అధ్యాయం – 17

వృత్తిగా జీవిత బీమా ఏజెన్సీ

భారత ఒప్పంద చట్టంలోని సెక్షన్ 182 ప్రకారం, ఏజెంట్ అనే వ్యక్తి ఓ మూడో వ్యక్తితో వ్యవహరించడం కోసం, మరో వ్యక్తి తరపున ఏదైనా చర్య చేపట్టేందుకు నియమించబడినవారు. ఏ వ్యక్తి తరుపునైతే ఏజెంట్ గా పనిచేస్తాడో ఆ వ్యక్తిని ప్రిన్సిపాల్ అని అంటారు.
ఏజెంట్ ప్రిన్సిపాల్ తరపున విక్రేతగా అధికారం కలిగి ఉంటూ, వ్యాపారాన్ని అభ్యర్థించడం, సేకరించడం, కొనసాగించేలా చేయడం కోసం కమీషన్లను అందుకుంటాడు. ఖాతాదారులతో సంబంధాలను పెంపొందించుకొనుట, ఖాతాదారులకు నైపుణ్యంతో కూడిన ఆర్థికసలహా ఇవ్వడం ఏజెంట్ విధులు.

బీమా చానల్స్: 1) బీమా ఏజెంట్, 2) కార్పొరేట్ ఏజెంట్, 3) బ్రోకర్స్, 4) బ్యాంకు అష్యూరెన్స్. వ్యక్తి గత ఏజెంట్ సంస్థకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాడు, బ్రోకర్ బీమదారునికి ప్రాతినిధ్యం వహిస్తాడు.

ప్రత్యక్ష మార్కెటింగ్: 1) టెలీ మార్కెటింగ్, 2) మెయిల్ మార్కెటింగ్, 3) ఇంటర్నెట్ మార్కెటింగ్, 4) కార్యాలయ క్షేత్ర మార్కెటింగ్.

జీవిత బీమా ఏజెన్సీ వృత్తిలో విజయం సాధించడానికి కావాల్సినవి: రాణించాలనే తపన (Fire in the Belly), సానుకూల స్వీయ ప్రతిష్ఠ (Positive Self Image), సొంతంగా చొరవ చూపడం (Being a Self Starter), ప్రజలతో సంబంధాలను పెంచుకుని సంభాషించగల సామర్థ్యం, నైతిక విలువలు, మార్కెట్ మరియు కార్యాలయంలో మంచి ప్రవర్తన.

బీమా రంగంలో అనైతిక ప్రవర్తన: 1) తప్పుదారి పట్టించడం (Mis-representation), 2) తప్పు ఉదాహరణలు (Wrong illustrations), 3) ప్రతి క్షేపణము లేదా మార్పిడి (మరొకదానికి మార్చుట), 4) తప్పు సలహా (Mis-selling).

వృత్తి నైపుణ్యం: 1) విస్తుత విద్య ప్రక్రియ ద్వారా అర్హత పొందుతారు, 2) తాము చేస్తున్న పనికి ఉన్నత స్థాయి సాంకేతిక నైపుణ్యాన్ని జోడిస్తారు, 3) ఉన్నత స్థాయి నైతిక విలువలకు కట్టుబడి ఉంటారు, 4) జీవితాంతం నేర్చుకోవడం, వృత్తి నైపుణ్యాన్ని పెంచుకుంటారు.

01. క్రింది ప్రకటనల్లో ఏది సరైనదో కాదో చెప్పండి ?
   - A) ఒక వ్యక్తిగత బీమా ఏజెంట్ బీమా కంపెనీ ప్రతినిధి. ఏజెంట్-ప్రిన్సిపాల్ సంబంధం వారిని పర్యవేక్షిస్తుంది
   - B) ఒక వ్యక్తిగత బీమా ఏజెంట్ ప్రాథమిక సంబంధం, బాధ్యత బీమా కొనుగోలుదారు విషయంలో ఉంటుంది
   - C) బీమా చేసిన వ్యక్తి తరపున ప్రాతినిధ్యం వహించే బీమా బ్రోకర్ సాధారణంగా ఏదేని ఒక బీమా కంపెనీకి ప్రత్యేకించి సేవలు అందించే ఎలాంటి కాంట్రాక్టు ఒప్పందం కలిగి ఉండరు
   - D) వినియోగదారుని ప్రత్యేక అవసరాలకు సరిపడే సరైన ఉత్పత్తిని, కంపెనీని ఎంచుకునేటప్పుడు బీమా బ్రోకర్ వినియోగదారు ప్రయోజనాలకు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు B

02. 1964లో హార్వార్డ్ బిజినెస్ రివ్యూ "ఒక మంచి విక్రేతను తయారు చేసేదేమిటి" పై ఓ కథనాన్ని ప్రచురించింది. రచయితలు ఆసక్తికరమైన ఓ నిశిత దృష్టిని వెలుగులోకి తెచారు. ఒక మంచి విక్రేత ప్రాథమికంగా 2 మంచి లక్షణాలను కలిగి ఉంటారు. ఆ 2 ఏమిటి ?
   - A) ఆప్యాయత మరియు విజయం సాధించాలనే ఉత్సాహం (Affection and zeal to succeed)
   - B) సహనం మరియు చురుకుదనం ((Patience and pro-activeness)
   - C) సహానుభూతి మరియు ఆత్మాభిమాన చోదకం (Empathy and ego drive)
   - D) వృద్ధి చెందటానికి ఆకలి మరియు ఆత్మ విశ్వాసం (Hunger for growth and self-confidence) C

03. కాలవ్యవధి ప్రారంభంలో అమల్లో ఉన్న మొత్తం పాలసీలతో కాల వ్యవధి చివరలో అమల్లో ఉన్న పాలసీల నిష్పత్తిని __ అని అంటారు.
   - A) నిరంతర యత్నం లేదా నిరంతరత (Persistency)
   - B) నిలకడత్వం (Consistency)
   - C) ఏకీకరణం (Uniformity)
   - D) ఆధారపడదగినది (Reliability) A

04. ఒక బీమా ఏజెంట్ అనే వ్యక్తి ప్రత్యేకించి __________ కు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు.
   - A) వినియోగదారుడు
   - B) బీమా కంపెనీ
   - C) ప్రభుత్వం
   - D) IRDA B

05. ప్రత్యక్ష మార్కెటింగ్ లో కింది వాటిలో ఏవి ఉంటాయి ?
   - A) టెలీ మార్కెటింగ్
   - B) బీమా ఏజెంట్ లు
   - C) బ్యాంకు అష్యూరెన్స్
   - D) పైనవన్నీ D

06. "మిమ్మల్ని బాధించే వాటిని దేనితోనూ ఇతరులను గాయపరచకు". నైతిక విలువలకు సంబంధించిన ఈ బంగారు నిబంధనను ఏ మతంలో బోధిస్తున్నారు ?

A) బౌద్ధమతము
B) క్రైస్తవ మతము
C) హిందూ మతము
D) యూద మతము — A

07. ఓ దరఖాస్తుదారుడు మొదటిసారిగా దరఖాస్తును చేసుకున్నప్పుడు, వాళ్ళు జీవిత బీమాలో (గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి) ___________ ప్రాక్టికల్ శిక్షణ తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

A) 25 గంటలు
B) 50 గంటలు
C) 75 గంటలు
D) 100 గంటలు — B

08. ఏజెంట్ కు జారీ చేసిన లైసెన్స్ _______ ఏళ్ళకు చెల్లుబాటు అవుతుంది.

A) ఒక ఏడాది
B) రెండేళ్ళు
C) మూడేళ్ళు
D) ఐదేళ్ళు — C

09. భారత ఒప్పంద చట్టంలోని 182 సెక్షన్ ప్రకారం, ________ అంటే మరో వ్యక్తి తరుపున ఏదేని చర్య చేపట్టేందుకు లేదా మూడో వ్యక్తితో వ్యవహరించేందుకు మరో వ్యక్తి ప్రతినిధిగా నియమించబడిన వారు.

A) ముఖ్య అధికారి
B) తాత్కాలిక అధికారి
C) మధ్యవర్తి
D) ఏజెంట్ — D

10. ఒక బీమా బ్రోకర్ __________ కు ప్రాతినిధ్యం వహిస్తారు.

A) బీమా కంపెనీ
B) బీమా చేసిన వ్యక్తి
C) బీమా కంపెనీ ల సంఘం
D) ఇప్పటికే బీమా తీసుకున్న వ్యక్తుల సమూహం — B

11. క్రింది వాటిలో ఏది బీమా మార్కెట్ ప్రాదేశిక ప్రమాణాల సంఘం (I.M.S.A. = Insurance Marketplace Standards Association) సూత్రాలలో రెండో సూత్రాన్ని ప్రతిబింబిస్తుంది ?

A) పోటీతత్వం, వినియోగదారు కేంద్రీకృత అమ్మకాలు, సేవను అందించడం కోసం
B) చురుకైన మరియు న్యాయమైన పోటీలో పాలుపంచుకోవడం కోసం
C) వినియోగదారు ఫిర్యాదులు, వివాదాలను న్యాయబద్ధంగా, వేగవంతంగా నిర్వహించడం కోసం
D) ఈ నైతిక మార్కెట్ ప్రవర్తన సూత్రాలతో పొందికను సాధించే విధంగా అర్థవంతంగా రూపకల్పన చేసిన పర్యవేక్షణ, సమీక్ష, వ్యవస్థను నిర్వహించడానికి. — A

12. కంపోజిట్ లైసెన్స్ ను పునరుద్ధరించే ముందు, దరదాస్తుదారు గుర్తింపు పొందిన సంస్థ నుంచి _______ కాలం పాటు రెన్యువల్ శిక్షణను తీసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

A) 25 గంటలు
B) 50 గంటలు
C) 35 గంటలు
D) 75 గంటలు — C

13. నిరంతర యత్నం (Persistency) పై మార్గదర్శకాలను _________ నుంచి అమలు చేయాలని IRDA నిర్ణయించింది.

A) జూలై 1, 2011
B) జూలై 1, 2012
C) జూలై 1, 2013
D) జూలై 1, 2014 — D