అధ్యాయం – 5

జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు – 1

ఉత్పత్తులు రెండు రకాలు: 1) ప్రత్యక్ష (Tangible): ఇది భౌతిక వస్తువుల్ని ఉదాహరిస్తుంది. వీటిని స్పర్శతో అనుభూతి చెందటానికి వీలుంటుంది. ఉదాహరణ: ఒక కారు లేదా ఆహారం. 2) పరోక్ష (Intangible): ఇవి కంటికి కనిపించని వస్తువులు. వీటిని పరోక్షంగా అనుభూతి చెందాల్సిందే.

జీవిత బీమా పరిశ్రమ కాల క్రమేణా మనిషి అవసరాలకు అనుగుణంగా అనేక రకాల క్రొత్త పాలసీలను అందిస్తున్నది. జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు పాలసీ హోల్డర్ తన జీవిత దశలకు అనుకూలంగానూ, మారుతున్న అవసరాలకు అనుగుణం గానూ, అతడు తట్టుకోగల సామర్ధ్యానికి అనుకూలంగాను వివిధ ప్రయోజనాలు, వాటితోపాటు అనేక రకాలైన ధరలకు సంబంధించిన అంశాలుగా ఉత్పత్తులు తయారు అవుతున్నాయి.

సాంప్రదాయ బద్ధమైన జీవిత బీమా ఉత్పత్తులు (Traditional Life Insurance Products): Endowment Plans, Whole Life Plans, Money Back Plans, Joint Life Plans, Children Plans, Single Premium Plans, Term Assurance Plans, Return of Premium Plans,Unit Linked Plans మరియు Riders అనగా Accident Benefit Rider, Disability Benefit Rider, Critical illness Rider వంటి అదనపు సౌలభ్యాలు కల్పించబడుతున్నాయి.

సమాన (par) మరియు అసమాన (Non-par) స్కీములు: "సమాన (par)" అనే పదం జీవిత బీమా సంస్థ లాభాలలో పాలుపంచుకునే విధానాన్ని సూచిస్తున్నది. అలాగే "అసమాన (Non-par)" అనే పదం జీవిత బీమా సంస్థ లాభాలలో పాలుపంచుకోని విధానాన్ని సూచిస్తున్నది.

01. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది తాకుటకు వీలు కాని ఉత్పత్తి (intangible) ఏది ?
   A) కారు
   B) ఇల్లు
   C) జీవిత బీమా
   D) సబ్బు — C

02. ఒక టర్మ్ బీమాకు చెల్లించే ప్రీమియం, పూర్తి జీవిత బీమా పద్ధకాలకు చెల్లించే ప్రీమియం కన్నా _________
   A) బాగా ఎక్కువ
   B) తక్కువ
   C) సమానం
   D) చెప్పుకోదగినంత ఎక్కువ (substantially higher) — B

03. ఒక పాలసీ హోల్డరు మరణించిన సందర్భంలో, అతడి తనఖాకి _________ జీవిత బీమా చెల్లిస్తుంది
   A) టర్మ్
   B) తనఖా
   C) పూర్తి జీవిత కాల బీమా (whole)
   D) ఎండోమెంట్ — B

04. ఎంత ______ ప్రీమియంని మీరు మీ జీవిత బీమాకి చెల్లిస్తారో, మీరు మరణించిన సందర్భంలో లబ్దిదారునికి చెల్లించే పరిహారం ______ ఉంటుంది ?
   A) ఎక్కువ, ఎక్కువ
   B) తక్కువ, ఎక్కువ
   C) ఎక్కువ, తక్కువ
   D) వేగంగా, నిదానంగా — A

05. ఈ క్రింది వాటిలో ఒక టర్మ్ బీమా ప్లాన్ కి సంబంధించి ఏ ఎంపిక సరైనది
   A) టర్మ్ బీమా ప్లాన్లు జీవిత కాలం పాటు రెన్యువల్ చేసుకోగలిగే (renewability) ఎంపికతో వస్తాయి
   B) అన్ని టర్మ్ బీమా ప్లాన్లు ఒక అంతర్నిర్మిత రైడరుగా దొరుకుతాయి
   C) టర్మ్ బీమాని స్టాండ్-ఎలోన్ పాలసీగానూ, రైడర్ మరో పాలసీతో రైడర్ ని గానూ కొనుగోలు చేయవచ్చు
   D) ఒక టర్మ్ బీమా ప్లాన్ ని మొత్తం జీవిత బీమా ప్లాన్ గా మార్చగలిగే సదుపాయం లేదు — C

06. తగ్గుతున్న బీమా పథకాలలో చెల్లించిన ప్రీమియంలు కాలక్రమేణా _________ ఉంటాయి
   A) పెరుగుతాయి
   B) తగ్గుతాయి
   C) స్థిరంగా ఉంటాయి
   D) తిరిగి చెల్లింపులు జరుగుతాయి — C

07. ఒక టర్మ్ పాలసీలో ఉండే మార్పిడి ప్రత్యామ్నాయాన్ని (conversion option) ఉపయోగించి మీరు దానిని_______ గా మార్చుకోవచ్చు.
- A) పూర్తి జీవిత కాలపు పాలసీ
- B) తనఖా (martgage) పాలసీ
- C) బ్యాంక్ FD
- D) తగ్గించి వేసే టర్మ్ పాలసీ — A

08. జీవిత బీమా ఉత్పత్తికి గల ప్రాధమిక ప్రయోజనం ఏమిటి ?
- A) పన్ను రాయితీలు
- B) సురక్షితమైన పెట్టుబడుల మార్గం (avenue)
- C) ఒక వ్యక్తి యొక్క ఉత్పాదక సామర్ధ్యానికి గల ఆర్ధిక విలువ నశించి పోకుండా భద్రతనివ్వడమే ఒక జీవిత బీమా ఉత్పత్తి వెనుక గల ప్రాధమిక ప్రయోజనం
- D) సంపద కూడపెట్టడం — C

09. ఈ క్రింది వారిలో ఎవరికి టర్మ్ ప్లాన్ ని కొనమని సూచన ఇస్తారు ?
- A) బీమా కాలవ్యవధి తరువాత డబ్బు అవసరం ఉన్న వ్యక్తికి
- B) బీమా అవసరం ఉండి, ఎక్కువ బడ్జెట్ ఉన్న వ్యక్తికి
- C) బీమా అవసరం ఉండి, తక్కువ బడ్జెట్ ఉన్న వ్యక్తికి
- D) రిటర్న్స్ బాగా వచ్చే బీమా ఉత్పత్తి అవసరం ఉన్న వ్యక్తికి — C

10. తగ్గుతున్న టర్మ్ బీమాకు సంబంధించి క్రింది వాటి లో ఏది సత్యం ?
- A) కాల వ్యవధి తో పాటు డెత్ బెనిఫిట్ తగ్గుతుంది
- B) కాల వ్యవధి తో పాటు ప్రీమియం తగ్గుతుంది
- C) కాల వ్యవధి లో ప్రీమియం స్థిరంగా ఉంటుంది
- D) తగ్గుతున్న టర్మ్ బీమాకు తనఖా పాలసీ ఉదాహరణ — C

11. ఎండోమెంట్ అస్సురేన్సు కు సంబంధించి ఈ క్రింది వాటిలో సరైన స్టేట్ మెంట్ ఏది ?
- A) దీనిలో డెత్ బెనిఫిట్ అంశం మాత్రమే ఉంది
- B) ఇది ఒక జీవన (survival) ప్రయోజనం అంశం మాత్రమే ఉంది
- C) దీనిలో డెత్ బెనిఫిట్ తో పాటు జీవన ప్రయోజనం అంశం కూడా ఉంది
- D) ఇది టర్మ్ ప్లాన్ ని పోలి ఉంటుంది — C

12. ఈ క్రింది వాటిలో ఏది ఎండోమెంట్ అస్సురేన్సు ప్లాన్ కి ఉదాహరణ ?
- A) తనఖా విదిపించుకునే (Mortgage Redemption) ప్లాను
- B) క్రెడిట్ జీవిత బీమా ప్లాను
- C) మనీ బ్యాక్ ప్లాను
- D) పూర్తి జీవిత కాలపు బీమా — C

-M.Chandrasekhar, Development Officer, LIC of India, GIDDALUR, Mobile: 98664 97149