

CHAPTER 1

विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरण भारतातील विमा उद्योगाचे नियंत्रक आहेत.

विमा ही जोखीम हस्तांतरणाची पद्धत आहे.

कुटुंबातील मिळवत्या व्यक्तीचा अकाली मृत्यू झाल्याने संपूर्ण कुटुंबाला त्रास सहन करावा लागणे अशा प्रकारच्या घटनांपासून कुटुंबाला वाचवण्यासाठी जीवन विमा विकत घेण्यास प्रवृत्त करतात.

जोखीम घडण्याची शक्यता कमी करण्याच्या उपायांना नुकसान प्रतिबंधन उपाय असे म्हणतात.

विमाकर्त्याकडे जोखीम हस्तांतरित करून, मनाची शांतता राखता येते आणि आपल्या व्यवसायाचे अधिक चांगल्याप्रकारे नियोजन करता येते.

आधुनिक विम्याच्या व्यवसायाची पाळेमुळे लॉंडन पर्यंत जाऊन पोहोचतात.

विम्याच्या संदर्भात 'जोखीम धारण म्हणजे अशी परिस्थिती ज्यात एखादा जोखीम आणि त्याचे परिणाम सहन करण्याचे ठरवतो.

जोखीम स्वीकारण्यापूर्वी विमाकर्ते दर निर्धारण करण्याच्या उद्देशाने मालमत्तेचे सर्वेक्षण आणि निरीक्षण करून घेतात.

नुकसानीला सामोरे जाणाऱ्या काही थोड्या लोकांचे नुकसान, तशाच प्रकारच्या घटना / परिस्थितीला सामोरे जाणाऱ्या लोकांमध्ये वाटून घेण्याच्या प्रक्रियेला विमा असे म्हणतात.

प्रकरण 2

जीवन विमा व्यवसायाचे मालमत्ता, जोखीम, पारस्पायीकतेचे तत्व आणि जीवन विमा करार हे घटक असतात.

अर्थसहाय्य हा जीवन विमा व्यवसायाचा घटक नाही.

प्राध्यपक ह्युबेनर यांनी मानवी जीवनाचे मूल्य (HLV) ही संकल्पना तयार केली.

मानवी जीवन मूल्य ही व्यक्तीला गरज असलेली विम्याची रक्कम निश्चित गणन करण्यासाठी ची पद्धत आहे.

मुदत विम्याशी बचतीचा घटक संबंधित नाही.

जीवन विमा पॉलिसी हे आश्वासनांचे करार असतात तर साधारण विमा पॉलिसी भरपाईचे करार असतात.

चिंतामुक्त गुंतवणूक हा रोख मूल्य विमा करारांच्या फायद्यांपैकी एक फायदा आहे.

प्रकरण 3

एका वैध कराराचा विमा हप्त्याशी संबंधित घटक म्हणजे मोबदला.

गुन्हेगारी मार्गांनी वापरलेला दबाव म्हणजे बळजबरी.

लाच हा करारासाठी वैध मोबदला नाही.

अज्ञान व्यक्ती जीवन विमा करार करण्यास अपात्र असतात.

माहित असलेल्या भौतिक सत्यस्थिती विमा प्रस्ताव फॉर्मवर उघड करणे हे “सर्वोच्च चांगुलपणा” च्या तत्वाचे पालन आहे.

मित्र एकमेकांसाठी विमा घेऊ शकत नाहीत कारण त्यांच्यात विमा करण्यायोग्य स्वारस्य उपस्थित नसते.

जीवन विम्याच्या बाबत विमा घेताना विमा करण्यायोग्य स्वारस्य उपस्थित असले पाहिजे.

प्रकरण 4

विमा अनपेक्षित घटनांपासून संरक्षण पुरवतो.

एखाद्याला त्याचा पहिला पगार मिळताच त्याने आर्थिक नियोजन सुरु केले पाहिजे.

कर चुकवणे हे कर देयता नियोजनाचे उद्दिष्ट नव्हे.

बचत हे उपभोग पुढे ढकलणे आणि तरलता कमी करणे यांचा संयोग आहे.

एखादी व्यक्ती निवृत्ती नंतर पूर्वीच्या बचतीचे महत्व सर्वाधिक जाणते.

गुंतवणूक कालावधी जितका जास्त तितका परतावा अधिक.

व्यवहाराची उत्पादने म्हणून बँक सुरक्षा ठेवी वर्गीकृत केल्या जाऊ शकतात.

आकस्मिक उत्पादने म्हणून विमा उत्पादने वर्गीकृत केली जाऊ शकतात.

संपत्ती साठवणुकीचे उत्पादने म्हणून समभाग वर्गीकृत केली जाऊ शकतात.

महागाई म्हणजे एखाद्या अर्थरचनेत काही कालावधी मध्ये वस्तूंच्या आणि सेवांच्या किमतींच्या साधारण पातळी मध्ये होणारी वाढ.

आक्रमक जोखीम स्वभाव संपत्ती साठवण गुंतवणूक शैली वापरण्याची शक्यता अधिक आहे.

प्रकरण 5

जीवन विमा हे अमूर्त उत्पादन आहे.

संपूर्ण जीवन विम्यासाठी दिला जाणारा विमा हप्ता मुदत विम्यासाठी दिल्या जाणाऱ्या विमा हप्त्यापेक्षा अधिक असतो.

तुम्ही तुमच्या जेवण विम्यासाठी जितका अधिक विमा हप्ता भराल, तितकी तुमच्या मृत्युच्या घटनेत लाभधारकांना मिळणारी भरपाई अधिक.

मुदत विमा स्वतंत्र पॉलिसी म्हणून खरेदी केला जाऊ शकतो त्याच बरोबर अन्य पॉलिसी बरोबर पुरवणी म्हणूनही घेतला जाऊ शकतो.

मुदत विम्यामध्ये उपस्थित असणारा परिवर्तनियतेचा पर्याय वापरून तुम्ही संपूर्ण जीवन पॉलिसी मध्ये परिवर्तित करू शकता.

व्यक्तीच्या उत्पादक क्षमतांच्या आर्थिक मूल्याचे होणारे नुकसान हा जीवन विमा उत्पादनाचा प्राथमिक उद्देश असतो.

ज्या व्यक्तीला विम्याची गरज आहे पण त्याचे अंदाजपत्रक लहान आहे त्याच्यासाठी मुदत विमा योजना हा चांगला पर्याय आहे.

सावधी विमा आश्वासन योजनेत मृत्यूचा फायदा आणि टिकून राहाण्याचा फायदा हे दोन्ही फायदे मिळतात.

पैसे परतावा योजना हे सावधी विमा आश्वासन योजनेचे उदाहरण आहे.

CHAPTER 6

युनिव्हर्सल जीवन विमा प्रथम यूएसए (USA) मध्ये सुरु करण्यात आला.

पारंपारिक विमा उत्पादनांमध्ये परताव्याचा दर निश्चित करणे सोपे नाही.

समभागांबद्दल सहज असणारे आणि माहितगार लोक परिवर्तनीय जीवन विमा खरेदी करण्याची सर्वाधिक शक्यता असते.

युलिप योजना त्यांची मुदत, खर्च आणि बचतीचे घटक याबाबत पारदर्शक असतात.

युलिपच्या बाबतीत जीवन विमाकर्ता युनिटच्या मूल्याची हमी देत नाही.

आयआरडीए (IRDA) चा संकेतानुसार भारतात अनुमती असलेल्या अपारंपरिक बचत जीवन विमा उत्पादनांमध्ये युनिट संबद्ध विमा योजना आणि परिवर्तनीय विमा योजना यांचा समावेश होतो.

जीवन विमा उत्पादनामधील बंधन मुक्तीचा संदर्भ संरक्षण आणि बचतीच्या घटकांचे विभाजन यांच्याशी आहे.

CHAPTER 7

अकाली मृत्यूची जोखीम निवृत्ती वेतनातून संरक्षित केली जाऊ शकत नाही.

विमाकर्ता ज्या कालावधीत वार्षिकीची रक्कम अदा करतो त्याला 'तरलीकरण कालावधी' असे म्हणतात.

वार्षिकीची देय रक्कम, मुदल, गुंतवणूक कालावधी, परताव्याचा दर आणि वार्षिकी च्या देय रकमांचा कालावधी यावर अवलंबून असतात.

वार्षिकीची देय रक्कम वार्षिकीच्या कालावधीच्या व्यस्त प्रमाणात असते.

एका विशिष्ट कालावधीसाठी समान कालांतराने समान रोख प्रवाह हे सामान्य वार्षिकीचे उत्तम उदाहरण आहे.

CHAPTER 8

आयआरडीए (IRDA) म्हणजे विमा नियामक आणि विकास प्राधिकरण.

टीपीए या संज्ञेचा संदर्भ "तिसऱ्या बाजूच्या प्रशासक" असा आहे.

कुटुंब फ्लोटर् पॉलिसी मध्ये पती, पत्नी आणि दोन मुले यांना आश्वसित केले जाते. काही पॉलिसी दोनपेक्षा जास्त मुलांना, आई-वडील आणि त्याच बरोबर सासू-सासरे यांनासुद्धा विमा आश्वसित करतात. संपूर्ण कुटुंबाला दिले जाणारे विमा संरक्षण निवडलेल्या

फेब्रुवारी 2013 मध्ये जारी केलेल्या आयआरडीए (IRDA) विनियमा नुसार, नवीकरणासाठी समाप्ती तारखेनंतर 30 दिवसांचा कालावधी अनुमत असतो.

आंतररुग्ण म्हणजे रुग्णालयात भरती झाल्यानंतर ज्याच्यावर उपचार केले जातात असा विमाधारक.

- समूह /मंडळ /संस्था /कॉर्पोरेट संस्था, यांचे जर केंद्रीय प्रशासकीय कार्यालय असेल आणि विमा संरक्षण घेणाऱ्या व्यक्तींची किमान संख्या संबद्ध असेल तर त्यांच्यासाठी समूह विमा पॉलिसी उपलब्ध असते.

प्रकरण 9

जेव्हा महत्वाची व्यक्ती दीर्घकाळ काम करू शकत नाही तेव्हा होणारे नुकसान महत्वाच्या व्यक्तीच्या विम्याच्या अंतर्गत संरक्षित केले जाते.

एमडब्ल्यूपी कायद्याच्या कलम 6 अंतर्गत खरेदी केलेल्या मुदत जीवन पॉलिसी न्यायालयाच्या अटॅचमेंट आणि कर्जदारांच्या पोहोचेच्या बाहेर असतात.

कर्जदाराला व्याज आकारायचे पण त्यांनी त्यांची मालमत्ता संलग्न म्हणून गहाण टाकायची पण मालमत्तेचा ताबा कर्जदाराकडे ठेवायचा या पद्धतीला तारण म्हणतात.

तारण मुक्ती विमा गृहकर्ज घेणाऱ्याला विमा संरक्षण देतो.

CHAPTER 10

- सोप्या भाषेत, विमाधारकाद्वारे विमा पॉलिसी खराडी करण्यासाठी दिलेली किंमत म्हणजे मुदतीचा विमा हप्ता.
- विमा पॉलिसीसाठी विमा हप्ता ठरवण्याच्या पद्धतीमध्ये मर्त्यता, व्याजदर, खर्च व्यवस्थापन आणि राखीव रक्कम यांचा विचार अंतर्भूत असतो.
- एकूण विमाहप्ता म्हणजे निव्वळ विमाहप्ता अधिक ज्याला अधिभार म्हणतात अशी रक्कम.
- पॉलिसी बंद होणे म्हणजे पॉलिसीधारक विमाहप्ते भरणे बंद करतो. पैसे काढून घेणे म्हणजे पॉलिसीधारक पॉलिसी समर्पण करतो आणि पॉलिसीच्या प्राप्त रोख मूल्याची रक्कम स्वीकारतो.
- जीवन विमाधारकाचा प्रत्यक्ष अनुभव गृहीत धरलेल्या अनुभवापेक्षा चांगला असल्याचा परिणाम यातून अतिरिक्त रक्कम निर्माण होते.
- अतिरिक्त रक्कमेचे वाटप पतदारी आवश्यकता राखण्यासाठी आणि मुक्त मालमत्ता वाढवण्यासाठी असू शकतो.

CHAPTER 11

पारपत्र हे वयाच्या प्रमाण दाखल्याचे उदाहरण आहे.

रेशन कार्ड हा वयाचा अ-प्रमाण पुरावा मानला जातो.

पॅनकार्ड हा निवासाचा वैध पुरावा नाही

विमा खरेदी केल्यानंतर वाढलेले धोकादायक वर्तन याला नैतिक धोका म्हणता येऊ शकते.

उंची, वजन आणि रक्तदाब हे काही घटक आहेत जे वैद्यकीय तज्ञाच्या अहवालात तपासले जातात.

उत्पादनाची माहिती देण्यासाठी विमा कंपन्यांद्वारे वापरला जाणारा माहितीपत्रक हा औपचारिक कायदेशीर दस्तावेज आहे.

प्रस्ताव देण्यासाठी वापरला जाणारा अर्जाचा दस्तावेज सामान्यपणे प्रस्ताव फॉर्म म्हणून ओळखला जातो.

पॉलिसीधारक पॉलिसी संबंधी समाधानी नसल्यास, तो/ती मुक्त- पुनर्विचार कालावधीत, म्हणजेच पॉलिसी दस्तावेज मिळाल्यापासून 15 दिवसात परत करू शकतो.

मुक्त-पुनर्विचार कालावधीत पॉलिसीधारकाने पॉलिसी परत केल्यास त्यासंदर्भात, विमा कंपनी विमा संरक्षण पुरावल्याच्या कालावधीच्या प्रमाणातील विमाहसा, वैद्यकीय तपासणीचा खर्च आणि स्टॅपड्युटी आकार वजा जाता उर्वरित विमाहसा विमा कंपनी परत करते.

बेकायदेशीर स्रोत लपवून मुख्य आर्थिक प्रवाहात आणण्याच्या प्रक्रियेला मनी-लॉड्रिंग असे म्हणतात.

CHAPTER 12

पॉलिसी दस्तावेज म्हणजे विमाकर्ता आणि विमाधारक यांच्यातील कराराचा पुरावा.

प्रथम विमाहसा पावती म्हणजे पॉलिसी करार सुरु झाल्याचा पुरावा असतो.

प्रथम विमाहसा प्राप्त झाल्यानंतर, मिळणाऱ्या पुढील विमाहस्यांसाठी विमा कंपनी नवीकरण विमाहसा पावती जारी करते.

विमाकर्त्याकडून मूळ विमा पॉलिसी हरवली तर, विमा कंपनी करारात कोणतेही बदल न करता पॉलिसीची नक्कल देऊ करते.

पॉलिसी दस्तावेजावर सक्षम प्रधिकार्याची स्वाक्षरी असली पाहिजे आणि भारतीय पॉलिसी स्टॅप कायदानुसार त्यावर शिक्का असला पाहिजे.

“विमा करार लिहित असताना एखादी स्त्री गरोदर असेल तर तिच्या गरोदरपणाच्या काळात मृत्यू आल्यास त्या प्रसंगात संरक्षण देण्यास प्रतिबंध करणारे विधान” प्रमाण पॉलिसी दस्तावेजाच्या पॉलिसी विशिष्ट तरतुदींमध्ये समाविष्ट केली जाईल.

CHAPTER 13

जेथे नामनिर्देशित व्यक्ती अज्ञान असते तेथे पॉलिसीधारकाला नियुक्त व्यक्तीची नेमणूक करावी लागते.

विमा कायदा 1938 चे कलम 39 च्या अंतर्गत पॉलिसी नामनिर्देशन अनुमत केले जाते.

विमा कंपनीकडून पॉलिसी तारण ठेवून कर्ज घेतले असेल तर त्यासंदर्भात विमा कंपनीच्या पक्षात पॉलिसी निर्देशन केल्याने नामनिर्देशन रहित होणार नाही.

नामानिर्देशिताला विमाहक्कावर पूर्ण (किंवा अंशतः) हक्क नसतो.

पॉलिसीला हमीसह समर्पण मूल्य प्राप्त होण्यासाठी सलग किमान 3 वर्षे विमाहसे भरावे लागतात.

सवलतीच्या काळातही विमाहसा भरला गेला नाही तर विमा पॉलिसी बंद झाली असे समजण्यात येते.

सवलतीचा प्रमाण कालावधी एक महिना किंवा 31 दिवस असते.

पॉलिसीधारकाने देय तारखेला विमाहसा भरला नाही आणि सवलतीच्या काळात तो मरण पावला तर विमाकर्ता विमाहक्क प्रदान करताना न भरलेल्या शेवटच्या हप्त्याची रक्कम वजा करून उर्वरित रक्कम देईल.

बंद झालेल्या पॉलिसीचे पुनरुज्जीवन करताना, विमा कंपनीकडून विमा करण्याच्या योग्यतेचा पुरावा सर्वात महत्वाचा पैलू मानला जातो.

शुद्ध पॉलिसी निर्देशनाच्या बाबतीत, परीपक्वतेपर्यंत पॉलिसी निर्देशिताला निहित असते. पॉलिसीच्या कालावधीत विमाधारकाचा मृत्यू झाल्यास पॉलिसी विमाधारकाच्या लाभधारकांकडे परत जात नाही. निर्देशित पॉलिसीच्या फायद्यासाठी पात्र असतो..

CHAPTER 14

एड्सग्रस्त रुग्णाला विमा संरक्षण देणे बहुतांशी नाकारले जाईल.

एखाद्या व्यक्तीचा विमा असल्याने तो प्रचंड प्रमाणात मद्यपान करत असेल तर तो नैतिक धोका आहे.

काही रोग पालकांकडून मुलांकडे संक्रमित होतात त्यामुळे वैद्यकीय अंतर्लेखनात अनुवांशिक पार्श्वभूमी विचारात घेतली जाते.

अंतर्लेखक जोखमीची स्वीकारार्हता ठरवतो.

जन्म कुंडली हा वयाचा प्रमाण दाखला नाही.

प्रतिबंधित पदार्थांचा गैरवापर व्यक्तीच्या विमा करण्याच्या योग्यतेवर नकारात्मक परिणाम करेल.

CHAPTER 15

रक्कम-परतावा पॉलिसी च्या बाबतीत विमाहक्क रक्कम ठराविक कालांतराने रक्कम अदा करण्याच्या स्वरूपात दिली जाते.

अपघाती मृत्यू आणि नैसर्गिक मृत्यू या दोन्ही बाबतीत नामानिर्देशिताद्वारे विमाहक्क फॉर्म, अन्त्यसंस्कारांचे प्रमाणपत्र, उपचार करणाऱ्या डॉक्टरांचे प्रमाणपत्र, रुग्णालयाचे प्रमाणपत्र कामावर ठेवानार्यचे प्रमाणपत्र इत्यादी सादर करावे लागतात.

नैसर्गिक मृत्युच्या तुलनेत अपघाती मृत्युच्या प्रसंगात पोलिसांचा प्राथमिक माहित अहवाल, मृत्युच्या कारणांचा अधिकृत चौकशी अहवाल, शवविच्छेदन अहवाल, अंतिम अहवाल इत्यादी जास्तीचे दस्तावेज सादर करावे लागतात.

विमाधारक पॉलिसी सुरु झाल्यानंतर तीन वर्षांत मरण पावला तर त्याला आरंभीचा मृत्यूचा विमाहक्क समजला जातो.

पर्याय । अयोग्य आहे. मुदत विमा पॉलिसी परिपक्व झाल्यानंतर कोणताही विमाहक्क अदा केला जात नाही.

ULIP पॉलिसी परिपक्व होण्यापूर्वी शंकर यांचा मृत्यू झाल्यास विमा आस्थासित रक्कम आणि निधीची रक्कम यांच्यापैकी अधिक असणारी रक्कम अदा केली जाईल.

पॉलिसीचा विमाहक्क सर्व संबद्ध दस्तावेज आणि आवश्यक स्पष्टीकरणे मिळाल्यानंतर 30 दिवसांच्या आत एकतर अदा केला जाईल किंवा विवादास्पद ठरवला जाईल.

प्रकरण 16

पॉलिसीधारकांचे संरक्षण करणे हा विमा नियमांचा मुख्य हेतू आहे.

प्राधिकरण एजंटचा परवाना हरविल्यास, पन्नास रुपये शुल्क भरल्यानंतर परवान्याची नक्कल प्रत देऊ शकते.

अर्जदाराला विमा एजंट होण्यासाठी ५० तासांचे प्रशिक्षण पूर्ण करावे लागेल.

विमा एजंट विमा कंपनीचे प्रतिनिधित्व करतो

एजंटच्या परवान्याचे 3 वर्षांनी नूतनीकरण करावे लागते.

विमा एजंट सवलतीच्या माध्यमातून दलाली वाटून घेणार नाही.

विमा एजंट किंवा मिश्र विमा एजंट म्हणून काम करण्यासाठी परवाना देण्यासाठी/परवान्याचे नूतनीकरण करण्यासाठी प्राधिकरणाला २५० रुपये शुल्क द्यावे लागते.

विमा एजंट होण्यासाठी किमान शैक्षणिक पात्रता आहे १०वी उत्तीर्ण.

एजंट फौजदारी गैरव्यवहारात दोषी असल्याचे आढळल्यास पदनियुक्त व्यक्ती त्याचा परवाना रद्द करेल.

मिश्र एजंट एकाहून अधिक जीवन विमा कंपन्या किंवा सर्वसाधारण विमा कंपन्या किंवा दोन्हीशी व्यवहार करू शकतो.

विमा नियामक व विकास प्राधिकरण विमा एजंट म्हणून काम करण्यासाठी परवाना देते

एजंटच्या परवान्याचे 3 वर्षांनी नूतनीकरण करावे लागते.

CHAPTER 17

बरोबर विधान आहे “वैयक्तिक विमा एजंटचे प्राथमिक नाते व जबाबदारी विमा कंपनीची असते व विमा ग्राहकाची नाही.”

चांगल्या विक्रेत्याकडे समानुभूती व विक्री करण्याची तीव्र आंतरिक इच्छा हे दोन मूलभूत गुण असणे आवश्यक आहे.

विमा एजंट हा प्रामुख्याने विमा कंपनीचा प्रतिनिधी असतो.

दूरध्वनीद्वारे विपणन, पत्राद्वारे विपणन, इंटरनेट, वेब आधारित विपणन व कामाच्या ठिकाणी विपणन यांचा थेट विपणनामध्ये समावेश होतो.

CHAPTER18

विक्री यशस्वीपणे निश्चित करण्यामध्ये संभाव्य ग्राहकाला “होय” म्हणायला मदत करणे महत्वाचे असते.

विमा विक्रीमध्ये संभाव्य ग्राहक शोधणे म्हणजे विम्यामध्ये रस असलेल्या व्यक्तीची नावे गोळा करणे.

अचानक भेटण्यामध्ये लोकांना पूर्वसूचना न देता भेटण्याचा समावेश होतो.

विक्रीचा व्यवसाय म्हणजे मोबदला मिळविण्याच्या हेतूने उत्पादन किंवा सेवा खरेदी करण्यासाठी प्रवृत्त करून व्यावसायिक व्यवहार करण्यासाठी प्रेरित करण्याची कृती.

“जीवन विमा विकला जातो, खरेदी केला जात नाही”.

विक्री कलाही आहे व विज्ञानही आहे.

विमा विक्रीत संभाव्य ग्राहक शोधताना, एखाद्या जातीच्या किंवा समुदायाच्या संघटनांच्या संदस्यांना संपर्क करण्याचे वर्गीकरण नैसर्गिक बाजार वर्गवारीतर्गत केले जाईल.

विम्यामध्ये, पात्र संभाव्य ग्राहक ठरवताना त्यांच्या शैक्षणिक पात्रतेचा विमा खरेदी करण्याच्या निर्णयाशी विशेष संबंध नसतो.

CHAPTER 19

ग्राहकाशी दीर्घकालीन नाते निर्माण करून मिळवता येतात अशा एकूण आर्थिक लाभांना ग्राहक जीवनकाळ मूल्य असे म्हणतात.

विमा ही स्पर्शनीय वस्तू नाही.

ग्राहक नात्यामध्ये पहिली प्रतिमा आत्मविश्वासाने, वेळेत गेल्याने व स्वारस्य दाखविल्याने निर्माण होते.

नैतिक वर्तनामुळे एजंट व विमाकर्त्यामध्ये विश्वास निर्माण करण्यास मदत होते.

सक्रियपणे ऐकण्यात वक्त्याच्या बोलण्याकडे लक्ष देणे, क्वचितप्रसंगी होकार व स्मितहास्य व प्रतिक्रिया देण्याचा समावेश होतो.

संवाद कौशल्ये म्हणजे कामाच्या ठिकाणी व बाहेर इतर कर्मचा-यांशी व ग्राहकांशी प्रभावीपणे संवाद साधण्याची क्षमता.

CHAPTER 20

- आयआरडीएने एकत्रित तक्रार व्यवस्थापन यंत्रणेची (आयजीएमएस) सुरुवात केली आहे जी विमा तक्रारीविषयीच्या माहितीचा केंद्रीय संग्रह व उद्योगातील तक्रार निवारणाचे साधन म्हणून काम करते.
- ग्राहक वाद निवारण संस्थांची प्रत्येक जिल्हा, राज्य व राष्ट्रीय पातळीवर स्थापना करण्यात आली आहे.
- विमा व्यवसायाचा विचार केल्यास बहुतेक ग्राहकांच्या वादांचे वर्गीकरण, दाव्याचे पैसे देण्यात उशीर, दाव्याचे पैसे न देणे, दावे फेटाळणे, नुकसानाचे प्रमाण व पॉलिसीच्या शर्ती, अटी इत्यादी वर्गीमध्ये होते.
- लोकपाल विमाधारकाच्या व विमाकर्त्याच्या परस्पर सहमतीने विचाराधीन विषयांसंदर्भात मध्यस्थ व समुपदेशक म्हणून काम करू शकतो.
 - मध्यस्तीने वाद सुटला नाही, तर लोकपाल त्याला न्याय्य वाटतो व विमाधारकाचे नुकसान भरून काढण्यासाठी आवश्यक असल्यापेक्षा जास्त नाही असा निर्णय विमाधारकाला देईल.

जिल्हा मंचाचे अधिकार क्षेत्र २० लाख रुपयांपर्यंतच्या वस्तू किंवा सेवा व दावा करण्यात आलेली नुकसानभरपाईशी संबंधित तक्रारी हाताळण्याचे असते.

राज्य आयोग २० लाख ते १०० लाख रुपयांपर्यंतचे ग्राहक वाद हाताळेल.

ज्या विमा लोकपालाच्या प्रादेशिक कार्यक्षेत्रांतर्गत विमाकर्त्याचे कार्यालय येते त्याच्याकडे तक्रार दाखल करायची असते.

लोकपालाकडे लिखित स्वरूपात तक्रार करावी लागते.

तक्रारदाराने विमाकर्त्याने तक्रार फेटाळताच एका वर्षात लोकपालाकडे दाद मागितली पाहिजे.

तक्रारदाराने लोकपालापूर्वी ग्राहक मंचाकडे दाद मागण्याची गरज नसते.

लोकपालाकडे तक्रार करण्यासाठी कोणतेही शुल्क/खर्च द्यावा लागत नाही.