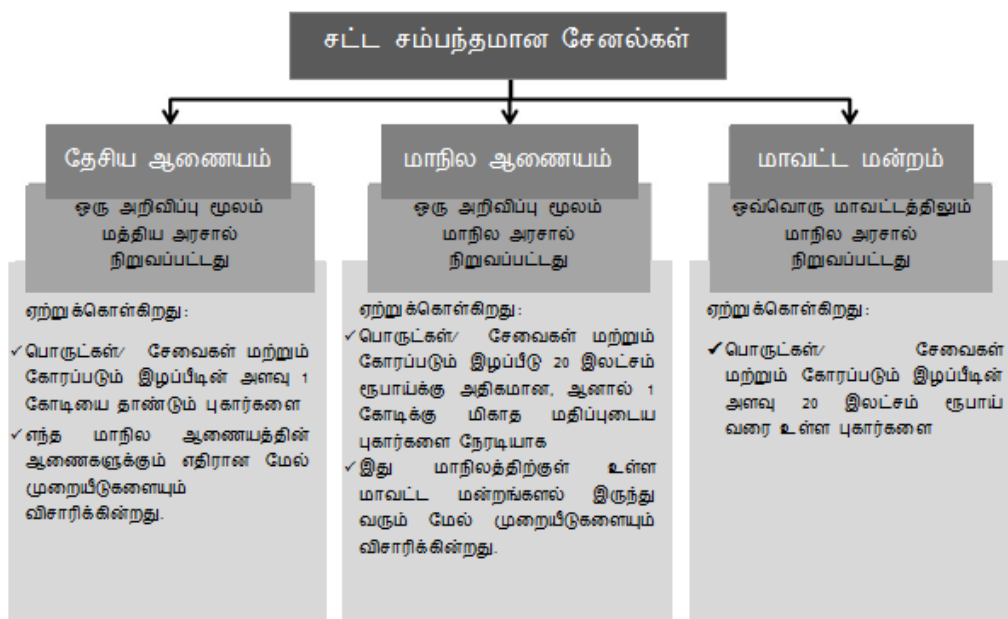
## ii. தேசிய ஆணையம்

இந்தச் சட்டத்தின் கீழ் நிறுவப்பட்டுள்ள இறுதி ஆணையம் தேசிய ஆணையம் ஆகும்.

- ✓ இது அசல், மேல்முறையீட்டு மற்றும் கண்காணிப்பு அதிகாரங்களைப் பெற்றுள்ளது.
- ✓ இது மாநில ஆணையம் வழங்கிய ஆணைகள் குறித்த மேல் முறையீட்டு வழக்குகளை விசாரிக்கின்றது, மேலும் 100 இலட்ச ரூபாய்க்கு மேற்பட்ட மதிப்புடைய பொருட்கள் / சேவைகள் மற்றும் இழப்பீடு குறித்த வழக்குகளை நேரடியாக ஏற்றுக்கொள்கிறது.
- ✓ இது மாநில ஆணையத்தைக் கண்காணிக்கும் அதிகாரத்தையும் பெற்றுள்ளது.

இந்த மூன்று முகமைகளும் குடிமை நீதிமன்றத்தின் (Civil Court) அதிகாரத்தைப் பெற்றுள்ளது.

## படம் 1 குறை தீர்ப்பதற்கான சேனல்கள்



## ஆ) ஒரு புகார் பதிவு செய்வதற்கான நடைமுறை

மேலே குறிப்பிடப்பட்டுள்ள மூன்று குறைதீர் முகமைகளிலும் புகார் பதிவு செய்வதற்கான நடைமுறை மிகவும் எளிதானதாகும். ஒரு புகாரைப் பதிவு செய்வதற்கோ, அல்லது மாநில அல்லது தேசிய ஆணையத்தில் மேல்முறையீடு பதிவு செய்வதற்கோ எந்தக் கட்டணமும் கிடையாது. முறையீட்டாளர் தானாகவோ அல்லது அவருடைய அங்கீகரிக்கப்பட்ட முகவர் மூலமோ புகாரைப் பதிவு செய்யலாம். அதை நேரில் வந்து பதிவு செய்யலாம் அல்லது தபாலில் கூட அனுப்பலாம். புகார் பதிவு செய்வதற்கு எந்த ஒரு வழக்கறிஞரும் தேவையில்லை என்பது குறிப்பிடத்தக்கதாகும்.

## இ) நுகர்வோர் குறைதீர் மன்ற ஆணைகள்

புகாரில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ள குறைபாடுகளில் ஏதேனும் ஒன்றினால் புகார் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ள பொருள் பாதிப்படைந்துள்ளதாக ஆணையம் கருதினாலோ, அல்லது புகாரில் தெரிவிக்கப்பட்டுள்ள ஏதேனும் சேவைகள் குறித்த குற்றச்சாட்டுகள் நிரூபிக்கப்பட்டாலோ, பின்வருபவைகளில் ஏதேனும் ஒன்றை அல்லது பலவற்றைச் செய்வதற்கு எதிர்தரப்பினருக்கு வழிகாட்டக்கூடிய ஆணையை குறைதீர் மன்றம் வெளியிடும், அவையாவன:

- i. முறையீட்டாளர் செலுத்திய விலை, (அல்லது காப்பீட்டு எனில் அதற்கான ப்ரீமியம்), கட்டணம் ஆகியவற்றை அவருக்கு திருப்பிக் கொடுத்தல்
- ii. எதிர்த் தரப்பினரின் கவனக்குறைவின் காரணமாக நுகர்வோருக்கு ஏற்பட்ட ஏதேனும் இழப்பு அல்லது காயத்துக்காக இழப்பீட்டுத் தொகை வழங்குதல்
- iii. பிரச்சினைக்குரிய சேவைகளில் உள்ள குறைபாடுகள் அல்லது பற்றாக்குறைகளை அகற்றுதல்
- iv. நியாயமற்ற வர்த்தக நடைமுறை அல்லது தடை செய்யக்கூடிய வர்த்தக நடைமுறைகளை நிறுத்துதல் அல்லது அவற்றை மீண்டும் செய்யாதிருத்தல்
- v. உரிய செலவுத்தொகையை முறையீட்டாளருக்கு வழங்குதல்

#### ஈ) புகாரின் இயல்புகள்

காப்பீட்டு வணிகத்தைப் பொறுத்தவரை, மூன்று குறைதீர் மன்றங்களிலும் பதிவு செய்யப்படும் பெரும்பாலான நுகர்வோர் புகார்கள் பின்வரும் முக்கிய வகைகளின் கீழ் வருகின்றன:

- i. ஈடுக்கோரல் தீர்வுகளில் ஏற்படும் தாமதம்
- ii. ஈடுக்கோரல்கள் தீர்க்கப்படாமை
- iii. ஈடுக்கோரல்கள் தள்ளுபடி செய்யப்படுதல்
- iv. இழப்பு அளவு
- v. பாலிசி விதிமுறைகள், நிபந்தனைகள் போன்றவை

### 3. காப்பீட்டு குறைதீர் அதிகாரி (The Insurance Ombudsman )

காப்பீட்டுச் சட்டம், 1983-இன் அதிகாரங்களின் கீழ் மத்திய அரசு நவம்பர் 11, 1988 அன்று வெளியிட்ட அதிகாரப்பூர்வ அரசிதழில் வெளியிடப்பட்ட ஒரு அறிக்கையின் மூலம் பொதுமக்கள் குறைதீர்த்தல் விதிகள் (Public Grievances Rules), 1988 உருவாக்கப்பட்டுள்ளது. இந்த விதிகள் ஆயுள் மற்றும் பொதுக் காப்பீட்டுக்கும், காப்பீடுகளின் அனைத்து தனிப்பட்ட இணைப்புகளுக்கும், அதாவது, தனிப்பட்ட முறையில் எடுக்கப்பட்ட காப்பீடுகளுக்கும் பொருந்துகின்றன.

ஈடுக்கோரல் தீர்வுகளுடன் தொடர்புடைய அனைத்துப் புகார்களையும் காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் சார்பாக செலவு குறைந்த, திறன்மிக்க மற்றும் பாரபட்சமற்ற முறையில் தீர்ப்பு இதை விதிகளின் நோக்கம் ஆகும்.

காப்பீடு பெற்றவருக்கும் காப்பீடு அளிப்பவருக்கும் இடையேயான பரஸ்பர ஒப்பந்தத்தின் மூலம், குறிப்பிடப்பட்ட விதிமுறைகளுக்குள் காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரி ஒரு மத்தியஸ்தராகவும் ஆலோசகராகவும் செயல்படுகிறார்.

முறையீட்டை ஏற்பதா அல்லது நிராகரிப்பதா என்பது குறித்த காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியின் முடிவு இறுதியானதாகும்.

#### அ) காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகார் செய்தல்

காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் பதிவு செய்யப்படும் எந்த ஒரு புகாரும், முறையீட்டாளருக்கு ஏற்பட்டுள்ள இழப்பின் தன்மை மற்றும் அளவு குறித்த மதிப்பீடு மற்றும் கோரப்படும் இழப்பீடு ஆகியவற்றுடன் சேர்த்து, ஏதேனும் ஆவணங்கள் இருப்பின் அவற்றையும் இணைத்து எழுத்து மூலமாக காப்பீடு பெற்றவரோ அல்லது அவருடைய சட்டப்பூர்வ வாரிசுகளோ கையொப்பமிட்டு, காப்பீடு அளிப்பவரின் கிளை / அலுவலகம் அமைந்துள்ள சட்ட அதிகாரத்துக்குட்பட்ட விசாரணை அதிகாரிக்கு அனுப்பப்பட வேண்டும்.

பின்வரும் நிகழ்வுகளில் காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகார் செய்ய முடியும்:

- முறையீட்டாளர், காப்பீட்டு நிறுவனத்துக்கு முன்னதாகவே எழுத்து மூலமாகத் தெரிவித்திருந்து, காப்பீட்டு நிறுவனம் பின்வருவனவற்றை மேற்கொண்டிருந்தால்:
  - ✓ புகாரை நிராகரித்திருந்தால், அல்லது
  - ✓ காப்பீடு பெற்றவரின் புகாரைப் பெற்ற பிறகு ஒரு மாதத்துக்குள் எந்த ஒரு பதிலையும் முறையீட்டாளர் பெறவில்லை எனில்
- காப்பீடு அளிப்பவர் அளித்த பதிலால் முறையீட்டாளர் திருப்தி அடையவில்லை எனில்.
- காப்பீட்டு நிறுவனம் நிராகரித்த தேதியிலிருந்து ஒரு வருடத்துக்குள் புகார் செய்யப்பட்டுள்ளது.
- எந்த ஒரு நீதிமன்றத்திலும் அல்லது நுகர்வோர் மன்றத்திலும் அல்லது தீர்ப்புக்காகவும் அந்த புகார் நிலுவையில் இல்லை.

#### ஆ) காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியின் பரிந்துரைகள்

காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரி பின்பற்ற வேண்டுமென எதிர்பார்க்கப்படும் குறிப்பிட்ட கடமைகள் / நெறிமுறைகள் உள்ளன:

- அத்தகைய ஒரு புகார் பெறப்பட்ட ஒரு மாதத்துக்குள் பரிந்துரைகள் தெரிவிக்கப்பட வேண்டும்
- முறையீட்டாளர் மற்றும் காப்பீட்டு நிறுவனம் இருவருக்குமே நகல்கள் அனுப்பப்பட வேண்டும்

- iii. அத்தகைய பரிந்துரை பெறப்பட்ட 15 நாட்களுக்குள் பரிந்துரைகளை முறையீட்டாளருக்கு எழுத்துப்பூர்வமாகத் தெரிவிக்க வேண்டும்
- iv. காப்பீடு பெற்றவரின் ஏற்புக் கடிதத்தின் நகல் காப்பீடு அளிப்பவருக்கு அனுப்பப்பட வேண்டும், மேலும் அத்தகைய ஏற்புக் கடிதம் பெற்ற 15 நாட்களுக்குள் அவருடைய எழுத்துப்பூர்வ உறுதிப்படுத்தல் பெறப்பட வேண்டும்.

### இ) தீர்ப்புகள்

மத்தியஸ்தம் மூலமாக பிரச்சினை தீர்க்கப்படாவிட்டால், நியாயமானதாகவும், காப்பீடு பெற்றவரின் இழப்பை ஈடு செய்யத் தேவையானதை விட அதிகமாக இல்லாமலிருப்பதாகவும் கருதக்கூடிய ஒரு தீர்ப்பினை காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரி வழங்குவார்.

காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிகளின் தீர்ப்புகள் பின்வரும் விதிகளால் கட்டுப்படுத்தப்படுகின்றன:

- தீர்ப்புத் தொகை 20 இலட்சம் ரூபாய்க்கு மிகாமல் இருக்க வேண்டும் (உதவித் தொகைகள் மற்றும் இதர செலவுகள் உட்பட)
- அத்தகைய புகார் பெறப்பட்ட தேதியிலிருந்து 3 மாத காலத்துக்குள் தீர்ப்பு வழங்கப்பட வேண்டும், மேலும் அத்தகைய தீர்ப்பு பெறப்பட்ட ஒரு மாத காலத்துக்குள் இறுதி கணக்குத்தீர்த்தல் முறையில் தீர்ப்பினை முழுமையாகப் பெற்றதாக காப்பீடு பெற்றவர் ஒப்புதலளிக்க வேண்டும்.
- காப்பீடு அளிப்பவர் தீர்ப்பினைப் பின்பற்றி நடக்க வேண்டும், மேலும் அத்தகைய ஏற்புக்கடிதம் பெற்ற 15 நாட்களுக்குள் காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிக்கு எழுத்து மூலமான தகவல் அனுப்ப வேண்டும்.
- காப்பீடு பெற்றவர் அத்தகைய தீர்ப்பு கிடைக்கப் பெற்றதை எழுத்து மூலமாகத் தெரிவிக்கவில்லை எனில், காப்பீடு அளிப்பவர் அந்த தீர்ப்பைச் செயல்படுத்த மாட்டார்.

### சுய-பரீட்சை 1

\_\_\_\_\_ -ற்கு ரூ. 20 இலட்சம் ரூபாய் வரை மட்டுமே பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் மற்றும் கோரப்படும் இழப்பீடு உள்ள புகார்களை மட்டுமே ஏற்றுக்கொள்கின்ற அதிகாரம் உள்ளது.

- மாவட்ட ஆணையம்
- மாநில ஆணையம்
- ஜில்லா பரிஷத்
- தேசிய ஆணையம்

## சுருக்கம்

- குறைதீர் மேலாண்மை அமைப்பு (IGMS) ஐஆர்டிஏ-வால் தொடங்கப்பட்டுள்ளது, அது காப்பீட்டுக் குறைதீர் தகவலின் மையக் களஞ்சியமாகவும், துறையிலுள்ள குறைதீர்ப்பு முறைகளை கண்காணிப்பதற்கான ஒரு கருவியாகவும் செயல்படுகின்றது.
- “நுகர்வோர் வழக்கு குறைதீர்த்தல் முகமைகள்” ஒவ்வொரு மாவட்டத்திலும், ஒவ்வொரு மாநிலத்திலும், மற்றும் தேசிய அளவிலும் ஏற்படுத்தப்பட்டுள்ளன.
- காப்பீட்டு வணிகத்தைப் பொறுத்தவரை, பெரும்பாலான நுகர்வோர் புகார்கள்- ஈடுக்கோரல் தீர்வுகளில் ஏற்படும் தாமதம், ஈடுக்கோரல்கள் தீர்க்கப்படாமை, ஈடுக்கோரல்கள் தள்ளுபடி செய்யப்படுதல், இழப்பு அளவு, பாலிசி விதிமுறைகள், நிபந்தனைகள் போன்றவற்றின் கீழ் வருகின்றன
- காப்பீடு பெற்றவருக்கும் காப்பீடு அளிப்பவருக்கும் இடையேயான பரஸ்பர ஒப்பந்தத்தின் மூலம், குறிப்பிடப்பட்ட விதிமுறைகளுக்குள் காப்பீட்டு குறைதீர் அதிகாரி ஒரு மத்தியஸ்தராகவும் ஆலோசகராகவும் செயல்படுகிறார்.
- மத்தியஸ்தம் மூலமாக பிரச்சினை தீர்க்கப்படாவிட்டால், நியாயமானதாகவும், காப்பீடு பெற்றவரின் இழப்பை ஈடு செய்யத் தேவையானதை விட அதிகமாக இல்லாமலிருப்பதாகவும் கருதக்கூடிய ஒரு தீர்ப்பினை காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரி வழங்குவார்.

## முக்கியமான வார்த்தைகள்

1. குறைதீர் மேலாண்மை அமைப்பு (IGMS)
2. நுகர்வோர் பாதுகாப்புச் சட்டம், 1986
3. மாவட்ட ஆணையம்
4. மாநில ஆணையம்
5. தேசிய ஆணையம்
6. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரி

## சுய-பரீட்சைக்கான பதில்கள்

### பதில் 1

சரியான பதில் விருப்பம் I.

மாவட்ட ஆணையத்திற்கு ரூ. 20 இலட்சம் ரூபாய் வரை மட்டுமே பொருட்கள் அல்லது சேவைகள் மற்றும் கோரப்படும் இழப்பீடு உள்ள புகார்களை மட்டுமே ஏற்றுக்கொள்கின்ற அதிகாரம் உள்ளது

## சுய-தேர்வு கேள்விகள்

### கேள்வி 1

IGMS என்பதை விரிவாக்கவும்.

- I. காப்பீடு பொது மேலாண்மை அமைப்பு
- II. இந்திய பொது மேலாண்மை அமைப்பு
- III. குறைதீர் மேலாண்மை அமைப்பு (IGMS)
- IV. நுண்ணறிவுள்ள குறைதீர் மேலாண்மை அமைப்பு

### கேள்வி 2

கீழுள்ளதில் எந்த நுகர்வோர் குறைதீர் முகமை 20 இலட்சம் ரூபாய்கள் மற்றும் 100 இலட்சம் ரூபாய்க்கு இடையே உள்ள நுகர்வோர் புகார்களை கையாள்கிறது?

- I. மாவட்ட ஆணையம்
- II. மாநில ஆணையம்
- III. தேசிய ஆணையம்
- IV. ஜில்லா பரிஷத்

### கேள்வி 3

பின்வருவதில் எது ஒரு செல்லுபடியாகும் நுகர்வோர் புகாருக்கான அடிப்படையாக இருக்க முடியாது?

- I. கடைக்காரர் ஒரு பொருளுக்கு MRP அதாவது அதிகபட்ச சில்லறை விற்பனை விலையைவிட அதிகமான விலையை வசூலிக்கிறார்
- II. கடைக்காரர் ஒரு பிரிவில் சிறந்த தயாரிப்பை பற்றி வாடிக்கையாளருக்கு ஆலோசனை கூறாமல் இருப்பது
- III. ஒரு மருந்து பாட்டிலில் அலர்ஜி எச்சரிக்கை வழங்கப்படாதது
- IV. குறைபாடுள்ள பொருட்கள்

#### கேள்வி 4

ஒரு வாடிக்கையாளருக்கு காப்பீடு பாலசி தொடர்பான ஒரு புகாரை தாக்கல் செய்ய கீழே உள்ளதில் எது மிகவும் பொருத்தமான தேர்வாக உள்ளது?

- I. போலீஸ்
- II. உச்ச நீதிமன்றம்
- III. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரி
- IV. மாவட்ட நீதிமன்றம்

#### கேள்வி 5

கீழே உள்ள அறிக்கையில் எது காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியின் பிராந்திய அதிகார எல்லை குறித்து சரியானதாக உள்ளது?

- I. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிக்கு தேசிய அளவில் அதிகார எல்லை உள்ளது
- II. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிக்கு மாநில அளவில் அதிகார எல்லை உள்ளது
- III. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிக்கு மாவட்ட அளவில் அதிகார எல்லை உள்ளது
- IV. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிக்கு குறிப்பிட்ட மாவட்ட வரம்புகள் வரை மட்டுமே அதிகார எல்லை உள்ளது

#### கேள்வி 6

காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரிடுவது எப்படி தொடங்கப்பட்டது?

- I. புகாரை எழுத்துமூலம் தெரிவிக்க வேண்டும்
- II. புகார் தொலைபேசி வழியாக செய்யப்பட வேண்டும்
- III. புகார் வாய்வழியாக அல்லது நேருக்கு நேர் செய்யப்பட வேண்டும்
- IV. புகார் செய்தித்தாள் விளம்பரம் மூலம் செய்யப்பட வேண்டும்

#### கேள்வி 7

ஒரு காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியை அணுகுவதற்காக உள்ள நேர வரம்பு என்ன?

- I. காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் புகார் நிராகரிக்கப்பட்ட இரண்டு ஆண்டுகளுக்குள்
- II. காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் புகார் நிராகரிக்கப்பட்ட மூன்று ஆண்டுகளுக்குள்
- III. காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் புகார் நிராகரிக்கப்பட்ட ஓராண்டிற்குள்
- IV. காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் புகார் நிராகரிக்கப்பட்ட ஒரு மாதத்திற்குள்

#### கேள்வி 8

காப்பீட்டு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரை தொடங்குவதற்கான முன்நிபந்தனையாக பின்வருவதில் எது இல்லை?

- I. புகார் ஒரு 'தனிப்பட்ட முறையில்' காப்பீடிற்காக ஒரு தனிப்பட்டவர் மூலம் செய்யப்பட வேண்டும்
- II. காப்பீடு நிறுவனம் புகாரை நிராகரித்த தேதியிலிருந்து 1 ஆண்டுக்குள் புகாரை தாக்கல் செய்யவேண்டும்
- III. காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியை அணுகும் முன் ஒரு நுகர்வோர் மன்றத்தை அணுக வேண்டும்
- IV. மொத்த நிவாரணமாக கோரப்படும் தொகை ரூ .20 லட்சத்திற்குள் இருக்க வேண்டும்.

#### கேள்வி 9



காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரளிப்பதற்காக செலுத்தப்பட வேண்டிய கட்டணம் / விலையாக உள்ளது?

- I. ரூ.100 கட்டணம் செலுத்த வேண்டும்
- II. எந்த கட்டணம் அல்லது விலையையும் செலுத்த தேவையில்லை
- III. நிவாரணமாக கோரப்பட்டதில் 20%-ஐ கட்டணமாக செலுத்த வேண்டும்
- IV. நிவாரணமாக கோரப்பட்டதில் 10%-ஐ கட்டணமாக செலுத்த வேண்டும்

**கேள்வி 10**

ஒரு தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனத்திற்கு எதிராக புகாரளிக்க முடியுமா?

- I. பொது காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு எதிராக மட்டும் புகாரளிக்க முடியும்
  - II. ஆம், தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு எதிராக புகாரளிக்க முடியும்
  - III. ஆயுள் துறையில் மட்டுமே தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு எதிராக புகாரளிக்க முடியும்
  - IV. ஆயுளில்லாத துறையில் மட்டுமே தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு எதிராக புகாரளிக்க முடியும்
-

பதில் 1

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

IGMS ஒருங்கிணைந்த குறை மேலாண்மை அமைப்பு குறிக்கிறது.

பதில் 2

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

மாநில ஆணையம் 20 இலட்சம் ரூபாய்கள் மற்றும் 100 இலட்சம் ரூபாய்க்கு இடையே உள்ள நுகர்வோர் புகார்களை கையாள்கிறது.

பதில் 3

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.

கடைக்காரர் ஒரு பிரிவில் சிறந்த தயாரிப்பை பற்றி வாடிக்கையாளருக்கு ஆலோசனை கூறாமல் இருப்பது செல்லுபடியாகும் நுகர்வோர் புகாருக்கான அடிப்படையாக இருக்க முடியாது

பதில் 4

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காப்பீடு நிறுவனத்தின் அலுவலகம் உள்ள பிராந்திய வரம்பில் செயல்படும் காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரளிக்கவேண்டும்.

பதில் 5

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் IV.

காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரிக்கு குறிப்பிட்ட பிராந்தி. வரம்புகள் வரை மட்டுமே அதிகார எல்லை உள்ளது

பதில் 6

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் I.

காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரை எழுத்துமூலம் தெரிவிக்க வேண்டும்

பதில் 7

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காப்பீட்டு நிறுவனம் மூலம் புகார் நிராகரிக்கப்பட்ட ஓராண்டிற்குள் முறையீட்டாளர் காப்பீடு குறைதீர் அதிகாரியை அணுக வேண்டும்

பதில் 8

இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் III.

காப்பீட்டு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரை தொடங்குவதற்கு முன் ஒரு நுகர்வோர் மன்றத்தை அணுக தேவையில்லை

**பதில் 9**

**இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.**

காப்பீட்டு குறைதீர் அதிகாரியிடம் புகாரளிப்பதற்கு எந்த கட்டணமும் / விலையும் இல்லை

**பதில் 10**

**இதற்கு சரியான பதில் விருப்பம் II.**

ஆம், தனியார் காப்பீட்டு நிறுவனங்களுக்கு எதிராக புகாரளிக்க முடியும்

---

தற்போது இந்தியாவில் செயல்படும் ஆயுள் காப்பீடு நிறுவனங்களின் பட்டியல்

1. பஜாஜ் அலையன்ஸ் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
2. பிரிவா சன் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
3. ஹெச்.டி.எஃப்.சி ஸ்டாண்டர்ட் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
4. ஜி.சி.ஐ.சி.ஐ புருடென்சியல் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
5. ஜி.என்.ஜி வைஸ்யா லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
6. லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கார்பரேஷன் ஆஃப் இந்தியா
7. மேக்ஸ் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
8. பி.என்பி மெட்லைஃப் இந்தியா இன்சூரன்ஸ்
9. கோடக் மஹிந்திரா ஓல்ட் மியூச்வல் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
10. எஸ்.பி.ஐ. லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
11. டாடா ஏஐஏ லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
12. ரிலையன்ஸ் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
13. அவிவா லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
14. சஹாரா இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
15. ஸ்ரீராம் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
16. பாரதிஆக்சா லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
17. ஃப்யூச்சர் ஜெனரல்லி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
18. ஐ.டி.பி.ஐ பெடரல் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
19. கனரா எச்.எஸ்.பி.சி ஓரியண்டல் பேங்க் ஆஃப் காமர்ஸ் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
20. ஏகான் ரெலிகேர் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
21. டி.எல்.எப் பிரிமெரிகா லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
22. ஸ்டார் யூனியன் டை-ச்சி லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
23. இந்தியாஃபர்ஸ்ட் லைஃப் இன்சூரன்ஸ்
24. எடல்வைஸ் டோகியோ ஆயுள் இன்சூரன்ஸ்