

अध्याय - 17

व्यवसाय के रूप में जीवन बीमा अभिकरण

1. अभिकर्ता

◌: भारतीय अनुबन्ध अधिनियम की धारा 182 के अनुसार अभिकर्ता वह व्यक्ति होता है जिसकी नियुक्ति किसी अन्य पार्टी के लिए काम करते हुए या किसी अन्य पार्टी का प्रतिनिधित्व करते हुए किसी तीसरे व्यक्ति के साथ व्यापार करने के लिए की जाती है।

2. प्रमुख (प्रिंसिपल)

◌: वह व्यक्ति जिसके लिए इस प्रकार का कार्य किया जाता है या जिसका प्रतिनिधित्व किया जाता है उसे प्रमुख या प्रिंसिपल कहा जाता है।

3. बीमा अभिकर्ता:

◌: बीमा अभिकर्ता के अनुसार अभिकर्ता वह व्यक्ति होता है जिसको अधिनियम की धारा 42 के अन्तर्गत लाइसेंस दिया जाता है तथा उसे काम करने, व्यापार लाने व जारी रखने के लिए कमीशन का भुगतान किया जाता है।

4. बीमा के साधन:

(क) व्यक्तिगत अभिकरण

(ख) निगमित अभिकरण

(ग) ब्रोकर

(घ) बैंक इश्योरेंस

(ङ) प्रत्यक्ष विपणन

5. प्रत्यक्ष विपणन के माध्यम:

(क) टैलीमार्केटिंग

(ख) मेल मार्केटिंग

(ग) इण्टरनेट तथा वेब आधारित मार्केटिंग

(घ) कार्य-स्थल

6. जीवन बीमा में अभिकरण व्यवसाय के लाभ

(क) समाज में योग्य कार्यकर्ता तथा व्यावसायिक कार्यकर्ता के रूप में पहचान बनना ।

(ख) अपने चारों ओर के लोगों की अत्यधिक जटिल समस्याओं का समाधान प्रदान करने में सक्षम होना अत्यधिक सामाजिक सम्मान का विषय है ।

(ग) लोगों को उनकी मृत्यु या वृद्धावस्था की आवश्यकताओं के संरक्षण के लिए या दुर्घटना या बीमारी या अन्य पारिवारिक आवश्यकताओं की पूर्ति के लिए सही पालिसी लेने का सुझाव देकर सहायता करने में सक्षम होना जीवन बीमा अभिकर्ता के लिए अत्यधिक व्यक्तिगत सन्तुष्टि का विषय है ।

(घ) भिन्न-भिन्न प्रकार के व्यक्तियों के साथ व्यापार करके वे अत्यधिक कुशल बन सकते हैं ।

(ङ) और अन्त में, जीवन बीमा अभिकरण उन कुछ व्यवसायों में से एक है जिसमें व्यक्ति स्वतन्त्र व्यवसायी बन सकता है ।

7. जीवन बीमा अभिकरण व्यवसाय में सफलता के लिए वाच्छनीयताएँ

(क) उदर में भूख (आग)

(ख) स्वयं की सकारात्मक छवि

(ग) स्वयं से प्रेरित होना

(घ) लोगों से बात-चीत करने एवं सम्बन्ध बनाने की योग्यता

8. आचरण एवं विपणन बर्ताव

◌: 'आचरण' शब्द का प्रयोग नैतिक रूप से सही व्यवहार के लिए सिद्धान्तमाला को दर्शाने के लिए किया जाता है ।

9. पालन करने योग्य मूल सैद्धान्तिक आचरण

(क) अच्छा करो और हानि से बचो ।

(ख) न्यायप्रिय बनो ।

(ग) अपना वादा पूरा करो ।

(घ) स्वयं के प्रति ईमानदार रहो ।

10. बीमा के क्षेत्र में अनैतिक व्यवहार के प्रमुख क्षेत्र:

(क) गलत बयानी

(ख) प्रकाशन

(ग) प्रतिस्थापन

(घ) सुझाव

11. द इश्योरेंस मार्केटप्लेस स्टैण्डर्ड्स एसोसिएशन (IMSA) के सिद्धान्त

◉: ईमानदारी एवं न्यायप्रियता के उच्च मानकों के साथ व्यापार करना तथा अपने ग्राहकों को वह सेवा प्रदान करना जो उन्हीं परिस्थितियों में लागू हो या स्वयं उनकी मांग हो।

◉: सिद्धान्त 2: ग्राहक का ध्यान रखते हुए बिक्री तथा सेवा प्रदान करना।

◉: सिद्धान्त 3: सक्रिय एवं न्यायोचित प्रतिस्पर्धा में संलग्न रहना।

◉: सिद्धान्त 4: ऐसी विज्ञापन एवं बिक्री सामग्री प्रदान करना जोकि उद्देश्य के अनुसार स्पष्ट हो तथा सूची के अनुसार न्यायोचित हो।

◉: सिद्धान्त 5: ग्राहक की शिकायतों और विवादों का शीघ्र एवं न्याय पूर्वक हल प्रदान करना।

12. नियुक्ति, प्रशिक्षण एवं अभिकर्ताओं को लाइसेंस प्रदान करना:

◉: व्यक्तिगत अभिकर्ताओं के लिए स्थायित्व पर मार्गदर्शन: एक अवधि के दौरान स्थायित्व को इस प्रकार परिभाषित किया जा सकता है, 'अवधि के प्रारम्भ में संचालित पॉलिसियों की कुल संख्या में से अवधि की समाप्ति पर संचालित रहने वाली पालिसियों का अनुपात।'

13. अभिकरण का कार्य दो विषिष्ट कार्या से मिलकर बनता है:

◉: ग्राहक के साथ बनाना - जो कि विश्वास और आत्मबल को प्रेरित करता है।

◉: ग्राहक को कुशल वित्तीय सुझाव प्रदान करना-जोकि ग्राहक को बीमा के लिए अपनी आवश्यकताओं की सर्वाधिक उचित ढंग से पूर्ति करने में सक्षम बनाता है।