

परीक्षा पास करने के लिए बहुत महत्वपूर्ण बुलेट प्वाइंट्स

1. प्रस्तावक (Proposer) आवेदक, जो पॉलिसी खरीदने के लिए प्रस्ताव करता है।
2. प्रस्ताव पत्र (Proposal Form) यह आवेदन पत्र है, जिसे भरकर (अपनी पूरी जानकारी) पॉलिसी खरीदते हैं।
3. पॉलिसीधारक (Policy Holder) जिसके नाम की पॉलिसी आ चुकी है।
4. बीमाकर्ता (Company) जो हमको पॉलिसी दे रहे हैं, क्लेम दे रहे हैं। जैसे रिलायंस, उटा, बिरला, एल.आई.सी. आदि
5. अभिकर्ता (Agent) जो कंपनी और ग्राहक के बीच का सलाहकार है
6. बीमाघन (Sum Assured) बीमा राशि जीवित रहने पर पॉलिसीधारक के देय राशि और मृत्यु पर नामिनी को।
7. परिपक्वता (Maturity) बीमाराशि जीवित रहने पर राशि पॉलिसीधारक को अंतिम वर्ष में प्राप्त होगा।
8. राईडर (Rider) किसी भी पॉलिसी के साथ लिया गया अन्य लाभ जैसे दुर्घटना के लिए अतिरिक्त लाभ, बीमारी के लिए या अन्य कई राईडर पॉलिसी में जोड़े जा सकते हैं। कम राशि पर अधिक लाभ।
9. बीमांकन (Underwriting) प्रस्ताव की जांच करना कि किस को पॉलिसी देना है किस को नहीं।
10. बीमांकन कर्ता (Underwriter) प्रस्ताव पर जोखिम आंकलन करने वाला।
11. जोखिम एवं आपदा (Risk & Perils) आपदा - जोखिम किसी अप्रिय घटना का घटित होना। जोखिम आपदा के प्रचलन पर असर डालता है। यदि फेफड़ों का कैंसर एक जोखिम है तो धूम्रपान एक आपदा हो सकती है। जो जोखिम के होने की सम्भावना में वृद्धि कर सकता है।
12. सर्वेयर (कारोनर) (Investigator) जो दुर्घटना एवं बड़े दावा निपटाने के लिए जांच करता है। तथा बाहरी तत्व से जानकारी प्राप्त करता है।
13. चिकित्सा रैफरी (Medical Referee) यह डॉक्टर की टीम है, जो अधिक जोखिम वाली पॉलिसी में चिकित्सकीय जांच की गोपनीय रिपोर्ट तैयार करते हैं। यह कंपनी के कर्मचारी नहीं हैं।
14. आई.आर.डी.ए. (IRDA) बीमा विनियामक विकास प्राधिकरण (Insurance Regulatory Development Authority)

15. अनुग्रह अवधि (Grace Period) पॉलिसी की किश्त निश्चित तारीख में न जमा करने पर अतिरिक्त अवधि प्राप्त होना / वार्षिक / अर्धवार्षिक / तिमाही में 1 माह और मासिक में 15 दिन।
16. व्यपगत (Lapse) प्रीमियम नहीं पटाने पर पॉलिसी रूक जाना।
17. पुनर्जीवन (Revival) लेप्स पॉलिसी को फिर से चालू करना इसकी अवधि 5 साल तक होती है।
18. नामिती (Nominee) बीमित का उत्तराधिकारी, मृत्यु के बाद जिसको दावा राशि प्राप्त होगी।
19. न्यासी (Trustee) जिसको विशेष कानून द्वारा नामिती बनाया जाता है। परिपक्वता एवं मृत्यु दावा इसी के नाम पर आता है।
20. विवाहित महिला सम्पत्ति अधिनियम (M.W.P. Act) सिर्फ पत्नी, बच्चों को विशेष कानून द्वारा अधिनियम नामिती बनाया।
21. पृष्ठांकन (Endorsement) यह एक प्रक्रिया है जो किसी प्रकार के परिवर्तन करने लिए भरा जाता है जैसे - नाम, पता, मोबाइल नं. मोड़ या कोई अन्य
22. समनुदेशन (Assignment) स्वयं की पॉलिसी अधिकार को दूसरे को बेच देना, गिरवी रख देना या दान कर देना। पॉलिसी देने वाला - समनुदेशक, पॉलिसी लेने वाला - समनुदेशित
23. संविदा (Contract) चूंकि पॉलिसी एक सम्पत्ति है, इसलिए पॉलिसीधारक और कंपनी के बीच एक कानून स्वीकृति बिना शर्त के होती है जिसे संविदा कहते हैं।
24. उपखंड (Clause) यह एक प्रकार की धारा है जो ज्यादा जोखिम वाले व्यक्तियों पर लगाया जाता है जैसे - जोखिम वाले व्यवसाय, कार्य क्षेत्र, जटिल बीमारी वाले व्यक्तियों पर लगाया जाता है। जैसे - जोखिम वाले व्यवसाय, कार्य क्षेत्र, जटिल बीमारी आदि। एक बार यह धारा लगने पर पॉलिसी की पूरी अवधि पर चलती है।
25. ग्रहणाधिकार (Lien) पॉलिसी में कुछ निश्चित अवधि के लिए पॉलिसी अवधि को ध्यान में रखकर मृत्यु दावे पर शर्त लगाई जाती है। बीमांकन कर्ता पर निर्भर करता है कि जोखिम का निर्धारण समय निश्चित करे।

26. क्षतिपूर्ति (Indemnity) यह सिद्धांत जीवन बीमा में नहीं होता अधिक लाभ की अनुमति नहीं।
27. परम सद्भावना (Utmost Good Faith) पॉलिसीधारक को पॉलिसी लेते समय अपनी सारी जानकारी प्रस्ताव पत्र पर भरकर देनी होती है। कंपनी इसको पूर्ण सत्य मानती है। अगर इसमें कोई गलत जानकारी जानबूझ कर भरी है या जानकारी भरी ही नहीं है। तो मृत्यु दावा निपटाने पर बाधा आयेगी। जिसकी अवधि पॉलिसी शुरू होने की तिथि से अगले 24 माह तक होती है।
28. बीमा योग्य हित (Insurable Interest) इसका अर्थ है, आप बीमा सिर्फ उसी का ले सकते हैं। जो आपके खुद का हो अर्थात् जिसके जिवित रहने पर आपको फायदा हो और उसकी मृत्यु से आपको नुकसान हो।
29. भौतिक जोखिम (Physical Risk) शारीरिक संरचना व्यवसाय से जुड़े जोखिम, पुरुष अथवा स्त्री इत्यादि।
30. भौतिक खतरे (Physical Risk) शारीरिक संरचना, व्यवसाय से जुड़े जोखिम, पुरुष अथवा स्त्री इत्यादि।
31. मोचन निषेध (Foreclosure) ऋण + ब्याज ब्र समर्पण मूल्य के बराबर होने पर मोचन निषेध।
32. ओम्बड्समैन (Ombudsman) यह एक लोकपाल है जहां पर पॉलिसीधारक और कंपनी के बीच होने वाले विवादों को सुलझाया जाता है। जिसकी सीमा 20 लाख रूपये तक होती है। विवादों का निपटारा 90 दिन में होता है इसके निर्णय को मानने के लिए कंपनी बाध्य है किन्तु पॉलिसीधारक नहीं। पॉलिसीधारक एक बार में केवल एक ही मंच पर जा सकता है अर्थात् यदि उसका केस किसी अन्य कोर्ट या उपभोक्ता मंच में चल रहा है तो वह ओम्बड्समैन के पास याचिका नहीं डाल सकता।
33. जोखिम प्रतिधारण (Risk Retention) अपने जोखिम को स्वयं ही वहन करना अर्थात् बीमा न कराना।
34. जोखिम हस्तांतरण (Risk Transfer) अपने जोखिम को किसी और पर डाल देना अर्थात् बीमा कंपनी को दे देना।

35. मानव जीवन मूल्य (Human Life Value) जिसकी जितनी वार्षिक आय हैं उसकी उतनी कीमत है किन्तु बीमा की दृष्टि से वार्षिक आय का 20 गुना होती है।
36. चुकता मूल्य (Paidup Value) $\frac{\text{(दिये गये प्रीमियमों की संख्या X बीमाधन)}}{\text{कुल प्रीमियम देने की संख्या}} + \text{बोनस}$
37. ऋण (Loan) समर्पण मूल्य का 90% होता है। यूलिप पॉलिसी पर लोन नहीं मिलता।
38. कालातीत (Reject) पॉलिसी के पुनर्जीवन के समय निकलने के बाद यदि पॉलिसी को पुनर्जीवित नहीं कराया जाता है तो पॉलिसी समाप्त हो जायेगी।
39. ऐक्चुरी (Actuary) यह कंपनी का अधिकारी है जो कि कंपनी के लाभ व हानि एवं बोनस की गणना करता है।
40. प्रथम प्रीमियम रसीद (First Premium Receipt) यह एक सबूत है जो कि कंपनी द्वारा जोखिम प्रारंभ होने का प्रमाण है।
41. नवीनीकरण प्रीमियम रसीद (Renewal Premium Receipt) प्रथम प्रीमियम रसीद के बाद की सारी रसीदें।
42. जोखिम का समूह (Pooling of Risk) एक समान जोखिम वाले लोगों को एक समूह में रखना।
43. इन्कम टैक्स एक्ट 1961 (Income Tax Act) (1) 80C जीवन बीमा में निवेश में छूट रु. 1 लाख तक, (2) 80D स्वास्थ्य बीमा की राशि पर छूट पर रु. 15000/- तक एवं माता-पिता के लिए लेने पर रु. 20000/- तक, (3) 10(10)D पॉलिसी से मिलने वाला धन, वो कर मुक्त होगा।
44. अवधि बीमा (Terms Insurance) परिपक्वता मूल्य नहीं, पॉलिसी अवधि में जोखिम सुरक्षा
45. बन्दोबस्ती योजना (Endowment Plan) मरने-जीने दोनों परिस्थितियों में बीमा राशि देय है।
46. समूह बीमा (Group Insurance) बहुत सारे लोगों का बीमा एक पॉलिसी में लेना। इसमें नियोक्ता प्रीमियम देगा और कर्मचारियों को बीमा होगा। समूह में 25 लोग होने चाहिए। पॉलिसी मास्टर कहलाती है।
47. शुद्ध बन्दोबस्ती योजना जीने पर ही दिया गया धन वापस मिलता है।
48. संयुक्त जीवन बीमा (Joint Life Policy) दो व्यक्तियों की पॉलिसी एक में लेना। यह केवल पति-पत्नी एवं साझेदारों के लिए ही है।
49. सूक्ष्म बीमा (Micro Insurance) निम्न आय वर्ग के लोगों के लिए जो किसी उद्योग में काम करते हों। इसका प्रीमियम साप्ताहिक 15 रु. तक लिया जाता है।

जीवन बीमा पर 5 हजार से 50 हजार एक बीमाधन और स्वास्थ्य बीमाधन 5 हजार से 50 हजार का बीमाधन होता है। इसे दो प्रकार के अभिकर्ता बेच सकते हैं - (1) IRDA द्वारा पास अभिकर्ता (अपराधी, अवयस्क, पागल अभिकर्ता नहीं बन सकते) (2) NGO ग्रामीण बैंक

50. बीमा इतिहास
(Insurance History)

(क) भारतीय जीवन बीमा अधिनियम 1912 में बना। (ख) बीमा अधिनियम 1938 में बना। (ग) भारतीय जीवन बीमा निगम 1 सितम्बर 1956 में बना। (घ) बीमा विनियामक विकास प्राधिकरण IRDA 1999 में बना एवं 2000 में लागू हुआ। (ङ) M.W.P. Act 1874 में (च) एन्टी मनी लॉन्ड्रिंग एक्ट 2002 में बना।

51. जीवन चक्र (Life Cycle)

(1) बचपन (0 से 17 वर्ष) (2) अविवाहित युवा (18 से 25 वर्ष) (3) विवाहित युवा (26 से 30 वर्ष) (4) संतान के साथ पिता (31 से 35 वर्ष) (5) बढ़ती संतान के साथ पिता (36 से 45 वर्ष) (6) सेवानिवृत्त से पूर्व (46 से 59 वर्ष) (7) सेवानिवृत्त के पश्चात् (60 वर्ष से मृत्यु तक)।

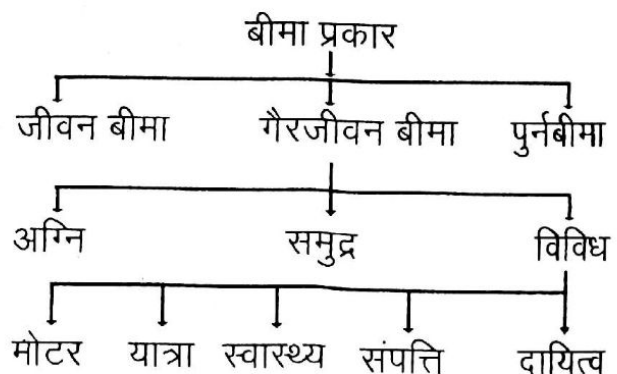
52. निवेश प्राथमिकता

(1) उच्च प्राथमिकता (तुरंत निवेश आवश्यक) (2) मध्य प्राथमिकता (थोड़ा निवेश प्रारंभ करना चाहिए) (3) निम्न प्राथमिकता (भविष्य में प्रवेश हेतु सोच कर रखें)

53. जीवन चक्र की प्राथमिकता

(1) आत्म सुरक्षा। (2) आय सुरक्षा (3) स्वयं एवं परिवार के स्वास्थ्य की सुरक्षा (4) बच्चों की शिक्षा की सुरक्षा (5) बच्चों की शिक्षा की सुरक्षा (6) दायित्वों की सुरक्षा हेतु निवेश।

54. बीमा प्रकार (Kinds of Insurance)



55. बोनस

परिपक्वता दावा या मृत्यु दावा पर बीमाधन के साथ मिलने वाली अतिरिक्त राशि यह चार प्रकार का होता है।

क) साधारण बोनस – प्रतिवर्ष बीमाधन पर मिलने वाला बोनस

ख) चक्रवर्ति बोनस – प्रतिवर्ष बीमाधन एवं पूर्व के बोनस पर मिलने वाला बोनस

ग) अन्तिम बोनस – लम्बी अवधि वाली पॉलिसियों पर मिलने वाला बोनस होता है।

घ) अन्तरिम बोनस – बीमा कंपनी में मूल्यांकन की तारीख 31 मार्च एक मूल्यांकन परिणाम सितम्बर के माह में घोषित होता है। 31 मार्च एवं सितम्बर से पहले यदि कोई दावा (परिपक्वता या मृत्यु) आती है, तो उसके बोनस का भुगतान एक्युरी एक अलग बोनस से करते हैं जिसे अन्तरिम बोनस कहा जाता है।

56. लदान (Loading)

प्रीमियम पर कम्पनी द्वारा माँगी गयी अतिरिक्त राशि जिसके कई कारण हैं। जैसे कम्पनी के खर्चों में बढ़ोत्तरी, सहभागी पॉलिसी पर दिया गया बोनस (मूल्यांकन के बाद) अनापेक्षित आकस्मिक आने वाले बड़े मृत्यु दावे (बाढ़, भूकम्प) मृत्यु संख्या में बढ़ोत्तरी।

57. यूलिप (ULIP)

यह वह बीमा योजना है जिसका सम्बंध शेयर बाजार से होता है। जिसके अन्दर धन के जोखिम (पैसे की वृद्धि या कमी) उपभोक्ता द्वारा वहन की जाती है। NAV-Net Asset Value – शुद्ध अस्ति मूल्य – ULIP में पैसे का लेनदेन NAV के रूप में होता है। NAV खरीदने को – Offer Price कहते हैं। NAV बेचने को Bid Price कहते हैं।

58. बचत उत्पाद

जिसके द्वारा व्यक्ति धन बचाता है।

(क) बैंकिंग उत्पाद – RD, FD बचत खाता आदि।

ख) पोस्ट ऑफिस उत्पाद – RD, FD, KVP, NSC

(ग) म्यूचुअल फण्ड – शेयर बाजार के आधीन

(घ) Corporate Bond – एक प्रकार की FD निश्चित ब्याज दर पर

(ङ) शेयर – बाजार जोखिम के अधीन

59. प्रीमियम के प्रकार

(च) Metal – धातु, सोना चाँदी

(छ) जीवन बीमा

(क) शुद्ध प्रीमियम – प्रीमियम के दो हिस्से होते हैं। एक जो मृत्यु सारणी (मृत्यु दावा) के लिए दूसरा जो परिपक्वता दावा के लिए होता है। कम्पनी को व्ययों के बाद इसे निवेश करते हैं। जिससे प्राप्त ब्याज, को प्रभारित प्रीमियम से कटौती करते हैं। जिसके पश्चात् आए प्रीमियम को शुद्ध या निवल प्रीमियम कहते हैं। (ख) जोखिम प्रीमियम – मृत्यु दावा के लिए लिया गया प्रीमियम (ग) कार्यालय – शुद्ध प्रीमियम में लदान लगाने के बाद प्राप्त प्रीमियम कार्यालय प्रीमियम कहलाता है। (घ) सम प्रीमियम (Level) – एक व्यक्ति की पूरी पॉलिसी अन्तराल पर लगाया गया एक समान प्रीमियम।

60. बचत उत्पाद

जीवन बीमा/बैंक जमा/म्युचुल फण्ड/ शेयर्स/बाण्ड डाकघर बचत/सोना तथा चाँदी व्यक्ति तथा उसके परिवार को अस्पताल में भर्ती होने की दशा में हुये खर्चों का भुगतान

61. स्वास्थ्य बीमा

62. बीमा-सम्पूरक

(1) दुर्घटना/अपंगता हितलाभ (2) अवधि सम्पूरक (3) गंभीर बीमारी सम्पूरक (4) प्रीमियम का परित्याग (Wop) सम्पूरक

63. एन्युटीज (पेंशन)

(1) तत्काल एन्युटी, (2) विलम्बित एन्युटी (3) जीवन एन्युटी (4) गारंटीड अवधि एन्युटी (5) क्रय मूल्य वापसी के साथ एन्युटी

64. ग्राहक की जरूरतें

जरूरतों की पहचान/परिमाणन/प्राथमिकता तक करना तथा उपलब्ध उत्पादों में से उपयुक्त बीमा अथवा बचत उत्पाद क्रय करने की अनुशंसा करना। ग्राहक की जरूरतों को पहचानना/परिमाणन करना/ तथा उपलब्ध संसाधनों के आधार पर उनकी प्राथमिकता तय करना।

65. अन्वेषण

66. अच्छा ग्राहक-व्यवहार

अभिकर्ता के कर्तव्य/दायित्व (2) ग्राहक की आवश्यकतायें (3) अभिकर्ता पारिश्रमिक प्रथम वर्ष 35 प्रतिशत (4) प्रकटन (5) उपयुक्त पॉलिसी का सुझाव देना (6) मंथन (ग्राहक को बार-बार एक

67. दावे

पॉलिसी या उत्पाद से जोड़ना मंथन कहलाता है) ग्राहकों के साथ दीर्घावधि सम्बंध।

68. विधि तथा ग्राहक

परिपक्वता दावा, उत्तर जीविता लाभ, घटी बीमा राशि का भुगतान, चुकता मूल्य नहीं दावा मृत्यु दावे (1) शीघ्र (2) सामान्य

पारिश्रमिक 1938 बीमा अधिनियम (2) छूट देने का निषेध (3) बीमा एजेंटों का लाईसेन्सीकरण (4) न्याय/न्यासी (5) उच्च तथा निम्न जोखिमयुक्त ग्राहक -

69. धारा - 42

धारा 40 (1) लाईसेन्स प्राप्त अभिकर्ता के अतिरिक्त अन्य व्यक्ति को बीमा प्राप्त करने के लिये किसी भी प्रकार से भुगतान का निषेध करता है।

70. धारा-44

बीमा एजेंटों का लाईसेन्सीकरण पांच वर्षों तक एजेन्सी चलाने के पश्चात् एजेन्सी समाप्त होने पर भी नवीकरण कमीशन देय है यदि समाप्ति वर्ष से पूर्व कम से कम 50,000 कुल बीमित राशि की पॉलिसी उस वर्ष में बीमाकर्ता (एल.आई.सी.) को मिली हो।



Samal