



ರಂಜನ್ ಮತ್ತು ವಿಮೆಯೊಂದಿಗೆ

ಅವರ ಮುಖಾಮುಖಿ

ಇದೊಂದು ಗ್ರಾಹಕ ಶಿಕ್ಷಣ ಮಾಲೆ

(Kannada)

ಪರಿವಿಡಿ

ಪುಟಗಳು

ರಂಜನ್‌ನ ವಿಮೆಯ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್‌ನ ಶೋಧ

1

ಮೋಟರ್ ವಿಮೆಗಾಗಿ ಬ್ರೇಕ್ ಹಾಕಿದನು

2

ರಂಜನ್ ಯುಲಿಪ್ ಬಗೆಗೆ ಹೆಚ್ಚು ತಿಳಿದುಕೊಂಡನು

3

ರಂಜನ್ 'ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಉತ್ತಮ ನೀತಿ' ಎಂಬುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಂಡನು

4

“ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆ” ಯನ್ನು ರಂಜನ ತಿಳಿದನು

5

ಈಗ ರಂಜನ ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೋರ್ಟ್ ಗೊಳಿಸ ಬಲ್ಲ

6

ರಂಜನ ಫ್ರೀ ಲುಕ್ ಪಿರಿಯಡ್ ಬಗೆಗೆ (ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಧಿ) ಕಲಿತನು.

7

ರಂಜನ ಪ್ರಸ್ತಾವನೆಯ ಫಾರ್ಮನ್ನು ತುಂಬಿದನು

8

ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಹೊಂದಿರುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ

9

ಸರ್ವೇಯರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ

10

ರಂಜನ್ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನದ ಪರಿಣತಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ

11

ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ

12




ರಂಜನ್ ಅವರು ವಿಮೆಯ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

ರಂಜನ್ ಅವರು ಸ್ವತಃ ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದವರಿಗಾಗಿ ಕಳೆದ ಏಳು ವರ್ಷಗಳಿಂದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಈ ವರೆಗೆ ಯಾವುದೇ ಕ್ಲೈಮ್ ಮಾಡಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಇದೀಗ 60 ವರ್ಷದ ನಿವೃತ್ತ ಪಿಂಚಣಿದಾರರಾದ ರಂಜನ್ ಅವರ ತಂದೆ ಕ್ಯಾಟರಾಕ್ಟ್ ಆಪರೇಶನ್ ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳ ಬೇಕಾಗಿದೆ. ಅವರ ವಿನಂತಿಯಂತೆ ಥರ್ಡ್ ಪಾರ್ಟಿ ಆಡ್ವಿನ್ಸ್ಟೀಟರ್‌ಗೆ ನಗದುರಹಿತ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಲಾಯಿತಲ್ಲದೆ, ಅಂದಾಜು ವೆಚ್ಚ ರೂ.40,000ಗಳಿಗೆ ಬದಲಾಗಿ ರೂ.20,000ಗಳಿಗೆ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಸೀಮಿತಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು. ಇದನ್ನು ಪುನರ್-ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲು ರಂಜನ್ ಮಾಡಿದ ಪ್ರಯತ್ನವೆಲ್ಲ ವ್ಯರ್ಥವಾಯಿತು.



ಪ್ರಿಯ ಶರ್ಮಾ ಅವರೇ, ರೂ.40,000ಗಳ ಅಂದಾಜು ವೆಚ್ಚಕ್ಕೆ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದ ಎಲ್ಲ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ನಾನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ್ದಾಗ್ಯೂ, ಈ ನಗದುರಹಿತ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಯಾಕೆ ಕೇವಲ 20,000 ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ಮಿತಿಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು?

ನನಗೊಂದು ನಿಮಿಷ ಸಮಯಕೊಡಿ ಪ್ಲೀಸ್.



ಪ್ರಿಯ ರಂಜನ್ ಅವರೇ, ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯು ಪ್ರತಿ ಕ್ಯಾಟರಾಕ್ಟ್ ಸರ್ಜರಿಗೆ ರೂ.20,000ಗಳ ಸಬ್-ಲಿಮಿಟ್ ಹೊಂದಿದ್ದು, ಈ ಕಾರಣದಿಂದಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಕ್ಲೈಮ್‌ಗೆ ಈ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಮಿತಿಗೊಳಿಸಲಾಯಿತು.

ಹಾಗಿದ್ದ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ಹಾಗೆ ಹೇಳಿಲ್ಲ.


ಆದ್ರೆ ಕ್ಲೈಮಿಸಿ ಸರ್, ಅವು ಈಗ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಷರತ್ತುಗಳಾಗಿವೆ.

ಆತ್ಮವೈಯೋಗ್ಯ ರಂಜನ್ ಅವರು, ಈ ಹಿಂದೆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗಳೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಿದ್ದ ಫೋಟೊ ಮೋಹನ್ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದರು.

ನನ್ನ ಪಾಲಿಸಿ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ಈ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಕ್ಲಾಸ್ ಇಲ್ಲ.... ಆ ಬಗೆಯ ಸಬ್-ಲಿಮಿಟ್ ಬಗ್ಗೆ ನನಗೆ ಕಲ್ಪನೆ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಬಿಲ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸಿದ ತಕ್ಷಣ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ರೂ.20,000ಗಳನ್ನು ಹಿಂತಿರುಗಿಸುತ್ತದೆಂದು ನಾನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದೆ.

ಕೇಳಿಲ್ಲ ಮೊದಲು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ದೂರು ಪರಿಹಾರ ಸೆಲ್‌ಗೆ ಒಂದು ದೂರು ಸಲ್ಲಿಸಿ. ನೀನು 30ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಅವರಿಂದ ಉತ್ತರ ಪಡೆಯದಿದ್ದಲ್ಲಿ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಸಂಪರ್ಕಿಸು.

ರಂಜನ್ ಅವರು ಮುಂದಕ್ಕೆ ವಿಮೆಯವರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದರಾದರೂ, ಕಂಪನಿಯು ಅದರ ತೀರ್ಮಾನ ಪರಿಷ್ಕರಿಸಲಿಲ್ಲ. ಆಗ ಅವರು ವಿಮೆಯ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದರಲ್ಲದೆ, ಅವರು ಈ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪಾಲಿಸಿ ಕ್ಲಾಸ್‌ನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಒದಗಿಸಿರಲಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಕಂಡುಕೊಂಡರು. ರಂಜನ್ ಅವರ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಅಗತ್ಯ ವಿಮಾ ಮೊತ್ತವಿದ್ದು ಕ್ಯಾಟರಾಕ್ಟ್ ಸರ್ಜರಿಯ ವೆಚ್ಚಗಳ ಮಿತಿಯ ಕುರಿತು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿರಲಿಲ್ಲವಾದ ಕಾರಣ, ಸಂಪೂರ್ಣ ರೂ.40,000ಗಳ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ರಂಜನ್ ಅರ್ಹರಾಗಿರುವುದಾಗಿ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್ ತೀರ್ಮಾನ ನೀಡಿದರು.



ನನಪಿಡಿ, ವಿಮೆಯ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಈ ಬಗೆಯ ದೂರುಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿ, ಪರಿಹರಿಸುತ್ತಾರೆ ವಿಮೆಯ ಓಂಬಡ್ಸ್‌ಮನ್ ಕುರಿತಂತೆ ನೀವು ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳನ್ನು www.gbic.co.inನಿಂದ ಅಥವಾ www.irda.gov.inನಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದು.





**ಮೋಟರ್ ವಿಮೆಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳಲು.
ರಂಜನ್ ಬಯಸುತ್ತಾರೆ**

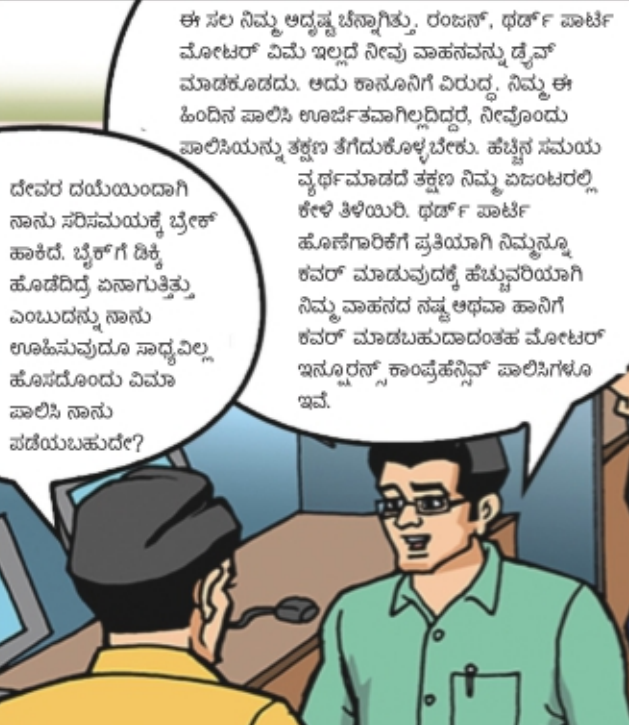
ರಂಜನ್ ಒಬ್ಬ ಸುರಕ್ಷೆಯ ಹಾಗೂ ಕಾನೂನಿಗೆ ಬದ್ಧತೆಯುಳ್ಳ ಡ್ರೈವರ್, ಇಂದು ಬೆಳಗ್ಗೆ ಅವರು ಎದಿನಂತೆಯೇ ಕೆಲಸಕ್ಕೆ ಹೊರಟರು. ಕಚೇರಿಗೆ ತೆರಳುವ ಮಾರ್ಗದಲ್ಲಿ ಅವರು ತಿರುಗಬೇಕೆಂದಿದ್ದಾಗ, ವೇಗದ ಬೈಕ್ ಚಾಲಕನೊಬ್ಬ ದಾರಿಗೆ ಅಡ್ಡ ಬಂದ. ರಂಜನ್ ಅವರು ಪ್ರಸಂಗವಧಾನ ಹಾಗೂ ಅದೃಷ್ಟದಿಂದಾಗಿ ಪ್ರಮುಖ ಅಪಘಾತ ತಪ್ಪಿಸುವಂತೆ ಬ್ರೇಕ್ ಹಾಕಿದರು. ಅಪಘಾತವಾಗದಿದ್ದ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ದೇವರಿಗೆ ಧನ್ಯವಾದ ಸಲ್ಲಿಸುತ್ತ ಅವರು ಕಚೇರಿ ಪ್ರವೇಶಿಸಿದರು. ಅಕಸ್ಮಾತ್ ಅಪಘಾತವಾಗಿದ್ದರೆ ಏನಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಎಂದು ರಂಜನ್ ಯೋಚಿಸಿದರು. ಏನಾದರೂ ಆಗಿದ್ದರೆ ಪರಿಹಾರ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಅವರು ಹೇಗೆ ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತಿತ್ತು. ಅವರ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಎಲ್ಲಿತ್ತು? ಅದು ಉರ್ಜಿತ ಹೊಂದಿದೆಯೇ? ತಮ್ಮ ಕಡತಗಳನ್ನು ಹುಡುಕಿದಾಗ ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಮೋಟರ್ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಇರಲಿಲ್ಲ.



ನಮಸ್ಕಾರ ರವಿ! ನೀವು ನನಗಾಗಿ ಕೆಲವು ಕ್ಷಣ ನೀಡಬಹುದೇ?


ಹೌದು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿ, ಏನಾದರೂ ಅರ್ಜಿ ಇತ್ಯಾ? ನಿಮ್ಮ ದ್ವಿನಿ ಸ್ವಲ್ಪ ಉಡುಗಿದಂತೆ ಕಾಣುತ್ತೆ, ಆರೋಗ್ಯವಾಗಿದೀರಾ?

ರಂಜನ್ ಮತ್ತು ರವಿ ಹೀಗೆ ಮಾತು ಮುಂದುವರಿಸಿದರು. ಅಂದು ಬೆಳಗ್ಗೆ ಸ್ವಲ್ಪದರಲ್ಲಿಯೇ ಅಪಘಾತ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಂಡ ಬಗ್ಗೆ ರವಿಗೆ ರಂಜನ್ ಹೇಳಿದರಲ್ಲದೆ, ಪ್ರಾಯಶಃ ಉರ್ಜಿತ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಇಲ್ಲದಿರುವ ಬಗ್ಗೆಯೂ ತಿಳಿಸಿದರು. ಕೆಲವು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ವಾಹನ ಖರೀದಿಸಿದಾಗ ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸಿದ್ದಾರೆಯೇ ಎಂಬುದೂ ಅವರಿಗೆ ನೆನಪಿಲ್ಲ.




ಈ ಸಲ ನಿಮ್ಮ ಅದೃಷ್ಟ ಬೆನ್ನಾಗಿತ್ತು, ರಂಜನ್, ಥರ್ಡ್ ಪಾರ್ಟಿ ಮೋಟರ್ ವಿಮೆ ಇಲ್ಲದೆ ನೀವು ವಾಹನವನ್ನು ಡ್ರೈವ್ ಮಾಡಿಕೊಡೆದು. ಅದು ಕಾನೂನಿಗೆ ವಿರುದ್ಧ. ನಿಮ್ಮ ಈ ಹಿಂದಿನ ಪಾಲಿಸಿ ಉರ್ಜಿತವಾಗಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ನೀವೊಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ತಕ್ಷಣ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಹೆಚ್ಚಿನ ಸಮಯ ವ್ಯರ್ಥಮಾಡದೆ ತಕ್ಷಣ ನಿಮ್ಮ ಏಜೆಂಟರಲ್ಲಿ ಕೇಳಿ ತಿಳಿಯಿರಿ. ಥರ್ಡ್ ಪಾರ್ಟಿ ಹೊಣೆಗಾರಿಕೆಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ನಿಮ್ಮನ್ನೂ ಕವರ್ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ವಾಹನದ ಸೆಡ್ಲೆ ಅಥವಾ ಹಾನಿಗೆ ಕವರ್ ಮಾಡಬಹುದಾದಂತಹ ಮೋಟರ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಕಾಂಪ್ರೆಹೆನ್ಸಿವ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳೂ ಇವೆ.

ದೇವರ ದಯೆಯಿಂದಾಗಿ ನಾನು ಸರಿಸಮಯಕ್ಕೆ ಬ್ರೇಕ್ ಹಾಕಿದೆ. ಬೈಕ್ ಗೆ ಡಿಕ್ಕಿ ಹೊಡೆದಿದ್ದೆ ಏನಾಗುತ್ತಿತ್ತು ಎಂಬುದನ್ನು ನಾನು ಉಹಿಸುವುದೂ ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಹೊಸದೊಂದು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ನಾನು ಪಡೆಯಬಹುದೇ?



ಥ್ಯಾಂಕ್ಸ್ ರವಿ, ನನ್ನ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನಿರಂತರವಾಗಿ ನವೀಕರಿಸುತ್ತ ನನ್ನ ವಿಮೆಯನ್ನು ಉರ್ಜಿತವಾಗಿಡುವುದನ್ನು ನಾನು ಯಾವಾಗಲೂ ನೆನಪಿಡುತ್ತೇನೆ. ಜೊತೆಗೆ ಕಾಂಪ್ರೆಹೆನ್ಸಿವ್ ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಕೇಳಿ ತಿಳಿಯುವೆ.



ನೀವು ವಾಹನವೊಂದರ ಮಾಲೀಕರಾಗಿದ್ದರೆ, ವಾಹನವನ್ನು ರಸ್ತೆಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವ ಮೊದಲು ಮೋಟರ್ ಥರ್ಡ್ ಪಾರ್ಟಿ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ನಿಂದ ನಿಮಗೆ ಕವರ್ ಇದೆಯೆಂಬುದರ ಖಾತ್ರಿಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳತಕ್ಕದ್ದು ಮೋಟರ್ ವಾಹನ ಕಾಯ್ದೆಯ ಅನ್ವಯ ಥರ್ಡ್ ಪಾರ್ಟಿ ಮೋಟರ್ ವಿಮೆ ಕಡ್ಡಾಯ.



ಯೂಲಿಪ್ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ಇನ್ನಷ್ಟು ಕಲಿಯುತ್ತಾರೆ.

ತಾವು ಆಗಷ್ಟೇ ಕಂಡ ಮನೆಯೊಂದನ್ನು ಖರೀದಿಸಲು ಹಣದ ಅಗತ್ಯವಿದ್ದ ಎಂಬುದನ್ನು ರಂಜನ್ ತಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಮನಗಾಣುತ್ತಾರೆ. ತಮ್ಮಲ್ಲಿರುವ ಆಸ್ತಿಯ ಲೆಕ್ಕಾಚಾರ ಹಾಕುತ್ತಾರಲ್ಲದೆ, X ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿ ತಾವು ಒಂದು ಯೂಲಿಪ್ ಲಿಂಕ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ (ಯೂಲಿಪ್) ಹೊಂದಿರುವುದು ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. ಅದನ್ನು ಕೊಟ್ಟು, ಹಣ ಹಿಂತಿರುಗಿ ಪಡೆಯಲು ಅವರು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಆ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಪತ್ರ ಬರೆಯುತ್ತಾರಲ್ಲದೆ, ಕರೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಕರ್ಮಾ ಆವರೆ, 2 ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ನಾನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡ ಯೂಲಿಪ್ ಲಿಂಕ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಿ, ನನ್ನ ಹಣ ವಾಪಸ್ ಪಡೆಯಲು ನಾನು ಬಯಸುತ್ತೇನೆ.

ಕರ್ಮಾ : ಆದ್ರೆ ಸರ್, 3 ವರ್ಷ ಪೂರ್ತಿ ಆಗದೆ ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸುವ ಹಾಗಿಲ್ಲ.

ಆದ್ರೆ... ಆ ಬಗ್ಗೆ ನನಗೆ ಯಾವಾಗ್ಲೂ ಗೊತ್ತೇ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಈ ಎಲ್ಲವನ್ನು ನೀವು ನನಗೆ ವಿವರಿಸಿ ಹೇಳಿದ ಹಾಗೆ ಕಾಣೋಲ್ಲ.

ನಾನು ನಿಮಗೆ ಈ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳಿದ್ದೆ ಸರ್, ಆದ್ರೆ ಈ ಪಾಲಿಸಿ ಮರಳಿಸಬಾರದು ಅಂತ ನನ್ನ ಸಲಹೆ ಇದ್ದದ್ದರಿಂದ ಅದನ್ನು ಹಾಗೇನೇ ಹೇಳಿದ್ದೆ.

ರಂಜನ್ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದಿದ್ದ ತನ್ನ ಸ್ನೇಹಿತ ಮೋಹನ್ ಭೇಟಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಮೋಹನ್, ಎರಡು ವರ್ಷಗಳ ಹಿಂದೆ ಖರೀದಿಸಿದ ಯೂಲಿಪ್‌ನ್ನು ನಾನು ಮರಳಿಸ ಬೇಕೆಂದಿದ್ದೇನಾದ್ರೂ, ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ಅದಕ್ಕೆ ಅವಕಾಶ ಕೊಡುತ್ತಾ ಇಲ್ಲ.

ಹೌದು ರಂಜನ್, ನೀವು ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದುಕೊಂಡಾಗ 3 ವರ್ಷಗಳ ಲಾಕ್-ಇನ್ ಅವಧಿ ಇತ್ತು. ಲಾಕ್-ಇನ್ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಸರಂಡರ್ ಮಾಡೋಕಾಗಲ್ಲ. ಹಾಗೆ ಮಾಡಿದ್ರೂ ಕೂಡ ಸರಂಡರ್ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಲಾಕ್-ಇನ್ ಪೀರಿಯಡ್ ಮುಗಿದ ಮೇಲೆನೇ ಕೊಡುತ್ತಾರೆ. ರಂಜನ್ ವಾಸ್ತವದಲ್ಲಿ ಜುಲೈ 2010ರ ನಂತರ ಮಾರಿದ ಯೂಲಿಪ್‌ಗಳಿಗೆ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರ್ ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಲಾಕ್-ಇನ್ ಅವಧಿಯನ್ನು ಕಡ್ಡಾಯವಾಗಿ 5 ವರ್ಷ ಮಾಡಿದೆ.

ಓಹ್! ಈ ಯಾವುದೇ ಲಾಕ್-ಇನ್ ಅವಧಿ ಬಗ್ಗೆ ನನಗೆ ಗೊತ್ತೇ ಇರಲಿಲ್ಲ. ಪಾಲಿಸಿನ ನಾ ಸರಿಯಾಗಿ ನೋಡೇ ಇರಲಿಲ್ಲ.

ರಂಜನ್, ಲಾಕ್-ಇನ್ ಪೀರಿಯಡ್, ಕಳೆಯುವಂತಹ ವಿಭಿನ್ನ ದರಗಳ ವಿವರಗಳು, ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾವತಿಯ ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳು, ನಾಮನಿರ್ದೇಶನ ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಈ ಮುಂತಾದ ಎಲ್ಲ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳನ್ನೂ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀವು ಚೆನ್ನಾಗಿ ಓದಬೇಕು. ಇನ್ನು ಮುಂದಾದರೂ ಏನಿಂಟರಿಗೆ ಹಾಗೂ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗೆ ಈ ಎಲ್ಲವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಹಾಗೂ ಇತರ ಮುಖ್ಯ ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೇರವಾಗಿ ಕೇಳಿ ತಿಳಿಯಬೇಕು ಅನ್ನೋದನ್ನು ಮರೀಬೇಡಿ.

ಯೂಲಿಪ್ ಖರೀದಿಗೆ ಮುಂಚೆ ಸರಂಡರ್ ದರಗಳ ನಿಖರ ಪ್ರತಿ ಕತಾಂಕ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದರ ಜೊತೆಗೆ ಎಲ್ಲ ದರಗಳ ಒಟ್ಟು ಮೊತ್ತ ಕಂಡುಕೊಂಡು ಕಡಿಮೆ ದರಗಳಿರುವ ಉತ್ಪನ್ನಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸಿ.



ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆಯೇ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ಪಾಲಿಸಿ ಎಂಬುದನ್ನು ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ.

ರಂಜನ್ ತಂದೆ-ತಾಯಿಯರಿಗೆ ವಯಸ್ಸಾಗುತ್ತಿದ್ದು, ಆಗಾಗ ಅವರ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಮತ್ತು ಖರ್ಚುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಚಿಂತೆಯಾಗಿದೆ. ಪ್ರತಿ ವರ್ಷದ ಅವರ ಒಟ್ಟು ಎಲ್ಲ ಖರ್ಚುಗಳಲ್ಲಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚಗಳೇ ಹೆಚ್ಚಾಗುತ್ತಿವೆ. ಈ ಬಿಲ್ಲುಗಳನ್ನು ಅವರು ಹೇಗೆ ಎದುರಿಸುತ್ತಾರೆ? ತನ್ನ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಖರೀದಿಸುವಂತೆ ಜನರನ್ನು ಒತ್ತಾಯಿಸುವ XYZ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ಜಾಹಿರಾತಿಯೊಂದು ಅವರ ಗಮನಕ್ಕೆ ಬರುತ್ತದೆ. ರಂಜನ್, ಆ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಲ್ಲಿನ ಮಾರಾಟ ಸಿಬ್ಬಂದಿಗೆ ಅವರ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಲು ಸಂತೋಷವಾಗುತ್ತದೆಲ್ಲದೆ, ಇನ್ನೊಂದು ಪಾಲಿಸಿ ಮಾರಲು ಅವರು ಉತ್ಸುಕರಾಗುತ್ತಾರೆ.

ಸರ್, ವ್ಯತಿರಿಕ್ತ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಇತಿಹಾಸ ಇರುವಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಗಳ ಫಾರಂಗಳು ಇದೋ ಇಲ್ಲಿವೆ, ಜೊತೆಗೆ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಉತ್ಪನ್ನದ ಪ್ರಾಸೆಕ್ಯೂಟ್ ಕೂಡ ಇದೆ.



ಸುದೀರ್ಘ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವರದಿ ಫಾರಂಗಳನ್ನು ರಂಜನ್ ಓದತೊಡಗುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸ್ಥಿತಿ ಗಮನಿಸಿದರೆ ಅವರ ಬಹುತೇಕ ರೋಗಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಯಶಃ ಕವರ್ ಇರುವುದಿಲ್ಲವಲ್ಲದೆ, ಪ್ರಾಸೆಕ್ಯೂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಹೇಳುವಂತೆ ಕವರೇಜ್ ಪಡೆಯಲು ನಾಲ್ಕು ವರ್ಷ ಕಾಯಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಅವರ ಉದ್ದೇಶ ಸಾಧನೆ ಆಗುವುದಿಲ್ಲ. ಜೊತೆಗೆ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯೇ ವೆಚ್ಚ ಭರಿಸುತ್ತದಾದರೂ ಆ ಎಲ್ಲ ಸುದೀರ್ಘ ತಪಾಸಣೆಗಳನ್ನು ಯಾರು ಮಾಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ?

ನನ್ನ ತಂದೆ-ತಾಯಿಗೆ ಆರವತ್ತರ ವಯಸ್ಸಾಗಿರೋದು ನಿಜ. ಆದ್ರೆ ಅವರು ತುಂಬಾ ಆರೋಗ್ಯವಂತರಾಗಿ ಹಾಗೂ ಸಂತೋಷದಿಂದ ಇದ್ದಾರೆ.

ಅದು ಒಳ್ಳೇ ಕಲ್ಪನೆ ಸರ್.... ಅದು ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ಖಂಡಿತ ಸಹಾಯ ಮಾಡುತ್ತೆ.



ಹೌದು.... ಎಚ್ಚರಿಕೆಯ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಮಾತ್ರವೇ ನಾನು ಅವರಿಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸಿದ್ದೇನೆ....

ಅವರಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ವ್ಯತಿರಿಕ್ತ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಇತಿಹಾಸ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ನೀವು ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಹಾಗೇನೇ ಬರೆಯಬಹುದಲ್ಲದೆ, ಅವರು ಯಾವುದೇ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಗೆ ಒಳಗಾಗುವ ಅವಶ್ಯಕತೆ ಇಲ್ಲ.



ಆ ಇಬ್ಬರೂ ವೈದ್ಯಕೀಯವಾಗಿ ಫಿಟ್ ಆಗಿದ್ದಾರೆಂಬುದಾಗಿ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂನಲ್ಲಿ ಡಿಕ್ಲೇರೇಷನ್ ನೊಂದಿಗೆ ಭರ್ತಿ ಮಾಡಲಾಯಿತು. ತಿಳಿಸಿದಂತೆ ಯಾವುದೇ ಪೂರ್ವಭಾವ ಇತಿಹಾಸ ಇರಲಿಲ್ಲ.

ದುರದೃಷ್ಟವೆಂದರೆ ಮುಂದಿನ ಎರಡು ತಿಂಗಳೊಳಗೆ ಹೃದಯದ ತೊಂದರೆಯಿಂದಾಗಿ ರಂಜನ್ ನ ತಾಯಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆ ಸೇರಬೇಕಾಯಿತು. ನಗದುರಹಿತ ಸೌಲಭ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ರಂಜನ್ ವಿಮಾದಾರರ ಥರ್ಡ್ ಪಾರ್ಟಿ ಅಡ್ವಿನ್ಸ್ಟೀಟಿಟರರಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಿದರು. ಆದರೆ ಮೊದಲೇ ರೋಗ ಇತ್ತು (PED) ಎಂಬ ಕಾರಣದ ಮೇಲೆ ಟಿಪಿಎ ಅವರಿಂದ ನಕಾರ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದಾಗ ಅವರಿಗೆ ನಿಜಕ್ಕೂ ಆಘಾತವಾಯಿತು.

ನೀವು ಯಾವ ಕಾರಣದಿಂದ ಇದನ್ನ ತಿರಸ್ಕರಿಸುತ್ತಾ ಇದ್ದೀರಿ? ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂ ನೋಡೋಕ್ಕಾಗಲಿಲ್ಲಾ? ನನ್ನ ತಾಯಿ ಸಂಪೂರ್ಣ ಆರೋಗ್ಯವಾಗಿದ್ದಾರೆ ಹಾಗೂ ಅವರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ಖಾಯಿಲೆ ಇಲ್ಲ ಅಂತ ಅದರಲ್ಲಿ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ಹೇಳಿದೆ.

ಆದ್ರೆ ಸರ್, ನಿಮ್ಮ ತಾಯಿಗೆ ಈಗಾಗಲೇ ಹೃದಯದ ತೊಂದರೆಗಳು ಇದ್ದವು ಹಾಗೂ ಒಳಗಡೆ ಸ್ಟೆಂಟ್ ಇದೆ. ನಮ್ಮ ಪರಿಶೀಲನೆ ಇವುಗಳನ್ನ ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತೋರಿಸಿತ್ತು.



ರಂಜನ್, ನಿಮ್ಮ ಹೇಳಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಸತ್ಯ ಯಾಕೆ ಇರಲಿಲ್ಲ? ವಾಸ್ತವಾಂಶಗಳನ್ನ ಮರಮಾಚಿ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಅಂತ ಯಾಕೆ ಯೋಚಿಸಿದಿರಿ? ಜೊತೆಗೆ ಮೊದಲೇ ಅವರ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಯೋಚಿಸಲಿಲ್ಲ ಅಂದ್ರೆ ಅಕ್ರಯ ಆಗುತ್ತೆ, ಈಗ ನೋಡಿ ಕಳೆದು ಕೊಳ್ಳುವವರು ನೀವೇನೇ. ಅಷ್ಟೇ ಅಲ್ಲ ಈ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ಮುಂದಿನ ಕವರೇಜ್ ಗಳು ಕೂಡ ಸಿಗೋದೇ ಇಲ್ಲ.

ನಂಗೆ ನಿಜಕ್ಕೂ ನಾಚಿಕೆ ಆಗಿದೆ... ಇನ್ನು ಮುಂದೆ ಖಂಡಿತಾ ಇದು ಮರುಕಳಿಸದ ಹಾಗೆ ಖಾತ್ರಿ ನೀಡ್ತೀನಿ. ಮೋಹನ್ ನಿಮ್ಮ ಸಲಹೆಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳು... ಎಂದಿನಂತೆಯೇ.




ಎಲ್ಲ ಸೂಕ್ತ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನೂ ನೀಡುತ್ತ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂನ ನಿಜಾಂಶಗಳಿಂದ ತುಂಬಿರಿ. ನೀವು ಇನ್ನೂ ಯುವಕರಾಗಿ ಇರುವಾಗಲೇ ಹಾಗೂ ನಿಜಕ್ಕೂ ಆರೋಗ್ಯಕರವಾಗಿರುವಾಗಲೇ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಖಾತ್ರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ.






“ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆಯ” ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ಅರಿಯುತ್ತಾರೆ

ವಿಮೆಯ ಮೂಲಕ ಸ್ವಲ್ಪ ತಮ್ಮನ್ನು ಹಾಗೂ ತಮ್ಮ ಕುಟುಂಬದವರನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ಮತ್ತಷ್ಟು ಬುದ್ಧಿವಂತರಾಗುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಸಾವಿನ, ಅಂಗವೈಕಲ್ಯದ ಹಾಗೂ ಖಾಯಿಲೆಯ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ಈಗಾಗಲೇ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಹೊಂದಿರುವ ಅವರು, ತಾವು ಕಷ್ಟಪಟ್ಟು ಸಂಪಾದಿಸಿದ ಹಾಗೂ ಉಳಿತಾಯಗಳ ಮೂಲಕ ಗಳಿಸಿದ ತಮ್ಮ ಮನೆ ಮತ್ತು ಅದರ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು, ಬೆಂಕಿ, ಪ್ರವಾಹ ಮತ್ತು ನೆರೆಗಳು ಈ ಮುಂತಾದವುಗಳ ವಿರುದ್ಧ ಸಂರಕ್ಷಣೆ ಹೊಂದಿರಬೇಕೆಂದು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರ ಏಜೆಂಟರು ತಿಳಿವಳಿಕೆಯುಳ್ಳವರು ಹಾಗೂ ಸಮರ್ಥರಾಗಿದ್ದು, ಅವರ ಸ್ವರಾಶಿಗಳನ್ನು ತುಂಬ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಪಟ್ಟಿಮಾಡಿದ ನಂತರ ಅವರ ಈ ಆಸ್ತಿಯ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನದ ಬಗ್ಗೆ ಅವರಿಗೆ ಸಲಹೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತಾರೆ.



ನೀವು ಸಲಹೆ ನೀಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯು ತುಂಬ ಕ್ರಮದಾಯಕವಾದದ್ದು. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನನ್ನ ಸಂಪೂರ್ಣ ಆಸ್ತಿಯು ಹಾನಿಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತದೆಂದು ನಾನೆಂದೂ ಭಾವಿಸದಿರುವುದರಿಂದ ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ನಾನು ನನ್ನ ಆಸ್ತಿಯ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತೇನೆ.

ಆದ್ರೆ ಸರ್, ಪಾಲಿಸಿ ಹಾಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಇಲ್ಲಿನ ತತ್ವವೆಂದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಮಗೆ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟರೆ ಹಾಗೂ ನೀವು ಅದನ್ನೇ ಆಯ್ಕೆಕೊಂಡರೆ ಅದರ ರಿಇನ್ ಸ್ಟೇಟ್ ಮೆಂಟ್ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ (ಆಸ್ತಿಯ ಪುನರ್-ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವೆಚ್ಚವೂ ಸೇರಿದಂತೆ ಮೌಲ್ಯ) ಅಥವಾ ಇಳಿಕೆಯನ್ನು ಪುನರ್-ಸ್ಥಾಪನೆಯ ವೆಚ್ಚದಿಂದ ಕಳೆಯುವಂತಹ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೌಲ್ಯದಲ್ಲಿ ಬೆಂಕಿ ಮತ್ತು ಪೂರಕ ಅಪಾಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರತಿಯಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತಿದ್ದು, ಇಲ್ಲಿನ ಅಂಶವೆಂದರೆ ನೀವು ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ತುತ್ತಾಗುವ ಸಂಪೂರ್ಣ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬೇಕೇ ಹೊರತು, ಕೇವಲ ಕೆಲವನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲಾಗದು.



ಇದು ಅಸಂಬಂಧ! ನನಗೆ ಯಾವುದು ಬೇಕೋ ಅದನ್ನು ಮಾತ್ರ ಆರಿಸಿಕೊಂಡು ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಬಾರದೇಕೆ? ನೀವು ಕೇವಲ ಹೆಚ್ಚಿನ ಕಮೀಷನ್ ಗಳಿಸಲು ಬಯಸುತ್ತೀರಲ್ಲದೆ, ನೀವು ನನಗೆ ತಪ್ಪು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೀರಿ.


ತಕ್ಷಣದ ಕಮೀಷನ್ ಮೇಲೆ ಕಣ್ಣಿಟ್ಟ ಹಾಗೂ ದೀರ್ಘಕಾಲ ಸೇವೆ ಮಾಡದ ಬೇರೆಯವರದೇಗೆ ಹೋಲಬಹುದೆಂದು ಭಾವಿಸಿದ ಏಜೆಂಟರೊಬ್ಬರ ಅನಿಷ್ಟಕ್ಕೆ ಬಲಿಯಾಗಿ ರಂಜನ್ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸುತ್ತಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೌಲ್ಯದ ಅನ್ವಯ ರೂ.15,00,000 ಬೆಲೆ ಬಾಳುವ ತಮ್ಮ ಮನೆ ಮತ್ತು ಸಾಮಗ್ರಿಗಳನ್ನು ಕೇವಲ 5,00,000ಗಳಿಗೆ ರಂಜನ್ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತಾರೆ. ತಾಂತ್ರಿಕವಾಗಿ ಹೇಳುವುದಾದರೆ ಆಸ್ತಿಯನ್ನು ತನ್ನ ಮೌಲ್ಯಕ್ಕಿಂತ 2/3 ರಷ್ಟು ಕಡಿಮೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಲಾಗಿದೆ.

ದುರದೃಷ್ಟವಶಾತ್ ಒಂದು ಮುಸಕಾದ ಬೆಳಿಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ರ ನಗರದ ಮೇಲೆ ಪ್ರಕೃತಿ ವಿಕೋಪ ಉಂಟಾಗಿ ಪ್ರವಾಹದಿಂದ ಎಲ್ಲೆಡೆ ನೀರು ನೆರೆಯಿತು.



ನಷ್ಟು ರೂ.1,50,000 ಆಗಿರುವಾಗ ನೀವು ಕೇವಲ ರೂ.50,000 ಮಾತ್ರ ಏಕೆ ನೀಡುತ್ತಾ ಇದ್ದೀರಿ. ನಾನು 5 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದೀನಿ ಎಂಬುದನ್ನು ನೆನಪಿಡಿ. ನೀವು ನನಗೆ ಮೋಸ ಮಾಡೋಕೆ ನೋಡುತ್ತಾ ಇದೀರಿ.

ಆದ್ರೆ ಸರ್, ಸರ್ವೆ ಮಾಡುವವರು ನಿಮ್ಮ ಆಸ್ತಿಯ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ರೂ.15,00,000 ನಿಗದಿ ಮಾಡಿದ್ದಾರಾದರೂ ನೀವು ಅದನ್ನು ಕೇವಲ ರೂ.5,00,000ಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ್ದೀರಲ್ಲದೆ ತನ್ನೂಲಕ ರೂ.10,00,000ಗಳ ಮೇಲಿನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೌಲ್ಯ ಉಳಿಸಿದ್ದೀರಿ. ಹಾಗಾಗಿ ನೀವು ಆಸ್ತಿಯ ನಷ್ಟವನ್ನು ಪ್ರಮಾಣಾನುಸಾರ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ದಯಮಾಡಿ ನಿಮಗೆ ವಿತರಿಸಿದ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ 'ಕಂಪೆನ್ಸನ್ ಆಫ್ ಆವೆರೇಜ್' ತೀರ್ಮಾನಿಯ ನಿಯಮ ನೋಡಿ.



ನೆನಪಿಡಿ! ವಿಮೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಸಲು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದಾಗ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನೀವು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಮಯವು ನಿಜಕ್ಕೂ ಅಮೂಲ್ಯವಾದುದು. ನಿಮ್ಮ ಹಕ್ಕುಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರವೇ ಅಲ್ಲ, ಜವಾಬ್ದಾರಿಗಳನ್ನೂ ಕೂಡ ತಿಳಿದಿರಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವಂತೆ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯೊಂದರ ಖರೀದಿಯ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅದರ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ನೀವು ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು.


ಪ್ರವಾಹದ ನೆರೆಯಿಂದಾಗಿ ತಮ್ಮ ಮನೆಯ ಗಮನಾರ್ಹ ಭಾಗ ಮತ್ತು ಸಾಮಗ್ರಿಗಳು ನಾಶವಾಗಿವೆಯೆಂದು ರಂಜನ್ ಅವರು ಕ್ಲೀ.ಎಸ್.ಆವರಿಗೆ (ವಿಮಾ ಏಜೆಂಟ್) ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅಂದಾಜು 2 ಲಕ್ಷ ರೂ. ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಆಗಿರುವ ಹಾನಿಗಾಗಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ತಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಹಾಗೂ ಸಮರ್ಥವಾಗಿ ಸರ್ವೆ ಮಾಡಿಸುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ರಂಜನ್ ಅವರು ಅದರ ಕಡಿಮೆ - ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ಕಾರಣ ನೀಡುವ ಕ್ಲೈಮ್ ಕೇವಲ ರೂ.50,000 ಆಗಿತ್ತು. ಇದರಿಂದ ರಂಜನ್ ಗೆ ಅಘಾತವಾಗಿದೆ.

ಒರಿಜಿನಲ್ ಏಜೆಂಟ್ ಅವರಿಗೆ ಏನು ಹೇಳಿದ್ದರು ಎಂಬುದು ರಂಜನ್ ಗೆ ತಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ನೆನಪಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರ ಸಲಹೆ ಪ್ರಕಾರ ನಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದರೆ, ಅವರು ಈ ಸ್ಥಿತಿ ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತಿರಲಿಲ್ಲ.



ರಂಜನ್ ಇದೀಗ ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬೇರೆಡೆಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಬಹುದಾಗಿದೆ

XYZ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯಲ್ಲಿನ ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗೆಗಿನ ಸೇವೆಯಿಂದ ರಂಜನ್ ನಿರಾಕರಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಆದರೆ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ಒಟ್ಟು ಗೂಡಿದ ಮೊತ್ತ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಭಯದಿಂದ ಆ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅಂಟಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಿದ್ದರೂ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ಅಸಮರ್ಥತೆಗಾಗಿ ಭ್ರಮನಿರಸನಗೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಒಂದು ದಿನ ಸಂಜೆ ಕಾಫಿ ಕುಡಿಯುವಾಗ ಈ ಕುರಿತ ಅಸಮಾಧಾನವನ್ನು ಅವರ ಗೆಳೆಯ ಮೋಹನ್ ಗೆ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ.



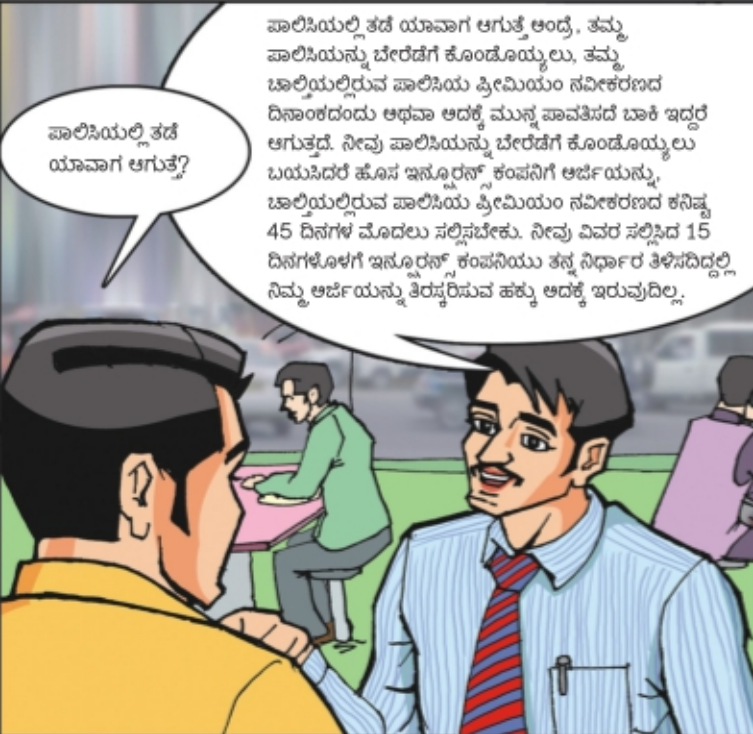
ಮೋಹನ್, ನನ್ನ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು XYZ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಇದ್ದು, ಅವರ ಸೇವೆಯ ಮಟ್ಟವು ವರ್ಷದಿಂದ ವರ್ಷಕ್ಕೆ ಕೆಟ್ಟದ್ದಾಗುತ್ತಿದೆ.

ನಿಮಗೆ ತೃಪ್ತಿಯಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ ನೀವು ಆ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಮುಂದುವರಿಸ ಬೇಕೇಕೆ? ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ಇದೀಗ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವಂತಿದೆ ಎನ್ನುವುದು ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲವೇ?



ಏನಂತೀರಿ, ನನ್ನ ಹಳೆಯ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಸದೊಂದು ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಬಹುದೇ?

ಹೌದು! ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯು 'ಬದಲಿಸಬಹುದು' ಎಂದು ನಾನು ಹೇಳಿದಾಗ ಒಬ್ಬ ಇನ್ಸೂರರ್‌ರಿಂದ ಇನ್ನೊಬ್ಬ ಇನ್ಸೂರರ್‌ಗೆ ಬದಲಾಗಲು ನೀವು ಬಯಸಿದಾಗ ಮೊದಲೇ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿ ಇರುವ ಷರತ್ತುಗಳ ಅನ್ವಯ ಹಾಗೂ ಸಮಯ ಮಿತಿಯ ಏರ್ಪಾಡುಗಳ ಅನ್ವಯ ನೀವು ಒಟ್ಟುಗೂಡಿಸಿದ ಹಣವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಅಥವಾ ಒಂದು ಪ್ಲಾನ್ ನಿಂದ ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಬಹುದಾಗಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಹಿಂದಿನ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಯಾವುದೇ ತಡೆಯಿಲ್ಲದೆ ನಿರ್ವಹಿಸಿದರೆ ಮಾತ್ರ ಇದು ಸಾಧ್ಯ.



ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ತಡೆ ಯಾವಾಗ ಆಗುತ್ತೆ ಅಂದ್ರೆ, ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬೇರೆಡೆಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು, ತಮ್ಮ ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನವೀಕರಣದ ದಿನಾಂಕದಂದು ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ಪಾವತಿಸದೆ ಬಾಕಿ ಇದ್ದರೆ ಆಗುತ್ತದೆ. ನೀವು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬೇರೆಡೆಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯಲು ಬಯಸಿದರೆ ಹೊಸ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗೆ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು, ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಯ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ನವೀಕರಣದ ಕನಿಷ್ಠ 45 ದಿನಗಳ ಮೊದಲು ಸಲ್ಲಿಸಬೇಕು. ನೀವು ವಿವರ ಸಲ್ಲಿಸಿದ 15 ದಿನಗಳೊಳಗೆ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯು ತನ್ನ ನಿರ್ಧಾರ ತಿಳಿಸದಿದ್ದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಹಕ್ಕು ಅದಕ್ಕೆ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲಿ ತಡೆ ಯಾವಾಗ ಆಗುತ್ತೆ?



ಅದ್ಬುತೆ! ಇದು ನನಗೆ ನಿಜಕ್ಕೂ ಸಿಹಿ ಸುದ್ದಿ.



ನನಪಿಡಿ, ಫ್ಯಾಮಿಲಿ ಫ್ಲೋಟರ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳೂ ಸೇರಿದಂತೆ, ನಾನ್-ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳು ವಿತರಿಸಿದ ಎಲ್ಲ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೆ ಹೀಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ಯುವ ಅವಕಾಶವಿರುತ್ತದೆ.



ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಧಿ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ

ಭಾನುವಾರವೊಂದರಲ್ಲಿ ರಂಜನ್ ತಮ್ಮ ಅಧ್ಯಯನ ಮುಗಿಸುತ್ತಿದ್ದಾಗ XYZ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯೊಂದರ ತೆರೆಯದಿರುವ ಲಕೋಟಿಯೊಂದನ್ನು ನೋಡುತ್ತಾರೆ. ಅದು 6 ತಿಂಗಳ ಹಿಂದೆ ಅವರು ಖರೀದಿಸಿದ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ವಿವರಿಸಿದಾಗ ಅದು ಪರಿಪೂರ್ಣವೆಂದು ಕಂಡು ಬಂದು 'ಒಳ್ಳೆಯ ಖರೀದಿ' ಎಂದು ಅವರು ಭಾವಿಸಿದ್ದರು.

ರಂಜನ್, ಪಾಲಿಸಿ ತೆಗೆದು ಅದನ್ನು ಓದತೊಡಗುತ್ತಾರೆ. ಏಜೆಂಟ್ ಯಾವುದನ್ನು ವಿವರಿಸಿದ್ದರೂ ಅದು ಅಲ್ಲ ಎಂದು ತಿಳಿದಾಗ ಅವರಿಗೆ ಆಘಾತವನಿಸುತ್ತದೆ. ಇದು ಸಂಪೂರ್ಣ ಬೇರೆಯದೇ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿದ್ದು, ಏಜೆಂಟ್ ಸಿಂಗಲ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಎಂದು ಹೇಳಿದ್ದರಾದರೂ ಇದು ಅದರಿಂದ ಬೇರೆಯಾದ ದೀರ್ಘಕಾಲೀನದ ಹಾಗೂ ರೆಗ್ಯುಲರ್ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಪಾಲಿಸಿಯಾಗಿತ್ತು. ಮಾರನೆಯ ದಿನ ರಂಜನ್ ಮಾಡಿದ ಮೊದಲ ಕೆಲಸವೆಂದರೆ ಆ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗೆ ಭೇಟಿ ನೀಡುವುದು.

ನೋಡಿ... ನಿಮ್ಮ ಏಜೆಂಟ್ ಈ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನನಗೆ ಮಾರಿದ್ದಾರೆ. ಇದು ನನಗೆ ಬೇಕಾದ ಪಾಲಿಸಿಯಲ್ಲ, ನಾನು ಇದನ್ನು ವಾಪಸ್ ಮಾಡುತ್ತೇನೆ. ದಯಮಾಡಿ ನನ್ನ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ವಾಪಸ್ಸು ಕೊಡಿ.

ಸರ್, ಈ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನಾವು ವಾಪಸ್ಸು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಆಗೋದಿಲ್ಲ. ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಓದಿ ತಿಳಿಯಲು ಪಾಲಿಸಿ ವಿತರಿಸಿದ ದಿನಾಂಕದಿಂದ 15 ದಿನಗಳ ಸಮಯ ನಿಮಗಿತ್ತು. ಇದನ್ನು ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಧಿ ಅಂತ ಕರೀತಾರೆ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳನ್ನು ನೀವು ಓದದಿದ್ದ ಪಕ್ಷದಲ್ಲಿ ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ನೀವು ಪಾಲಿಸಿ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಿ, ನಿಯಮಾನುಸಾರ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಹಿಂತಿರುಗಿಸಿ ಕೇಳಬಹುದು.



ನಾನು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಮೊದಲೇ ಓದಬೇಕಾಗಿತ್ತು ಅಂತ ನನಗೆ ಗೊತ್ತು. ಆದರೆ ನನಗೆ ವಿವರಿಸಿ ಹೇಳಿದ್ದೇ ಬೇರೆ. ತಪ್ಪಾಗಿ ಹೇಳಿ ನನಗೆ ಪಾಲಿಸಿ ಮಾರಿದ್ದಾರೆ.

ಮಾರಾಟ ಕುರಿತಂತೆ ನಿಮ್ಮ ಯಾವುದೇ ದೂರುಗಳಿದ್ದರೆ, ದಯಮಾಡಿ ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ದೂರುಪರಿಹಾರ ಸೆಲ್ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ, ನಿಮ್ಮ ದೂರು ದಾಖಲಿಸಬಹುದು. ಹಾಗಿದ್ದರೂ, ಪಾಲಿಸಿದಾರರಾಗಿ ನಿಮಗೆ ನಾವು ಸಲಹೆ ಮಾಡತಕ್ಕದ್ದೆಂದರೆ, ನೀವು ಪಾಲಿಸಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ತಕ್ಷಣ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸುವುದು ನಿಮ್ಮ ಕರ್ತವ್ಯ. ಪಾಲಿಸಿಯ ಷರತ್ತುಗಳು ಮತ್ತು ನಿಯಮಾವಳಿಗಳಿಗೆ ನೀವು ಒಪ್ಪಿದ್ದೀರಾ ಅಥವಾ ಇಲ್ಲವೇ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲು 15 ದಿನಗಳ ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಧಿಯ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುತ್ತದೆ. ನಿಮಗೆ ಇದು ಸರಿಯೆನಿಸಿದಲ್ಲಿ ಈ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿಯ ರದ್ದತಿ ಕೋರಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಎಲ್ಲ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೂ ಈ ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಧಿ ಇರುತ್ತದೆಯೇ?

ಸರ್, ಎಲ್ಲ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೂ ಈ ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಕಾಶ ಇರುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ ಎಲ್ಲ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳಿಗೂ ಮೂರು ವರ್ಷ ಅಥವಾ ಅದಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮುಕ್ತ ನೋಟದ ಅವಧಿ ಇರುತ್ತದೆ.

ಇನ್ಸೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ತಕ್ಷಣ ಅದನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಓದಿ, ಅದು ನೀವು ಬಯಸಿದ ಪಾಲಿಸಿಯೇ ಹೌದು ಎಂಬ ಪಾತ್ರಿ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ






ರಂಜನ್ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂ ತುಂಬುತ್ತಾರೆ

ರಂಜನ್ ಬಳಿ ಮೂರು ಲೈಫ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಹಾಗೂ ಒಂದು ಮೋಟರ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಇವೆ. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮಹತ್ವ ತಿಳಿದ ಅವರು XYZ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ಏಜೆಂಟ್‌ರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತಾರೆ. ಭರ್ತಿ ಮಾಡಲು ಅವರಿಗೆ ಒಂದು ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂ ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಹಿಂದೆ ಎಂದಾದರೂ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂ ತುಂಬಿದ್ದು ಅವರಿಗೆ ಜ್ಞಾಪಕವಿಲ್ಲ. ಏಕೆಂದರೆ ಯಾವಾಗಲೂ ಅದನ್ನು ಅವರ ಏಜೆಂಟ್‌ರೇ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರು.



ಈ ಫಾರಂ ಓದೋಕೆ ಹಾಗೂ ಭರ್ತಿ ಮಾಡೋಕೆ ನನಗೆ ಸಮಯವಿಲ್ಲ. ದಯವಿಟ್ಟು ನನಗಾಗಿ ಇದನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡಿ ಕೊಡಿ ಹಾಗೂ ಬರೀ ಎಲ್ಲಿ ಸಹಿ ಹಾಕ ಬೇಕು ಅಂತ ಹೇಳಿದರೆ ಸಾಕು... ಫಾರಂ ತುಂಬೋದು ಅಂದ್ರೆ ಬಹಳ ಕಷ್ಟ.

ಆದ್ರೆ ಸರ್, ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂನ್ನು ನೀವೇ ಸ್ವತಃ ತುಂಬಬೇಕು. ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಜಾಗ್ರತೆಯಿಂದ ಓದಿ, ಎಲ್ಲ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಸತ್ಯವಾಗಿ ತುಂಬಬೇಕು.



ನೋಡಿ, ನೀವು ಇದಕ್ಕೆ ಇಷ್ಟು ಒತ್ತಾಯ ಯಾಕೆ ಮಾಡ್ತಿರೀರಿ ಅಂತ ನನಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲ... ಈ ಹಿಂದೆ ಯಾರೂ ಈ ಕಷ್ಟ ಕೊಟ್ಟಿರಲಿಲ್ಲ... ನನ್ನ ಹಳೆಯ ಏಜೆಂಟ್‌ರನ್ನೇ ಹುಡುಕೋದು ಒಳ್ಳೆದು ಅಂತ ಅನಿಸ್ತೆ.

ಸರ್, ನಾನು ಇಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ತಪ್ಪು ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ಕೊಟ್ಟೆ ಹಾಗೂ ನಿಮಗೆ ಯಾವುದು ಬೇಕಾಗಿದೆಯೋ ಅದು ಬಿಟ್ಟು ಬೇರೆ ಕವರ್ ಗೆ ಟಿಕ್ ಮಾಡಿದೆ ಅಂತ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಿ. ಕ್ಲೈಮ್ ಬಂದಾಗ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವವರು ನೀವೇ ಅಲ್ಲವೇ? ತಪ್ಪು ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವುದು ಅಂದ್ರೆ ಅವ್ಯವಹಾರ ಎನಿಸುತ್ತದೆಲ್ಲದೆ, ಅದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಕ್ಲೈಮ್ ಗೆ ಅಪಾಯ ಆಗಬಹುದಾಗಿದೆ. ಆದರೆ ಫಾರಂ ತುಂಬುವಾಗ ನಿಮಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಲು ನಿಮ್ಮ ಪಕ್ಕ ನಾನು ಕೂಡಿರುತ್ತೇನೆ.



ಈ ಬಗೆಯ ಸಲಹೆ ಪಡೆದದ್ದು ನಾನು ಇದೇ ಮೊದಲ ಬಾರಿ ಹಾಗೂ ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕತೆ ಮತ್ತು ಕಾಳಜಿಯನ್ನೇ ನಾನು ನಿಜಕ್ಕೂ ತಿಳಿಸುತ್ತೇನೆ. ಧನ್ಯವಾದಗಳು! ಫಾರಂನ್ನು ನಾನು ಜಾಗ್ರತೆಯಿಂದ ಓದಿ, ಈಗಲೇ ಭರ್ತಿ ಮಾಡುತ್ತೇನೆ.

ರಂಜನ್ ಸ್ವತಃ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂ ತುಂಬುತ್ತಾರೆಲ್ಲದೆ, ಇಲ್ಲಿ ಕೇಳಿರುವ ವಿವರಗಳು ಏಜೆಂಟ್‌ರಿಗೆ ಗೊತ್ತಿರೋದು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನೂ ಅರಿಯುತ್ತಾರೆ. ಈಗಾಗಲೇ ಅವರ ಬಳಿ ಇರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂಗಳನ್ನೂ ಸ್ವತಃ ಪರಿಶೀಲಿಸಲು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿರುವ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಹೇಗೆ ಉತ್ತರಿಸಲಾಗಿದೆಯೋ ಎನ್ನುವ ಆತಂಕ ಅವರಿಗೆ.



ನೆನಪಿಡಿ, ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಪ್ರೊಪೋಸಲ್ ಫಾರಂನ್ನು ನೀವೇ ಸ್ವತಃ ಭರ್ತಿಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು.



Bima Bemisaal

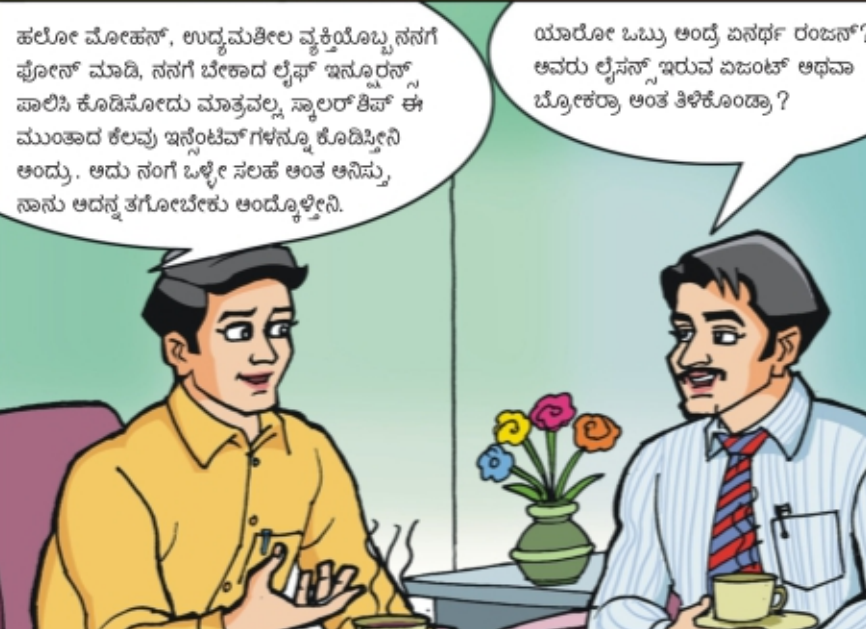
ಲೈಸನ್ಸ್ ಹೊಂದಿರುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ



ದೀರ್ಘ ವಾರಾಂತ್ಯದಲ್ಲಿ ರಂಜನ್ ತಮ್ಮ ಸ್ನೇಹಿತ ಮೋಹನ್ ಭೇಟಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಹಲೋ ಮೋಹನ್, ಉದ್ಯಮಶೀಲ ವ್ಯಕ್ತಿಯೊಬ್ಬ ನನಗೆ ಫೋನ್ ಮಾಡಿ, ನನಗೆ ಬೇಕಾದ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಕೊಡಿಸೋದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲ, ಸ್ಟಾಲರ್‌ತಿಪ್ ಈ ಮುಂತಾದ ಕೆಲವು ಇನ್ಸೆಂಟಿವ್‌ಗಳನ್ನೂ ಕೊಡಿಸ್ತೀನಿ ಅಂದ್ರು. ಅದು ನಂಗೆ ಒಳ್ಳೇ ಸಲಹೆ ಅಂತ ಅನಿಸ್ತು, ನಾನು ಅದನ್ನ ತಗೋಬೇಕು ಅಂದ್ಕೊಳ್ಳೀನಿ.

ಯಾರೋ ಒಬ್ಬ ಅಂದ್ರೆ ಏನರ್ಥ ರಂಜನ್? ಅವರು ಲೈಫ್ ಇರುವ ಏಜೆಂಟ್ ಅಥವಾ ಬ್ರೋಕರ್ ಆಂತ ತಿಳಿಕೊಂಡ್ರಾ ?



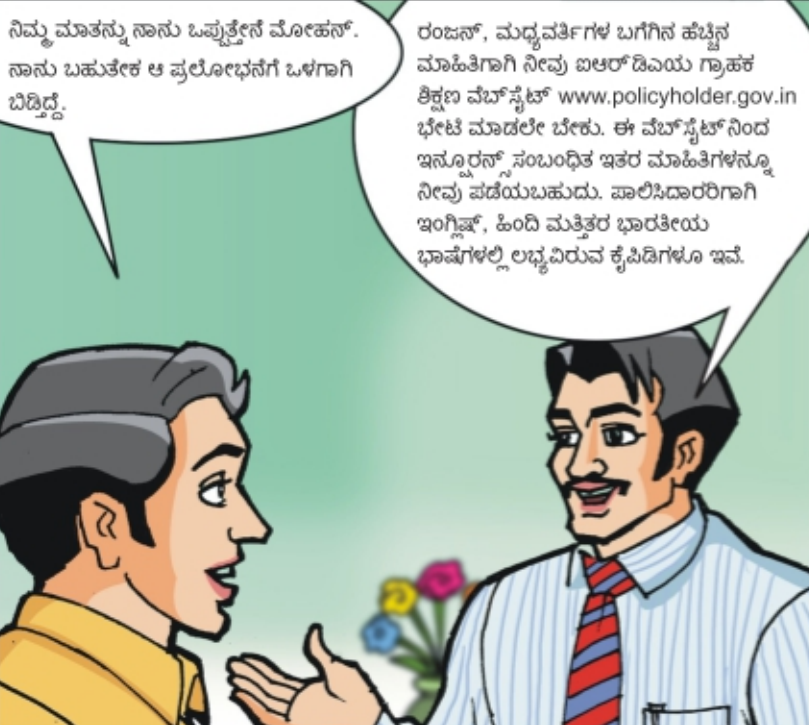
ಇಲ್ಲ, ನನಗೆ ಬೇಕಾದ ಪಾಲಿಸಿ ಹಾಗೂ ಕೆಲವೊಂದು ಉಚಿತ ಹೆಚ್ಚುವರಿಯಾದುದು ಸಿಗುವಾಗ ಅದಲ್ಲ ಬೇಕಾ?

ಹೌದು, ಅದು ಮುಖ್ಯ... ಬಹಳಷ್ಟು ಮೊದಲನೆಯದಂದರೆ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ ಅಂಡ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಆಥಾರಿಟಿ (ಐಆರ್‌ಡಿಎ) ಅವರಿಂದ ಲೈಫ್ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಏಜೆಂಟ್‌ರು ಮತ್ತು ಬ್ರೋಕರ್‌ಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾತ್ರವೇ ನೀವು ವ್ಯವಹರಿಸತಕ್ಕದ್ದಲ್ಲದೆ, 1938ರ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಾಯಿದೆಯ ಸೆಕ್ಷನ್ 41ರ ಅನ್ವಯ ನೇರವಾಗಿ ಅಥವಾ ಪರೋಕ್ಷವಾಗಿ ರಿಬೇಟ್ ಕೊಡುವುದು ಮಾತ್ರವೇ ಅಲ್ಲ, ಅದನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸುವುದು ಕೂಡ ಕಾನೂನಿನ ಪ್ರಕಾರ ಅವರಾಧ. ಕಾನೂನು ಗೌರವಿರುವ ನಾಗರಿಕರಾಗಿ ಆ ಬಗೆಯ ಪ್ರಲೋಭನೆಗಳಿಗೆ ಸಾವು ಸಿಕ್ಕಿಬಿಡಬಾರದು.



ನಿಮ್ಮ ಮಾತನ್ನು ನಾನು ಒಪ್ಪುತ್ತೇನೆ ಮೋಹನ್. ನಾನು ಬಹುತೇಕ ಆ ಪ್ರಲೋಭನೆಗೆ ಒಳಗಾಗಿ ಬಿದ್ದಿದ್ದೆ.

ರಂಜನ್, ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆನ ಹೆಚ್ಚಿನ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ನೀವು ಐಆರ್‌ಡಿಎಯ ಗ್ರಾಹಕ ತಿಕ್ಟನ್ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ www.policyholder.gov.in ಭೇಟಿ ಮಾಡಲೇ ಬೇಕು. ಈ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಿಂದ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಸಂಬಂಧಿತ ಇತರ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನೂ ನೀವು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗಾಗಿ ಇಂಗ್ಲಿಷ್, ಹಿಂದಿ ಮತ್ತಿತರ ಭಾರತೀಯ ಭಾಷೆಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಕೈಪಿಡಿಗಳೂ ಇವೆ.



ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಧನ್ಯವಾದ ಮೋಹನ್. ಈ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನ್ನು ನಾನು ಖಂಡಿತ ನೋಡ್ತೀನಿ.



ಕೇವಲ ಲೈಫ್ ಇರುವ ಮಧ್ಯವರ್ತಿಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಾತ್ರವೇ ವ್ಯವಹರಿಸಿ. ಅನಧಿಕೃತ ಕರೆ ಮಾಡುವವರ ಬಗ್ಗೆ ಜಾಗೃತವಾಗಿರಿ.





ಸರ್ವೇಯರುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್ ತಿಳಿಯುತ್ತಾರೆ

ಎಂದೆಂದಿಗೂ ಹೆಚ್ಚುತ್ತಿರುವಂತಹ ಟ್ರಾಫಿಕ್‌ನಲ್ಲಿ ಒಂದು ಸಂಜೆ ರಂಜನ್ ಸಾಗುವಾಗ ಟ್ರಾಫಿಕ್ ಜಂಕ್ಷನ್‌ನಲ್ಲಿ ಅವರ ಕಾರಿಗೆ ಹಿಂದಿನಿಂದ ಲಾರಿಯೊಂದು ಬಂದು ಡಿಕ್ಕಿ ಹೊಡೆದ ಘಟನೆ ನಡೆಯಿತು. ರಸ್ತೆಯ ಪಕ್ಕಕ್ಕೆ ಕಾರನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಂಡು ಹೋಗುವಲ್ಲಿ ಅವರು ಯಶಸ್ವಿಯಾದರು. ಅದೃಷ್ಟವಶಾತ್ ಗ್ಲಾಸ್ ಕಂಪಾರ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯ ದಾಖಲೆಗಳಿದ್ದವು.

ಹಲೋ ಸರ್, ನನ್ನ ಹೆಸರು ರಂಜನ್ ಹಾಗೂ ನಿಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯಿಂದ ನಾನು ಪಾಲಿಸಿ ನಂ. 1234567ನ ಮೋಟರ್ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿ ಹೊಂದಿದ್ದೇನೆ. ರಿಜಿಸ್ಟ್ರೇಷನ್ ನಂ. ABC 1234 ಹೊಂದಿರುವಂತಹ ನನ್ನ ಕಾರಿಗೆ ಆದ ಅಪಘಾತದ ಬಗ್ಗೆ ನಾನು ತಿಳಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ.

ಈಗ ನಿಮ್ಮ ವಾಹನ ಯಾವ ಪ್ರದೇಶದಲ್ಲಿದೆ?

XYZ Insurance

ರಸ್ತೆ ನಂ.5ರ 4ನೇ ಟ್ರಾಫಿಕ್ ಜಂಕ್ಷನ್ ಹತ್ತಿರ ನಾನಿದ್ದೇನೆ. ಸರ್ವಿಸ್ ಸೆಂಟರಿಗೆ ನನ್ನ ಕಾರನ್ನು ಎಳಿಸಿಕೊಂಡು ಕೊಂಡೊಯ್ಯಬೇಕೆಂದಿದ್ದೇನೆ.

ರಂಜನ್, ಕಾರನ್ನ ಚಲಿಸದಂತಿರಲು ನಾನು ನಿಮ್ಮನ್ನು ವಿನಂತಿಸುತ್ತೇನೆ. ನಿಮ್ಮ ಕಾರು ಮತ್ತು ಹಾನಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನಿಸಲು ನಾನೋರ್ವ ಸರ್ವೇಯರನ್ನು ಅಲ್ಲಿಗೆ ಕಳಿಸ್ತೇನೆ.

ಸರ್ವೇಯರಾ? ಯಾರವರು ಹಾಗೂ ಇದಕ್ಕೆ ಅವರೇನು ಮಾಡಬೇಕಾಗಿದೆ? ನಾನು ಕೇವಲ ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡ್ತೇನೆ. ಯಾವುದೇ ಮೂರನೆಯವರೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹರಿಸಲು ಸನಗಿಷ್ಟವಿಲ್ಲ.

ಸರ್, ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಸರ್ವೇಯರ್ ಅಂದರೆ, ವಿಮೆ ಮಾಡಿದಂತಹ ನಿಮ್ಮ ಕಾರು ಅಥವಾ ಯಾವುದೇ ಸಾಮಗ್ರಿಗಳಿಗೆ ಆದ ಹಾನಿಯ ಅಂದಾಜು ಮಾಡುವವರು. ಅವರು ನಾವು ನೇಮಿಸಿದ ಸರ್ವೇಯರ್ ಆಗಿದ್ದು ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ಪರವಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಕಾರಿಗೆ ಆದ ಹಾನಿ ಅಂದಾಜು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಆದ್ರೆ ಅವರ ಅರ್ಹತೆಗಳೇನು? ಮೂರನೆಯವರೊಬ್ಬರ ತೀರ್ಮಾನವನ್ನು ನೀವು ಹೇಗೆ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳೀರಿ? ಈ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನನಗೆ ನಂಬಿಕೆಯಿಲ್ಲ.

ರಂಜನ್ ಅವರೇ, ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಸರ್ವೇಯರ್ ಅಂದ್ರೆ, ಸಾಮಾನ್ಯ ವಿಮಾ ವ್ಯವಹಾರ ಕುರಿತಂತೆ ಸರ್ವೇಯರ್ ಅಥವಾ ಅಂದಾಜುದಾರರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ ಅಂಡ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥಾರಿಟಿಯಿಂದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದಿರುವಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಪರರು ಅವರು. ನಾವು ಕಳಿಸುವ ಸರ್ವೇಯರ್, ಐಆರ್‌ಡಿಎಯಿಂದ ಸೂಕ್ತ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದಿರುವಂತವರು ಅಂತ ನೀವು ನಂಬಿಕೆ ಇಡಬಹುದು. ಅವರ ಸಂಪರ್ಕ ವಿವರ ನಾನಿಲ್ಲಿ ಕೊಡ್ತೇನೆ... ಅವರು ನಮ್ಮ ಕಂಪನಿಯ ನೇಮಕಾತಿ ಪತ್ರವನ್ನೂ ಹೊಂದಿರುತ್ತಾರೆ.

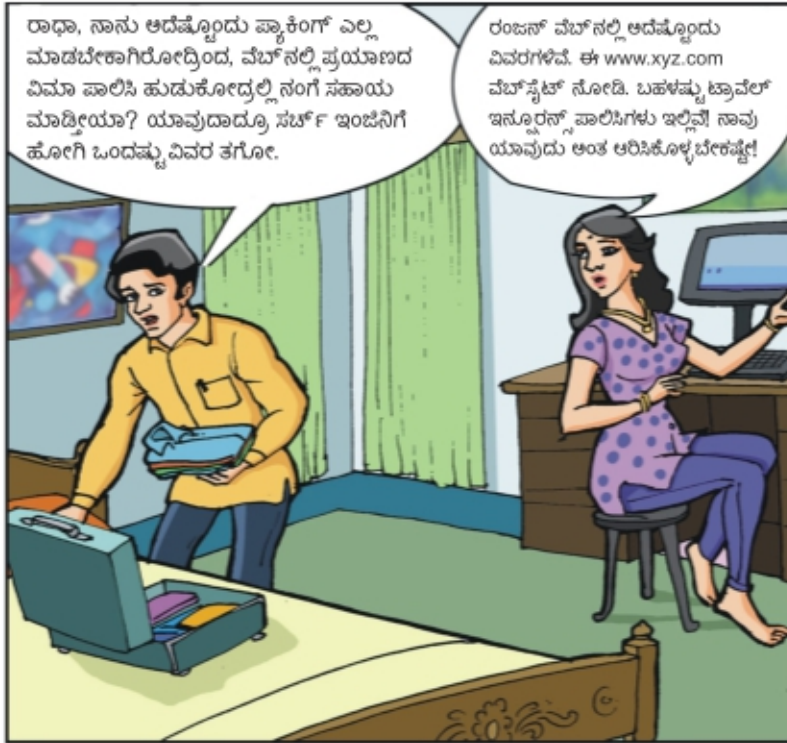
ಓಹ್ ಹಾಗಾ... ಒಳ್ಳೇದಾಯ್ತು ಬಿಡಿ. ಅಪಘಾತದ ಸ್ಥಳಕ್ಕೆ ಅವರು ಬರುವ ವರೆಗೆ ನಾನು ಕಾಯ್ದು ನಿಮ್ಮ ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಕ್ರಿಯೆಗೆ ಧನ್ಯವಾದಗಳು.

ನೆನಪಿಡಿ, ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಸರ್ವೇಯರರು, 2000ದ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಸರ್ವೇಯರ್ ಅಂಡ್ ಲಾಸ್ ಅಸೆಸರ್ಸ್ (ಲೈಸೆನ್ಸಿಂಗ್, ಪ್ರೊಫೆಶನಲ್ ರಿಕ್ಯೂರಿಮೆಂಟ್ ಅಂಡ್ ಕೋಡ್ ಆಫ್ ಕಂಡಕ್ಟ್) ರೆಗ್ಯುಲೇಶನ್ ಅನ್ವಯ ನಮೂದಿಸಿದಂತೆ ಸರ್ವೇಯರುಗಳಾಗಿ ಮತ್ತು ನಷ್ಟ ಅಂದಾಜುದಾರರಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡಲು ಐಆರ್‌ಡಿಎಯಿಂದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿಪರರು.



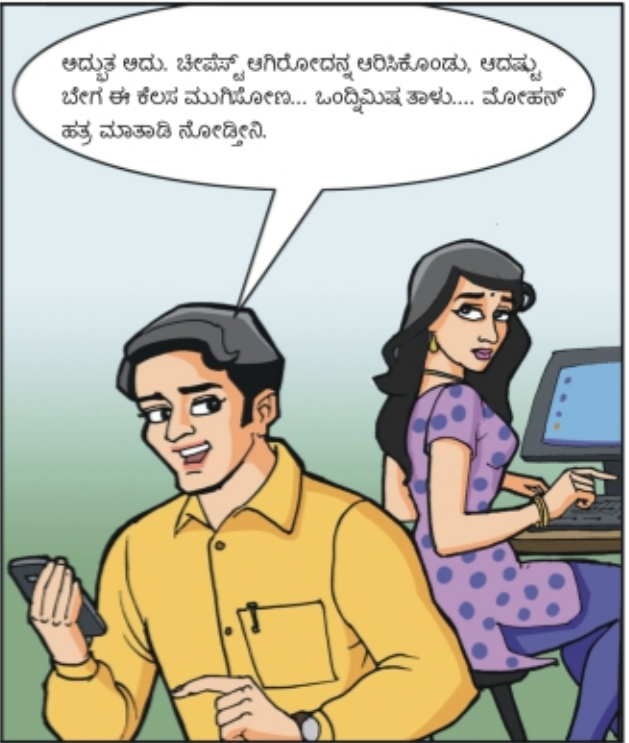
ರಂಜನ್ ತಂತ್ರಜ್ಞಾನ ಪರಿಣತಿ ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ

ರಂಜನ್ ಅವರು ವ್ಯವಹಾರದ ಟೈಪ್‌ಗಾಗಿ ವಿದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ತೆರಳಬೇಕಾಗಿದ್ದು, ಆ ಪ್ರವಾಸದ ವ್ಯವಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಬ್ಯುಸಿಯಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಪ್ರಯಾಣದ ದಿನ ಹತ್ತಿರ ಬರುತ್ತಿದ್ದಂತೆ ಅವರ ಪ್ರಯಾಣದ ವಿಷಯ ಮಾಡಿಸುವಂತೆ ಅವರ ಸ್ನೇಹಿತ ಮೋಹನ್ ತಿಳಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕಾಲಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಬದಲಾಗಲು ವೆಬ್ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಸಲ್ಲಿಸಲು ರಂಜನ್ ಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

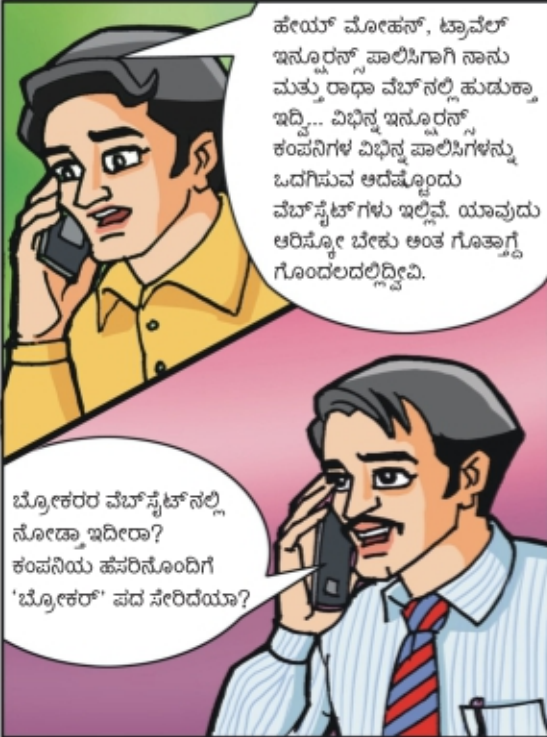


ರಾಧಾ, ನಾನು ಅದೇಷ್ಟೊಂದು ಪ್ರಾಕ್ಟೀಸ್ ಎಲ್ಲ ಮಾಡಬೇಕಾಗಿರೋದ್ರಿಂದ, ವೆಬ್‌ನಲ್ಲಿ ಪ್ರಯಾಣದ ವಿಷಯ ಪಾಲಿಸಿ ಹುಡುಕೋದ್ರಲ್ಲಿ ನಂಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡ್ತೀಯಾ? ಯಾವುದಾದ್ರೂ ಸರ್ವ್ ಇಂಜಿನಿಗಿ ಹೋಗಿ ಒಂದಷ್ಟು ವಿವರ ತಗೋ.

ರಂಜನ್ ವೆಬ್‌ನಲ್ಲಿ ಅದೇಷ್ಟೊಂದು ವಿವರಗಳಿವೆ. ಈ www.xyz.com ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ನೋಡಿ. ಒಹಳಷ್ಟು ಟ್ರಾವೆಲ್ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಇಲ್ಲಿವೆ ನಾವು ಯಾವುದು ಅಂತ ಆರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಷ್ಟೆ!



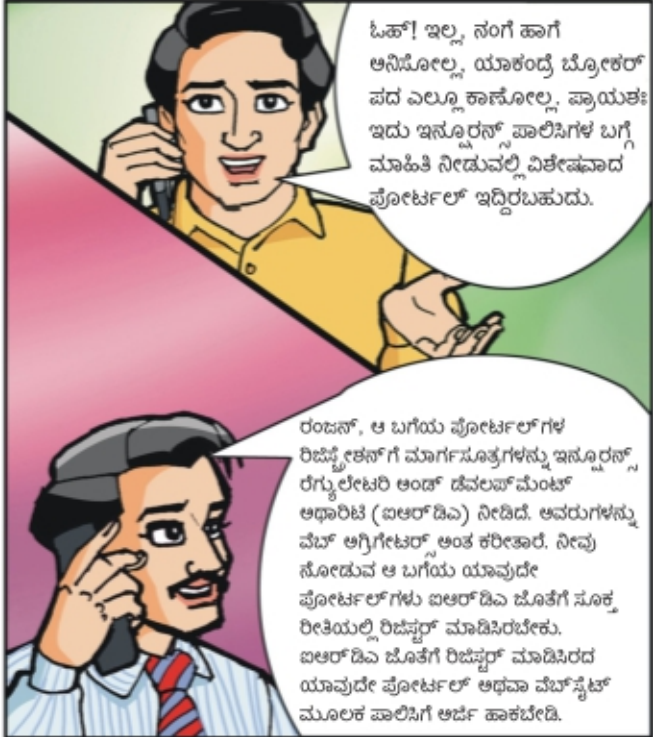
ಅದ್ಭುತ ಅದು. ಬೇಸ್ಟ್ ಆಗಿರೋದನ್ನ ಆರಿಸಿಕೊಂಡು, ಅದಷ್ಟು ಬೇಗ ಈ ಕೆಲಸ ಮುಗಿಯೋಣ... ಒಂದ್ನಿಮಿಷ ತಾಳು.... ಮೋಹನ್ ಹತ್ತ ಮಾತಾಡಿ ನೋಡ್ತೀನಿ.



ಹೇಯ್ ಮೋಹನ್, ಟ್ರಾವೆಲ್ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಾಗಿ ನಾನು ಮತ್ತು ರಾಧಾ ವೆಬ್‌ನಲ್ಲಿ ಹುಡುಕಾ ಇದ್ದಿ... ವಿಭಿನ್ನ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳ ವಿಭಿನ್ನ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಅದೇಷ್ಟೊಂದು ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ಗಳು ಇಲ್ಲಿವೆ. ಯಾವುದು ಆರಿಸ್ತೋ ಬೇಕು ಅಂತ ಗೊತ್ತಾಗ್ಗೆ ಗೊಂದಲದಲ್ಲಿದ್ದೀವಿ.



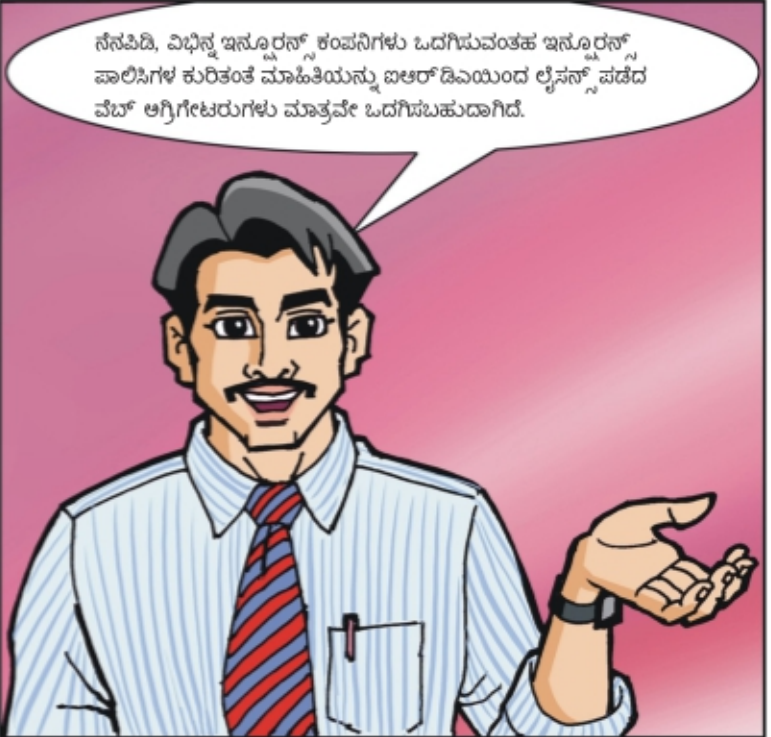
ಬೋಕರರ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್‌ನಲ್ಲಿ ನೋಡಾ ಇದೀರಾ? ಕಂಪನಿಯ ಹೆಸರಿನೊಂದಿಗೆ 'ಬೋಕರ' ಪದ ಸೇರಿದೆಯಾ?



ಓಹ್! ಇಲ್ಲ, ನಂಗೆ ಹಾಗೆ ಅನಿರೋಲ್ಲ, ಯಾಕಂದ್ರೆ ಬೋಕರ ಪದ ಎಲ್ಲೂ ಕಾಣೋಲ್ಲ, ಪ್ರಾಯಶಃ ಇದು ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವಲ್ಲಿ ವಿಶೇಷವಾದ ಪೋರ್ಟಲ್ ಇದ್ದಿರಬಹುದು.



ರಂಜನ್, ಆ ಬಗೆಯ ಪೋರ್ಟಲ್‌ಗಳ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರೇಷನ್‌ಗೆ ಮಾರ್ಗಸೂತ್ರಗಳನ್ನು ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯುಲೇಟರಿ ಅಂಡ್ ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥಾರಿಟಿ (ಐಆರ್‌ಡಿಎ) ನೀಡಿದೆ. ಅವರುಗಳನ್ನು ವೆಬ್ ಅಗ್ರಿಗೇಟರ್ ಅಂತ ಕರೀತಾರೆ. ನೀವು ನೋಡುವ ಆ ಬಗೆಯ ಯಾವುದೇ ಪೋರ್ಟಲ್‌ಗಳು ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಜೊತೆಗೆ ಸೂಕ್ತ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರೇ ಮಾಡಿಸಿರಬೇಕು. ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಜೊತೆಗೆ ರಿಜಿಸ್ಟ್ರೇ ಮಾಡಿಸಿರದ ಯಾವುದೇ ಪೋರ್ಟಲ್ ಅಥವಾ ವೆಬ್‌ಸೈಟ್ ಮೂಲಕ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಅರ್ಜಿ ಹಾಕಬೇಡಿ.

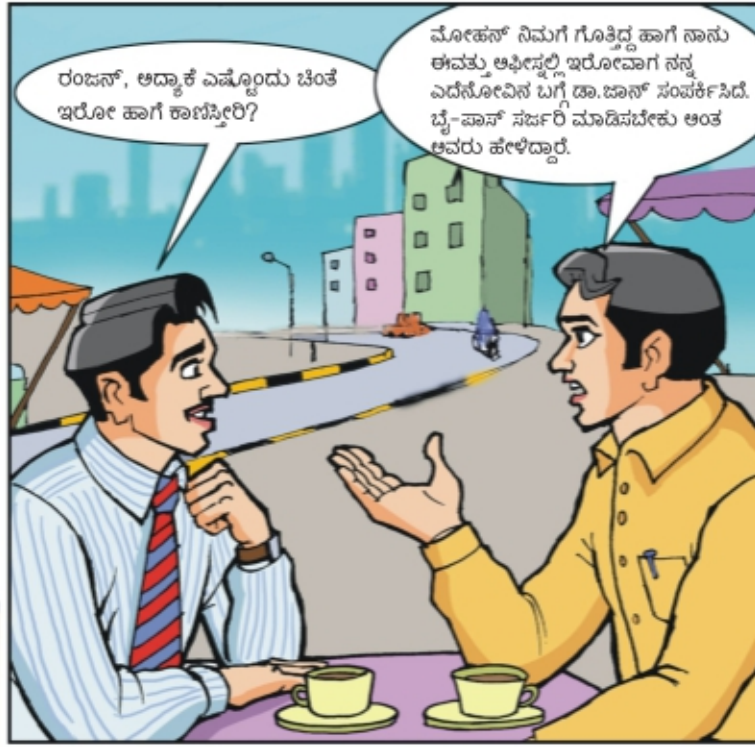


ನೆನಪಿಡಿ, ವಿಭಿನ್ನ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಗಳು ಒದಗಿಸುವಂತಹ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಕುರಿತಂತೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಐಆರ್‌ಡಿಎಯಿಂದ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದ ವೆಬ್ ಅಗ್ರಿಗೇಟರುಗಳು ಮಾತ್ರವೇ ಒದಗಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ.



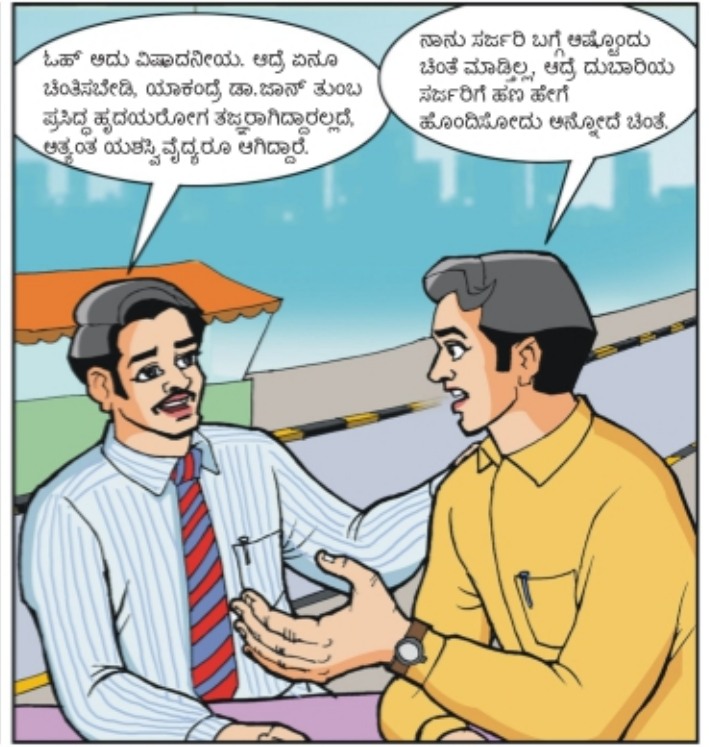
**ನಗದುರಹಿತ
ಸೇವೆಯ ಬಗ್ಗೆ ರಂಜನ್
ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.**

ಬೇವನ ಯಾವಾಗಲೂ ಅನಿರೀಕ್ಷಿತಗಳಿಂದ ಕೂಡಿದ್ದು, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಕೆಟ್ಟದ್ದೇ ಬರುತ್ತದೆ. ತನ್ನ ಬೆಳಗಿನ ನಡಿಗೆಯನ್ನು ಎಂದಿಗೂ ತಪ್ಪಿಸದ, ರಂಜನ್ ಒಮ್ಮೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುವಾಗ ಎದೆನೋವು ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ಹೃದಯತಜ್ಞರನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದಾಗ ಅವರು ಬಹುಸಂಖ್ಯೆಯ ಬ್ಯಾಕ್‌ಗಳಿರುವುದರಿಂದ ಬೈ-ಪಾಸ್ ಸರ್ಜರಿ ಮಾಡಿಸಲು ಸಲಹೆ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆಗ ಅವರು ಮೋಹನ್ ಭೇಟಿಗೆ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ.



ರಂಜನ್, ಅದ್ಯಾಕೆ ಎಷ್ಟೊಂದು ಚಿಂತೆ ಇರೋ ಹಾಗೆ ಕಾಣಿಸ್ತೀರಿ?

ಮೋಹನ್ ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತಿದ್ದ ಹಾಗೆ ನಾನು ಈವತ್ತು ಅಭಿಲಾಷೆ ಇರೋವಾಗ ನನ್ನ ಎದೆನೋವಿನ ಬಗ್ಗೆ ಡಾ. ಜಾನ್ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿದೆ. ಬೈ-ಪಾಸ್ ಸರ್ಜರಿ ಮಾಡಿಸಬೇಕು ಅಂತ ಅವರು ಹೇಳಿದ್ದಾರೆ.



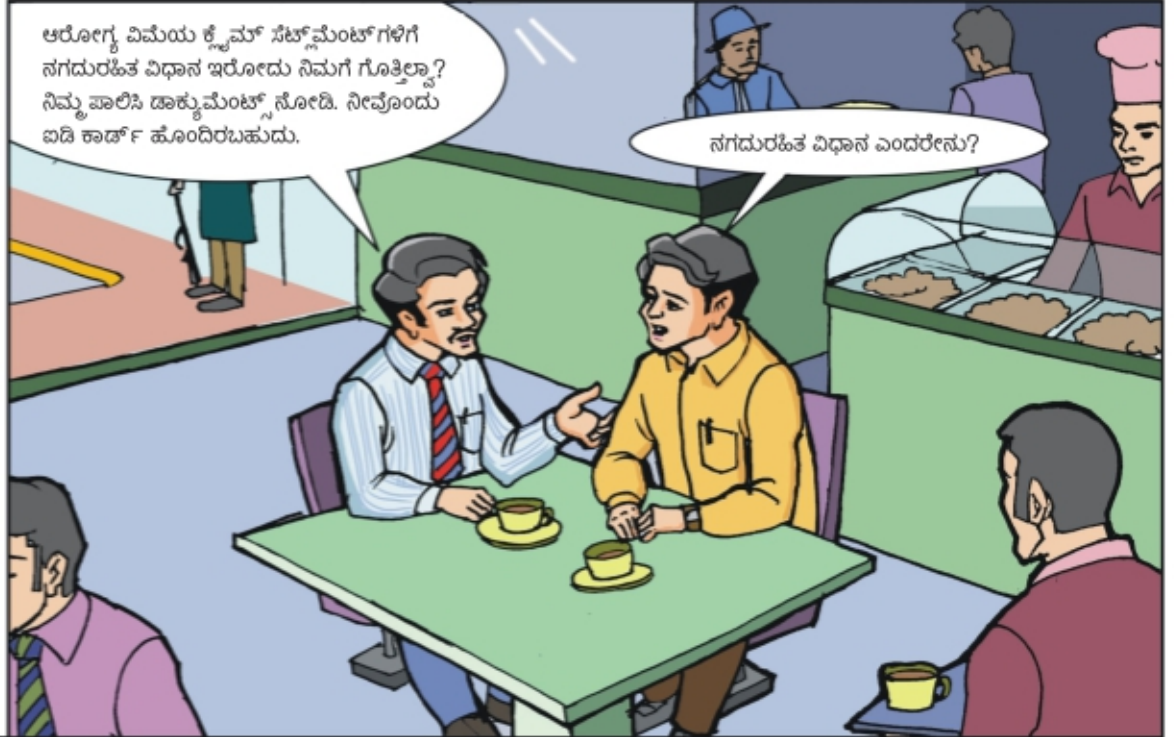
ಓಹ್ ಅದು ವಿಷಾದನೀಯ. ಆದ್ರೆ ಏನೂ ಚಿಂತಿಸಬೇಡಿ, ಯಾಕಂದ್ರೆ ಡಾ. ಜಾನ್ ತುಂಬಾ ಪ್ರಸಿದ್ಧ ಹೃದಯರೋಗ ತಜ್ಞರಾಗಿದ್ದಾರಲ್ಲದೆ, ಆತ್ಮೀಯ ಯಶಸ್ಸು ವೈದ್ಯರೂ ಆಗಿದ್ದಾರೆ.

ನಾನು ಸರ್ಜರಿ ಬಗ್ಗೆ ಅಷ್ಟೊಂದು ಚಿಂತೆ ಮಾಡ್ತಿಲ್ಲ, ಆದ್ರೆ ದುಬಾರಿಯ ಸರ್ಜರಿಗೆ ಹಣ ಹೇಗೆ ಹೊಂದಿಸೋದು ಅನ್ನೋದೆ ಚಿಂತೆ.



ಆದ್ರೆ ಅದು ವರ್ಷಗಳಿಂದ 5 ಲಕ್ಷ ರೂಪಾಯಿಗಳಿಗೆ ವಿಮೆ ಮಾಡಿಸಿದ ಅರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ನಿನ್ನ ಹತ್ತ ಇರೋದು ನೆನಪಿರಬೇಕಲ್ಲ.

ಹೌದು, ಆದ್ರೆ ಮೊದಲು ನಾನು ಖರ್ಚು ಮಾಡಬೇಕಲ್ಲ, ನನ್ನ ಯಾವ ಆಸ್ತಿ ಮಾರಬೇಕಾಗುತ್ತೋ ಅಂತ ಯೋಚನೆ ಮಾಡ್ತಾ ಇದೀನಿ...



ಅರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಕ್ಲೈಮ್ ಸೆಟ್‌ಮೆಂಟ್‌ಗಳಿಗೆ ನಗದುರಹಿತ ವಿಧಾನ ಇರೋದು ನಿಮಗೆ ಗೊತ್ತಿಲ್ಲಾ? ನಿಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿ ಡಾಕ್ಯುಮೆಂಟ್ಸ್ ನೋಡಿ. ನೀವೊಂದು ಐಡಿ ಕಾರ್ಡ್ ಹೊಂದಿರಬಹುದು.

ನಗದುರಹಿತ ವಿಧಾನ ಎಂದರೇನು?



ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆ ಎಂದರೆ, ನಿಗದಿತ ಆಸ್ತಿ ಸೇರಿದಾಗ ಡಿಸ್‌ಚಾರ್ಜ್‌ನ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹಣ ನೀಡಬೇಕಾಗಿಲ್ಲದಿರುವಂತೆ ಇನ್ಸೂರರ್ ಒದಗಿಸುವಂತಹ ವಿಶೇಷ ಸೇವೆಯಾಗಿದೆ. ಕೆಲವೊಂದು ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಆಧರಿಸಿ ಇನ್ಸೂರನ್ಸ್ ಕಂಪನಿಯು ನೇರವಾಗಿ ಸೆಟ್‌ಮೆಂಟ್ ಮಾಡುತ್ತದೆ.

ಓಹ್, ನನಗೆ ತಿಳಿವಳಿಕೆ ನೀಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ಧನ್ಯವಾದಗಳು, ಆದ್ರೆ ಅದರ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಏನು?

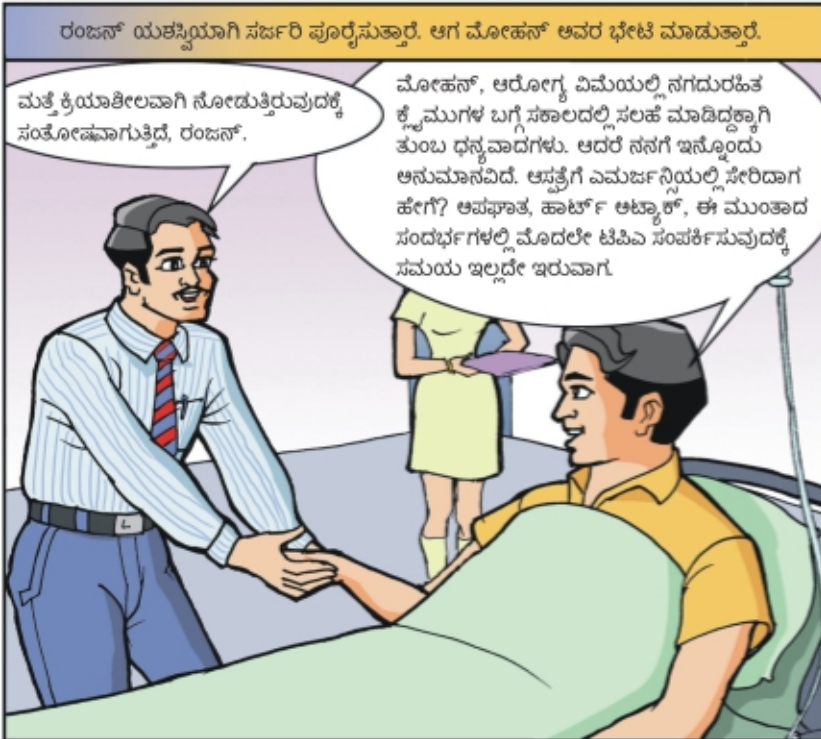


ಅದರ ವಿವರಗಳು ಅವರು ನೀಡಿರುವ ಐಡಿ ಕಾರ್ಡ್‌ನಲ್ಲಿರುವ ನಿಮ್ಮ ಟಿಪ್ಪಣಿಗಳಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುತ್ತದೆ. ತಕ್ಷಣದಲ್ಲಿ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ. ಅಕ್ಸಿಡೆಂಟ್ ನೀವು ಐಡಿ ಕಾರ್ಡ್ ಹೊಂದಿಲ್ಲದಿದ್ದರೆ, ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಪಾಲಿಸಿ ನಂಬರ್ ಹಾಗೂ ಗುರುತಿನ ಉದ್ದೇಶಕ್ಕಾಗಿ ಪಾಸ್‌ಪೋರ್ಟ್/ಪ್ಯಾನ್ ಕಾರ್ಡ್/ವೋಟರ್ ಕಾರ್ಡ್‌ನ ಅನ್ವಯ ಕೂಡ ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆಯನ್ನು ಇನ್ಸೂರರ್ ನಿರ್ಧರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಹಾಗಿದ್ದರೂ ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆಯ ಸೌಲಭ್ಯವು ಇನ್ಸೂರರ್ / ಟಿಪ್ಪಣಿ ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗಳಿಂದ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಜೊತೆಗೆ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುವ ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುವಂಥವು.



ರಂಜನ್, ಟಿಪ್ಪಣಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತಾರಲ್ಲದೆ, ಅವರ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯು ನೆಟ್‌ವರ್ಕ್ ಆಸ್ಪತ್ರೆಯೇ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಯಲು ಬಯಸುತ್ತಾರೆ.

ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಸರ್ವಿಸ್ ಡೆಸ್ಕ್ ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ಹಾಗೂ ನಿಮಗೆ ಸಲಹೆ ಮಾಡಿದಂತೆ ವಿಧಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಅನುಸರಿಸಲು ಮೆರೆಯಬೇಡಿ.



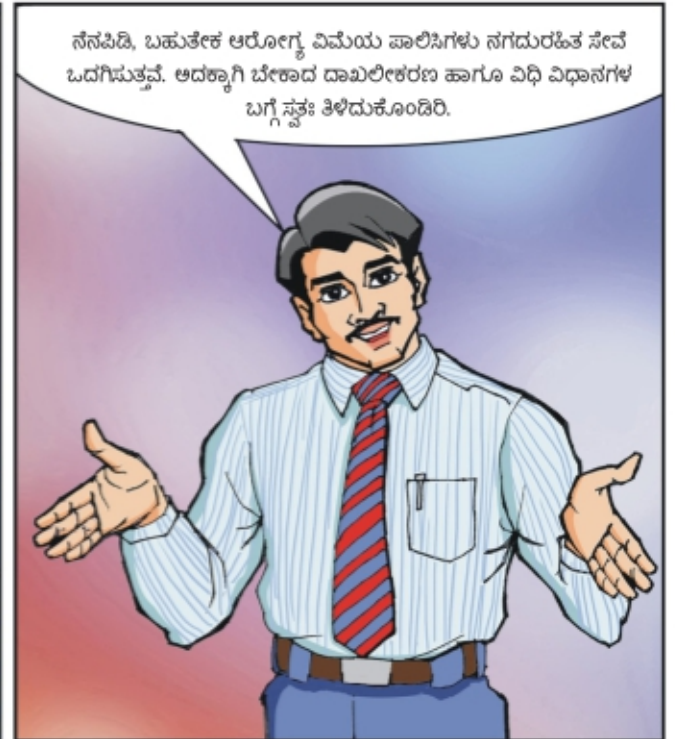
ರಂಜನ್ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಿ ಸರ್ಜರಿ ಪೂರೈಸುತ್ತಾರೆ. ಆಗ ಮೋಹನ್ ಅವರ ಭೇಟಿ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ.

ಮತ್ತೆ ಕ್ರಿಯಾಶೀಲವಾಗಿ ನೋಡುತ್ತಿರುವುದಕ್ಕೆ ಸಂತೋಷವಾಗುತ್ತಿದೆ, ರಂಜನ್.

ಮೋಹನ್, ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ನಗದುರಹಿತ ಕ್ಲೈಮ್‌ಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ಸಲಹೆ ಮಾಡಿದ್ದಕ್ಕಾಗಿ ತುಂಬ ಧನ್ಯವಾದಗಳು. ಆದರೆ ನನಗೆ ಇನ್ಸೂರರ್ ಅನುಮಾನವಿದೆ. ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಎಮರ್ಜೆನ್ಸಿಯಲ್ಲಿ ಸೇರಿದಾಗ ಹೇಗೆ? ಅಪಘಾತ, ಹಾರ್ಟ್ ಅಟ್ಯಾಕ್, ಈ ಮುಂತಾದ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಮೊದಲೇ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸುವುದಕ್ಕೆ ಸಮಯ ಇಲ್ಲದೇ ಇರುವಾಗ.



ವಿಮೆ ಮಾಡಿದ ರೋಗಿಯನ್ನು ನೀವು ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ಕೊಂಡೊಯ್ದು ಅವರ ಕುಟುಂಬದವರು ಟಿಪ್ಪಣಿ ಸಂಪರ್ಕಿಸಬಹುದು ಅಥವಾ ಟಿಪ್ಪಣಿ ಜೊತೆ ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆಯ ಒಪ್ಪಿಗೆ ಪಡೆಯಲು ಆಸ್ಪತ್ರೆಯ ಹೆಲ್ಪ್ ಡೆಸ್ಕ್‌ಗೆ ಐಡಿ ವಿವರ ನೀಡಬಹುದು.



ನೆನಪಿಡಿ, ಬಹುತೇಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ನಗದುರಹಿತ ಸೇವೆ ಒದಗಿಸುತ್ತವೆ. ಅದಕ್ಕಾಗಿ ಬೇಕಾದ ದಾಖಲೆಗಳೆಲ್ಲ ಹಾಗೂ ವಿಧಿ ವಿಧಾನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ವತಃ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿರಿ.

ಈ ಮಾಲಿಕೆಯ ಬಗೆಗೆ

ಈ ಮಾಲಿಕೆಯು ದಿ ಇನ್ಸುರನ್ಸ್ ರೆಗ್ಯೂಲೇಟರಿ ಮತ್ತು ಡೆವಲಪ್‌ಮೆಂಟ್ ಅಥಾರಿಟಿ (ಐಆರ್ ಡಿಐ)ಯ ವರಿಂದ ನಿಮಗೆ ಕೇವಲ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವದರೊಂದಿಗೆ ರೂಪಿಸಲ್ಪಟ್ಟಿದೆ ಇದರಲ್ಲಿ ನೀಡಿದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಬದಲಿಯಾಗಿ ನೀಡುವದಿಲ್ಲ (ರಿಪ್ಲೇಸ್) ಅಥವಾ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯ ನಿಯಮ ಮತ್ತು ಶರ್ತುಗಳನ್ನು ಮೀರುವದಿಲ್ಲ.

ದಯವಿಟ್ಟು ಯಥೋಚಿತವಾಗಿ ಲೈಸೆನ್ಸ್ ಪಡೆದ ಏಜೆಂಟರನ್ನು ಅಥವಾ ಬ್ರೋಕರರನ್ನು ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಬಗೆಗೆ ವಿಶಿಷ್ಟ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಐಇರ್ ಡಿಐ ಯೊಂದಿಗೆ ನೋಂದಣಿಗೊಳಿಸಿದ ವಿಮೆ ಕಂಪನಿಯ ಹತ್ತಿರಹೋಗಿರಿ (ಬಳಸಿರಿ) ಅಥವಾ ಯಾವದೇ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಮಾಹಿತಿಗಾಗಿ ಇವರನ್ನು ಸಮೀಪಿಸಿರಿ.



ವಿಮಾ ಶಾಸನಾತ್ಮಕ ಹಾಗೂ ವಿಕಾಸ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ

**INSURANCE REGULATORY AND
DEVELOPMENT AUTHORITY**

ವಿಮೆಯನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುತ್ತದೆ. ವಿಮೆದಾರರನ್ನು ಸಂರಕ್ಷಿಸುತ್ತದೆ.

ಅನಂಗೀಕಾರ

ಈ ಸರಣಿಯು ನಿಮಗೆ ಸಾಮಾನ್ಯ ಮಾಹಿತಿ ಒದಗಿಸುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದೆಯೇ ಹೊರತು, ಪರಿಪೂರ್ಣವಾದುದಲ್ಲ. ಇದು ನಿಮಗೆ ಶಿಕ್ಷಣ ನೀಡುವ ಪ್ರಯತ್ನವೇ ಹೊರತು ಯಾವುದೇ ಕಾನೂನಿನ ಸಲಹೆ ನೀಡುವ ಆಶಯ ಹೊಂದಿರುವುದಿಲ್ಲ.