பெஸ்ட்
பாலிசி...
வாழ்க்கை
ஈஸி!
வாசுகார்த்தி

இயற்பெயர் கார்த்திகேயன். பிறந்த ஊர் நாமக்கல். தந்தை வாசு. தாய் நாமகிரி. பொறியியல் மற்[illegible] நிதி நிர்வா

159 deleted

கப்
பட்
டப்ப
டிப்பு
முடித்
துள்
ளார்.
தற்
போது
நாண
யம்
விகட
னில்
தலை
மை
நிருப
ராக
பணி
யாற்றி
வரும்
இவர்,
பங்
குச்
சந்
தை,
பொ
ருளா
தாரம்
,
மியூச்
சுவல்
ஃப
ண்ட்,
இன்

ஷூரன்ஸ் குறித்த கட்டுரைகளை எழுதி வருகிறார். இதுவே இவரது முதல் நூல்.

பெஸ்ட் பாலிசி... வாழ்க்கை ஈஸி!

முழுமையான காப்பீட்டுக் கையேடு

எதிர்காலத் திட்டத்துக்கு
எளிமையான வழிகாட்டி!

வாசுகார்த்தி

விகடன் பிரசுரம்

Title :
BEST POLICY... VAAZHKKAI EASY
© VASUKARTHI

ISBN : 978-81-8476-463-5

விகடன் பிரசுரம்: 697

நூல் தலைப்பு
பெஸ்ட் பாலிசி... வாழ்க்கை ஈஸி

நூல் உரிமை
© வாசுகார்த்தி

முதற்பதிப்பு : நவம்பர், 2012

விலை : ₹ 60

பதிப்பாளர்:
பா.சீனிவாசன்

ஆசிரியர்:
இரா.சரவணன்

முதன்மை உதவி ஆசிரியர்:
அ.அன்பழகன்

தலைமை உதவி ஆசிரியர்கள்:
எம்.நாகமணி, கே.பாலமணி, சிவராஜ்

முதன்மை வடிவமைப்பு
மு.ராம்குமார்

[illegible]

விகடன் பிரசுரம்
757, அண்ணா சாலை, சென்னை-600 002.
எடிட்டோரியல் பிரிவு போன்: 044-28524074 / 84
விற்பனை பிரிவு போன்: 044-42634283 / 84
e-mail: books@vikatan.com

கைகொடுக்கும் காப்பீடுகள்!

எந்த ஒரு செயலாக இருந்தாலும் திட்டமிடல் மிக அவசியமான ஒன்று. திட்டமிட்ட வாழ்வு தெவிட்டாத இன்பம் தரும் என்பது மறுக்கமுடியாத உண்மை. இன் றைய வாழ்க்கைச் சூழலில் நாம் குடும்பம் நடத்தவே ஒவ்வொரு மாதமும் திட்டமிடவேண்டிய கட்டாயத்தில் இருக்கிறோம். விலைவாசி, குடும்பச் சூழல், யூகிக்க முடி யாத எதிர்பாராத செலவுகள் போன்றவற்றை வைத் துப் பார்த்தால், அவசரக் காலங்களில் கைகொடுக்கும் தோழனாக காப்பீட்டு பாலிசிகள் அமையும் என்பது நிதர்சனமான உண்மை.

நம் ஒவ்வொருவருக்கும் காப்பீடு என்பது மிக முக்கி யம். அதிலும் குடும்ப வருமானத்துக்கு முழு ஆதாரமான நபர் என்றால், காப்பீடு அதிமுக்கியமானது. ஆனால், நூற்றுக்கணக்கில் குவிந்துகிடக்கும் காப்பீட்டுத் திட்டங் களில் எது அவசியம்? எந்தக் காப்பீடு எடுப்பது சிறந் தது? எந்த பாலிசி குறைந்த கவரேஜில் அதிக லாபம் தரும்? என்பன போன்ற சந்தேக முடிச்சுகள் நம் அனை வருக்கும் எழக்கூடும். இந்த முடிச்சுகளை அவிழ்க்கும் விதமாக பல தகவல்களை இந்த நூலின் ஆசிரியர் வாசு கார்த்தி தெளிவாகவும் விளக்கமாகவும் எழுதியிருக்கி றார்.

ஒருவரின் மாதச் சம்பளத்தை மனதில் வைத்து அதற்கு ஏற்ப திட்டமிட்டு எப்படி காப்பீடுகளைத் தேர்ந் தெடுக்க வேண்டும்; குடும்ப நலனுக்கு எந்த பாலிசி சிறந்தது; பாலிசிகளை எடுக்கும் வழிமுறைகள்; அவற் றுக்கான ப்ரீமியம் கட்டவேண்டிய கால அளவுகள்; கிளைம் பெறுவது; எந்த பாலிசி எப்படிப் பயன்படும்; அவற்றில் உள்ள ப்ளஸ் மைனஸ்; பாலிசிகள் முதலீடு கள் ஆகுமா? என்பது போன்ற நாம் அவசியம் தெரிந் துகொள்ள வேண்டிய நடைமுறைகளை எளிமையான நடையில், சுலபமாகப் புரிந்துகொள்ளும் வகையில், சில சம்பவங்களின் உதாரணங்களோடு எடுத்துக் கூறியி ருப்பது சிறப்பு.

இதுவரை காப்பீடு பாலிசிகளின் சேவைகளையும் தேவைகளையும் பற்றி ஒன்றுமே தெரியாதவர்களும் கூட, தங்களுக்கு ஏற்ற பாலிசி எது என்பதைத் தேர்ந்தெ டுத்துக்கொள்ள இந்த நூல் நிச்சயம் வழிகாட்டும்.

- ஆசிரியர்

முன்னுரை

நாம் எவ்வளவோ புத்தகங்களைப் படிக்கிறோம், விமர்சிக்கிறோம். ஆனால், புத்தகம் எழுதுவது ஒரு தவம் என்பது அனுபவிக்கும்போதுதான் தெரிகின்றது. "இன்ஷூரன்ஸ்பற்றிய புத்தகம் எழுதித் தரலாமே..!" என்று விகடன் பிரசுரத்தின் ஆசிரியர் என்னிடம் கேட்டபோது, "சரி" என்று மட்டும் சொல்லிவிட்டு வந்துவிட்டேன். எப்படி எழுதலாம் என்று யோசித்தபோதுதான், நண்பர் அரவிந்தன் சொன்னது நினைவுக்கு வந்தது. ஒரு விஷயத்தை செய்யும்போது '360 டிகிரி' யோசித்துவிட்டு பிறகு செய்யுங்கள் என்று அவர் அடிக்கடி சொல்வார். சரி 360 டிகிரி யோசித்தால் இன்ஷூரன்ஸ்பற்றி ஏகப்பட்ட விஷயங்கள் இருக்கிறதே! அவற்றில் எதை எடுத்துக்கொள்வது எதை விடுவது என்று யோசித்தபோதுதான் 'பயன் இல்லாத விஷயத்தைச் செய்யாதே' என்று என் கல்லூரி நண்பன் சத்யரதன் சொன்னது நினைவுக்கு வந்தது.

அதனால் இருக்கிற அனைத்து பாலிசிகளிலும் ஒரு தனி மனிதனுக்கு பயன்படக்கூடிய பாலிசிகளை மட்டுமே எழுதலாம் என்று நினைத்தேன். அதைமட்டுமே இங்கே எழுதி இருக்கிறேன். ஆனால், இதையும் தாண்டி Fire இன்ஷூரன்ஸ், நகைக்கு இன்ஷூரன்ஸ் என பல பாலிசிகள் தேவைப்படும். ஆனால், முக்கியமான பாலிசிகளை எடுக்காமல் அடுத்து என்ன தேவை என்பதை

மட்டும் சொல்லி புண்ணியமில்லை. மேலும், ' too many cooks spoil the broth' என்பது போல, அதிகப்படியான தகவல்கள் சொல்லும் பட்சத்தில் 'எத்தனை பாலிசி தான் எடுப்பது?' என்ற யோசனை வந்துவிடும். அப்படி வந்துவிட்டால் எந்த பாலிசியும் எடுக்காமல் போகும் வாய்ப்பும் இருக்கிறது. 120 கோடி மக்கள் (இப்போதைக்கு) இருக்கும் இந்த நாட்டில் 4.4 சதவிகிதம் மக்கள்தான் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி எடுத்திருக்கிறார்கள். இந்த எண்ணிக்கை இன்னும் சில சதவிகிதமாவது உயர வேண்டும் என்பதால், மிகவும் அவசியமில்லாதவற்றைத் தவிர்த்துவிட்டேன். தேவையில்லாத எதைப் பற்றியும் இந்தப் புத்தகத்தில் நான் எழுதவில்லை என்றே நினைக்கிறேன்!

அதேபோல, இந்த இடத்தில் நான் சிலருக்கு நன்றி சொல்ல ஆசைப்படுகிறேன். என்னை நாணயம் விகடனுக்கு அழைத்துவந்த நாணயம் விகடன் இதழின் பொறுப்பாசியர் ஏ.ஆர்.குமாருக்கு என் முதல் நன்றி. பல விஷயங்களை எனக்குச் சொல்லிக்கொடுத்து, பல இடங்களில் என்னைக் கிணற்றில் தள்ளிவிட்டு நான் எப்படி நீந்துகிறேன் என்று பார்த்து, எனக்கு பொறுப்புகளைக் கொடுக்கும் நாணயம் விகடனின் இணை ஆசிரியர், என் ஆசிரியர் மணவாளனுக்கு நன்றி. இவர் மட்டுமில்லாமல் நாணயம் விகடனில் இதற்கு முன்பு பணியாற்றிய, தற்போது பணியாற்றும் ஒவ்வொருவரும் எனக்கு கற்றுக் கொடுத்துக்கொண்டே இருக்கிறார்கள். அவர்களுக்கும் என் நன்றிகள்.

மேலும், நாணயம் விகடன் சார்பாக நான் சந்திக்கும் ஒவ்வொரு நிபுணர்களிடமிருந்தும் நிறைய கற்றுக் கொண்டு இருக்கிறேன். அவர்களுக்கும் என் நன்றிகள். அதில் மூன்று பேருக்கு நன்றி சொல்வது இங்கு மிக அவசியம். 2010-ம் ஆண்டு வெளிவந்த ஒரு தொடருக்காக சுமார் ஓர் ஆண்டு காலமாக சொக்கலிங்கம் பழனி

யப்பனை (இயக்குநர்-பிரகலா வெல்த் மேனேஜ்மெண்ட்) அடிக்கடி சந்தித்து பேச வேண்டி இருந்தது. இந்தப் புத்தகத்துக்கான basement, அவருடனான அந்த உரையாடல்கள்தான். அவருக்கு என் நன்றி.

டாக்டர் விகடனில் இன்ஷூரன்ஸ் பற்றி எழுதும் சமயத்திலும் சரி, முழுமையான இந்தப் புத்தகம் எழுதும் சமயத்திலும் சரி எனக்கு நிறைய தகவல்களைக் கொடுத்து உதவிய பஜாஜ் கேப்பிட்டலின் துணைத் தலைவர்கள் ராமகிருஷ்ணன் வி.நாயக் மற்றும் ரவி ஆகியோருக்கும் என் நன்றிகள். மேலும், டாக்டர் விகடனில் அவ்வப்போது இன்ஷூரன்ஸ் குறித்து எழுதக் காரணமாக இருந்த நண்பர், டாக்டர் விகடனின் தலைமை உதவி ஆசிரியர் பிரவீன்குமாருக்கும், டாக்டர் விகடனின் ஆசிரியர் குழுவுக்கும், இந்த நூலை பிரசுரிக்கும் விகடன் பிரசுரத்துக்கும் என் நன்றிகள்.

என் பெற்றோர்கள் எனக்கு நெருக்கடியே கொடுக்காமல் என்னை என் போக்கில் வாழ அனுமதித்தார்கள் என்று சொன்னால் நிச்சயம் அது பொய்தான். ஆனாலும், நெருக்கடி எப்படி வரும், அதை எப்படி கையாள வேண்டும் என்பதை மறைமுகமாக எனக்கு கற்றுக் கொடுத்ததற்காக அவர்களுக்கு என் நன்றிகள்.

என் உலகத்தில் மட்டுமல்ல எல்லாருடைய உலகத்திலும் பெரிய நன்றிப் பட்டியல் இருக்கும். அதற்காக அனைத்து நன்றிகளையும் இங்கேயே சொல்லிவிட்டால், அடுத்த படைப்புக்கு நான் எங்கே போவது என்ற ஒரே காரணத்துக்காக இத்துடன் முடிக்கிறேன். உங்களது கருத்துகளுக்காகக் காத்திருக்கிறேன்.

மட்டற்ற மகிழ்ச்சியுடன்

- வாசுகார்த்தி

vasucarthi@gmail.com

சென்னை

12.10.12

இந்த நூல்...

என் கேரக்டரை தீர்மானித்ததில்
பெரும் பங்கு வகித்த,
என் மீது எல்லையில்லா நம்பிக்
கையும்,
நிபந்தனையற்ற அன்பும் வைத்தி
ருக்கிற
என் மதி சித்திக்கு...

1.
‘இன்ஷூரன்ஸ்’ என்றால்..?

"**ந**ம்ம மச்சான் இன்ஷூரன்ஸ் ஏஜென்டா ஆகியிருக்கான்..!"

"நமக்குத் தெரிஞ்ச ஒருத்தர் ஏஜென்டா இருக்காரு, ரொம்ப நாளா கேட்டுக்கிட்டே இருக்கார். அதோட மட்டுமில்லாம அவர்கிட்ட ஒரு காரியம் ஆக வேண்டி இருக்கு!"

"ஒரு ஏஜென்ட் போன் பண்ணினார். இப்ப காசு இல்ல, அடுத்த வாரம் வாப்பான்னு சொன்னேன். தவறாம அவர் அடுத்த வாரம் போன் பண்ணினப்ப... ‘நான் ஊர்ல இல்லை’ன்னு பொய் சொன்னேன். ‘பரவாயில்ல சார்

நீங்க வந்த பிறகு சொல்லுங்க'ன்னு சொன்னார். பிறகு நான் எதுமே சொல்லல... அவரே வந்துவிட்டார். இது போல பல முறை 'நாசூக்கா' சொல்லி நழுவப் பார்த்தேன். அவர்கிட்ட இருந்து தப்பிக்க வேறு வழியே தெரியல!"

"ஜனவரி மாசம் வந்தவுடனே ஆபிஸ்ல அக்கவுன்ட்ஸ் கேட்டவுடனே தான் ஞாபகம் வந்தது, டேக்ஸ் சேவிங்ஸுக்கு நாம ஒண்ணுமே பண்ணலைன்னு!

வருஷம் பத்தாயிரம்னு மூனு வருஷம் கட்டுனா போதும், நாலாவது வருஷம் 'டபுள்' ஆகும்னு சொன்னாங்க. சரி நமக்கும் ஒரு முதலீடா இருக்குமேன்னு நினைச்சேன்..!"

இப்படி எதாவது ஒரு காரணத்தால்தான் நம்மில் பலர் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருக்கிறோம், எடுக்க வைக்கப்பட்டிருக்கிறோம். அதாவது, என் பாதுகாப்புக்கு ஒரு இன்ஷூரன்ஸ் வேண்டும் என்று யாரும் யோசிப்பதில்லை. இன்னமும் இன்ஷூரன்ஸ் ஒரு விற்கப்படும் பொருளாகவே இருக்கிறது. வாங்கப்படும் பொருளாக இல்லை. ஒருவேளை நீங்களோ அல்லது உங்களுக்குத் தெரிந்தவர்களோ தேவை கருதி இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருந்தால், அவர்களுக்கு ஒரு வாழ்த்து தெரிவியுங்கள். உங்களுக்கே கூட நீங்கள் வாழ்த்து சொல்லிக்கொள்ளலாம். அதில் ஒன்றும் தவறு இல்லை.

இப்படிப்பட்ட எதாவது ஒரு காரணத்தின் அடிப்படையில் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்தவர்கள் ஒரு பக்கம் என்றால், இன்ஷூரன்ஸே வேண்டாம் என்று சிலர் விடாப்பிடியாக இருப்பவர்கள் இன்னொரு பக்கம். அதற்கு அவர்கள் சொல்லும் காரணங்களைப் பார்ப்போம்.

"எனக்கு என்ன பிரச்னை, நான் நல்லாதானே இருக்கேன்? எனக்கு எதாவது ஆகுமுன்னு நான் நினைக்கல!"

"ஏற்கெனவே எனக்கு ஏகப்பட்ட செலவு இருக்கு. அதையெல்லாம் சரிகட்டவே ஓவர் டைமா வேலை செய்யறேன். அப்படி இருந்தும் உன்னைப் பிடி என்னைப் பிடின்னு ஓடுது. இதுல இன்ஷூரன்ஸ் ஒரு கேடா?"

"எனக்கு நேரமில்லை. அதோட மட்டுமில்லாம மெடிக்கல் டெஸ்ட் அது, இதுன்னு... ஒரு பாலிசி எடுக்கிறதுக்குள்ள போதும் போதும்னு ஆயிடுது."

"மொத பிரீமியத்தை ஏஜென்ட்தான் கட்டுவாங்க. ஆனா நான் பார்த்த ஏஜென்ட் யாருமே அதுக்குத் தயாரா இல்லை. நான் கட்டுற காசுல அவங்களுக்கு எதுக்கு கமிஷன் போகனும்."

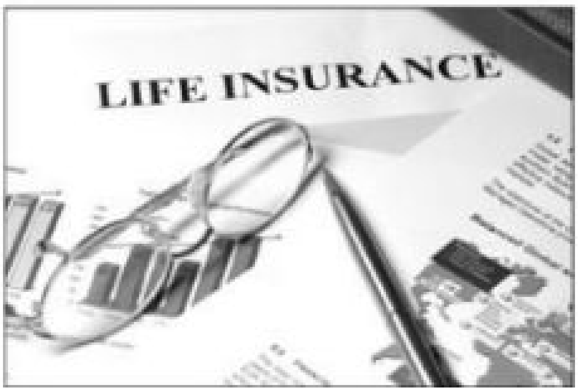
"இப்ப என்கிட்ட காசு இருக்கு. ஆனால், இதே வருமானம் எதிர்காலத்துல கிடைக்குமான்னு தெரியல. அதனால ஒரு பாலிசி எடுத்துட்டு, அப்புறம் கட்ட முடியாம போறதுக்கு, இன்ஷூரன்ஸே எடுக்காம இருக்கலாம்."

இப்படியாக ஒரு பாலிசி எடுக்கறதுக்கும், எடுக்காம போறதுக்கும் நமக்கு ஆயிரம் காரணங்கள் இருக்கின்றன. ஒரு சிலர் தேவைக்கு அதிகமாக பாலிசி எடுத்து வைத்துக்கொண்டு பிரீமியம் கட்ட முடியாமல் தடுமாறிக்கொண்டு இருக்கிறார்கள். இன்னும் சிலர் பாலிசியே இல்லாமல் இருப்பது 'நல்லது' என்கிற மாயையில் இருக்கிறார்கள்.

பிரச்னையே வேண்டாம் என்று நினைக்கிறீர்களா? இன்ஷூரன்ஸ் எடுப்பதைத் தவிர

உங்க
ளுக்
கு
வேறு
சிறந்த
வழி
இருக்
க முடி
யாது!

இரண்டுமே தவறு. இதைத் தவிர, இன்ஷூரன்ஸ் என்ற ஒரு விஷயம் இருக்கிறது என்றே தெரியாமல் ஒரு கூட்டமும், ஏஜென்ட் சொன்னார் என்பதற்காக ஒரு முறை பிரீமியம் கட்டிவிட்டு தொடர முடியாமல் இருப்ப வர்கள் என இன்னொரு பெரிய கூட்டமும் இருக்கிறது. இதற்கெல்லாம் காரணம் இன்ஷூரன்ஸின் அவசியம் தெளிவாக புரியாமல் இருப்பதுதான்.



'நமக்கு ஏன் இன்ஷூரன்ஸ் தேவை? எந்த அளவுக்கு கவரேஜ் தொகை எடுத்துக்கொள்ளலாம்? எத்தனை பாலிசிகள் வரை வைத்துக்கொள்ளலாம்? லைஃப் இன் ஷூரன்ஸ், ஜெனரல் இன்ஷூரன்ஸ் ஆகியவற்றில் நாம் எதை எடுப்பது?' என்பன போன்ற பலவிதப்பட்ட கேள் விகளுக்குமான பதில்களை இனி..., அடுத்து வரும் பக் கங்களில் ஒவ்வொன்றாகப் பார்ப்போம்.

2.
‘இன்ஷூரன்ஸ்’ முதலீடா?

‘**ஏ**ன் தேவை இன்ஷூரன்ஸ்; எவ்வளவு கவரேஜ் எடுக்க வேண்டும்?’ என்றெல்லாம் பார்ப்பதற்கு முன்பாக ஒரு விஷயத்தைத் தெளிவுபடுத்திக்கொள்வோம். ‘இன்ஷூரன்ஸ் ஒரு முதலீடா?’ இப்போது இந்தக் கேள்விக்கான அவசியம் என்னவென்று உங்களுக்கு தோன்றும். நம்மில் பலர் ஒரு சேவிங்ஸ் ஆக இருக்கட்டுமே என்று இன்ஷூரன்ஸில் பாலிசி எடுக்கிறார்கள். ஆனால், சர்வ நிச்சயமாக இன்ஷூரன்ஸ் ஒரு முதலீடு ஆகாது. அடுத்ததாக, ‘முதலீடே இல்லை என்றால் எதற்காக இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க வேண்டும்?’ என்ற கேள்வி எழலாம். இன்ஷூரன்ஸ் என்பது பொருளாதார இழப்புக

ளில் இருந்து நம்மையும் நம் குடும்பத்தையும் காக்கும் ஒரு கருவி மட்டுமே. அதற்காக உருவாக்கப்பட்டதுதான் இன்ஷூரன்ஸ்.

கடந்த பத்து ஆண்டுகளுக்கு முன்பு முதலீடு செய்வதற்கு பெரிய வாய்ப்புகள் வேறு இல்லை என்பதால், இன்ஷூரன்ஸையும் முதலீடு என்ற பட்டியலில் சேர்த்து விட்டார்கள். (முதலீட்டு வாய்ப்புகளை நாம் இறுதியில் பார்ப்போம்.)

ஏன் இல்லை?

பொதுவாக பணவீக்கத்துக்கு இணையாகவோ அல்லது பணவீக்கத்தை விட அதிகமாகவோ வருமானத்தைக் கொடுப்பதைத் தான் முதலீடு என்று சொல்கிறோம். ஆனால், இன்ஷூரன்ஸ் மூலம் கிடைக்கும் வருமானம் என்பது பொதுவாக 5 முதல் 6 சதவிகிதமாகவே இருக்கிறது. இதனோடு ஒப்பிடும்போது, தபால் நிலையங்களிலோ அல்லது வங்கியிலோ டெபாசிட் செய்வதால் அதிகபட்சம் 9 சதவிகிதம் வரை வருமானம் கிடைக்கும்.

உடனே இன்ஷூரன்ஸுக்கு ஆதரவாக பேசுபவர்கள், 'நீங்கள் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்கும்போது, ஓரளவுக்கு வரு

மானமும் கிடைக்கிறது. அதே சமயம், எதிர்பாராமல் அசம்பாவிதம் எதாவது நடந்தாலும், உங்களது பாலிசி தொகையும் கிடைக்கும்' என்று உங்களை சமாதானம் செய்யும் வாய்ப்பும் இருக்கிறது.

நம் மதிப்பு எவ்வளவு?

உங்களுக்குத் தெரிந்தவர்களிடம், 'எவ்வளவு தொகைக்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருக்கிறீர்கள்' என்று கேட்டுப்பாருங்கள். அனைவரும் 'ஒரு லட்சம் அல்லது இரண்டு லட்சம் ரூபாய்' என்று சொல்வார்கள். கொஞ் சம் வசதியானவர்கள் வேண்டுமானால் அதிகபட்சம் 5 லட்ச ரூபாய் வரை எடுத்திருக்கலாம். ஆனால், கொஞ் சம் யோசித்துப் பாருங்கள் நம் மதிப்பு இவ்வளவுதானா?

மாதம் முப்பதாயிரம் வாங்குபவரும் ஒரு லட்ச ரூபாய்க்குதான் பாலிசி எடுத்திருக்கிறார். 10,000 ரூபாய் வாங்குபவரும் ஒரு லட்ச ரூபாய்க்குதான் எடுத்திருக்கி றார் என்றால், எங்கோ பிரச்னை என்றுதானே அர்த்தம். இப்படிச் சொல்வதன் மூலம், 30,000 ரூபாய் வாங்குப வரின் உயிர் அதிக முக்கியத்துவம் வாய்ந்தது என்றும், 10,000 ரூபாய் வாங்குபவரின் உயிர் குறைவான முக்கி யத்துவம் வாய்ந்தது என்றும் எடுத்துக்கொள்ள வேண் டாம். அது உண்மையும் அல்ல. விவசாயி, தொழிலாளி, தொழிலதிபர், அரசியல்வாதி, விளையாட்டு வீரர் என யாராக இருந்தாலும் உயிரின் மதிப்பு ஒன்றுதான். அதில் எந்தவித சந்தேகமும் வேண்டாம்.

ஆனால், ஒருவரின் இழப்பு ஏற்படுத்தும் பொருளாதார நெருக்கடிக்கு ஏற்ப இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்கவேண்டும் என்பது மிகவும் அவசியம்.

தொகையை எப்படி கண்டுபிடிப்பது?

சிலர் அதிக தொகைக்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருப்பதற்கும், சிலர் குறைவான தொகைக்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருப்பதற்கும் காரணம், எவ்வளவு தொகைக்கு நாம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க வேண்டும் என்பது தெரியாததால்தான்.

உதாரணமாக, ஒருவரின் மாதச் சம்பளம் 30,000 ரூபாய் என்று வைத்துக்கொள்வோம். குடும்பத்துக்கு வருமானம் ஈட்டும் அவர் ஒருவேளை தவறிவிட்டால், அவரின் இழப்பு துயரமானதாகத்தான் இருக்கும். அதே சமயம், அவர் இல்லாவிட்டாலும் அந்தக் குடும்பம் அதே நிதிநிலைமையில் சீராக செயல்பட வேண்டும். அப்படியானால் அவர் இல்லாவிட்டாலும், அவரின் மாத வருமானமான 30,000 ரூபாய் ஒவ்வொரு மாதமும் அவருடைய குடும்பத்துக்கு கிடைக்க வேண்டும்.

ஒவ்வொரு மாதமும் நிலையான வருமானம் 30,000

ரூபாய் கிடைக்க வேண்டுமானால், ஃபிக்ஸட் டெபாசிட்டில் எவ்வளவு தொகை இருக்க வேண்டுமோ அந்த அளவு தொகைக்கு நாம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க வேண்டும். மாதம் 30,000 ரூபாய் ஃபிக்ஸட் டெபாசிட் மூலமாக கிடைக்க வேண்டுமானால், இன்றைய வட்டி விகிதப்படி(9%) கட்டாயம் 40 லட்ச ரூபாய்க்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருக்க வேண்டும்.

தோராயமாகச் சொல்ல வேண்டுமானால், ஒருவருடைய வருட சம்பளத்தை விட, 10 மடங்குக்கு மேல் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க வேண்டும் என்பதை பொது விதியாகச் சொல்லலாம். இருந்தாலும், வருங்காலத்தில் வட்டி விகிதம் குறைய வாய்ப்பு இருக்கிறது. அதே சமயம் பணவீக்கம் உயர்வதற்கும் வாய்ப்பு இருக்கிறது. இதை எல்லாம் வைத்துப் பார்க்கும்போது, ஆண்டு வருமானத்தை விட, 12 முதல் 15 மடங்கு வரை இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக் கொள்வது நல்லது.

இப்போது நாம் எவ்வளவு தொகைக்கு பாலிசி எடுக்க வேண்டும் என்று முடிவெடுத்தாகிவிட்டது. அடுத்து என்ன பாலிசி எடுக்கலாம் என்பதைப்பற்றி இனி பார்ப்போம்!

நரகத்தை நேரில் போய் பார்க்கத் தேவையில்லை. இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்காத குடும்பத்தைப் பார்த்தாலே போதும்!

3. என்ன பாலிசி எடுக்கலாம்?

'**மா**தம் 30,000 ரூபாய் சம்பளம் வாங்குபவர்களுக்கு 40 லட்ச ரூபாய்க்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க வேண்டும் என்றால், எவ்வளவு தொகையை பிரீமியமாகக் கட்டு வது?' என்பது யோசிக்க வேண்டிய ஒன்றுதான்.அதைப் பற்றி அறியும்போது, 'பிரீமியம் கட்டுவதற்கு மட்டுமே தனியாக ஒரு வேலை செய்து சம்பாதிக்க வேண்டி இருக்கும்போல' என்று தோன்றலாம். கிட்டத்தட்ட அது உண்மைதான்!

இதுவரை என்டோவ்மென்ட் பாலிசி, மணிபேக் பாலிசி, சைல்டு பிளான் என பல வகையான பாலிசிகள் பற்றி நாம் கேள்வி பட்டிருப்போம். அந்த பாலிசிகளில் 40 லட்ச ரூபாய்க்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க நினைத்தால் அது முடியாத காரியம்தான். ஆனால், டேர்ம் இன்ஷூ

ரன்ஸில் 40 லட்ச ரூபாய் என்பது சாத்தியம்!

'அது என்ன டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ்?' என்றுதானே நினைக்கிறீர்கள்!

இந்த பாலிசியில் மிகவும் குறைவான பிரீமியத்தில் அதிக தொகைக்கு கவரேஜ் எடுக்க முடியும். 40 லட்ச ரூபாய் பாலிசிக்கு வருடத்துக்கு பிரீமியமாக சுமார் 6,800 ரூபாய் மட்டும் (30 வயதுடைய ஆண் 30 வருடங்க ளுக்கு) செலுத்தினால் போதும். இந்த பாலிசியில் கவ னிக்க வேண்டிய ஒரே ஒரு விஷயம், முதிர்வு தொகை என்று எதுவும் கிடையாது. ஆனால், சில பாலிசிக ளில் ஒவ்வொரு வருடமும் பிரீமியம் பணம் கட்டி வரு வோம். இடையில் எதாவது அசம்பாவிதம் ஏற்பட்டால், எவ்வளவு தொகைக்கு பாலிசி எடுத்தோமோ அந்தத் தொகையை நாம் (பாலிசிதாரரின் நாமினி அல்லது சட் டபூர்வ வாரிசு) கிளைமாக வாங்கிக்கொள்ளலாம். ஒரு வேளை எந்த அசம்பாவிதமும் ஏற்படாவிட்டால், பாலிசி காலம் முடிந்தவுடன் பாலிசி தொகையும் கொஞ்சம் போனஸும் சேர்த்து கொடுத்து முடிப்பார்கள்.

ஆனால், டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸில் அசம்பாவிதம் நடந் தால் மட்டுமே கிளைம் கிடைக்கும். இங்குதான் நீங்கள் கவனிக்க வேண்டும். அசம்பாவிதம் நடந்தால் மட்டுமே கிளைம். உடனே நமக்குத் தோன்றுவது, 'ஒருவேளை எதுவும் நடக்காவிட்டால்?' அப்படி ஒருவேளை எதுவும்

சம்பவிக்காவிட்டால் நமக்கு எந்தவித கிளைமும் கிடை யாது.

இங்குதான் பிரச்னையே ஆரம்பிக்கிறது. 'நாம் செய் யும் வேலைக்கு எந்தப் பிரதிபலனும் கிடைக்காமல் இருக்கும் பட்சத்தில் எதற்காக அந்த வேலையைச் செய்ய வேண்டும்?' என்ற 'நியாயமான கேள்வி' எழும். அப்படி எழுவதும் நல்லதுதான். ஆனால், அனைத்து இடங்களிலும் நமக்கு இப்படி கேள்வி எழுவதில்லை. உதாரணத்துக்கு, 25 சதவிகிக வட்டி, ஒரு லட்சம் கட்டி னால் மாதம் 30,000 ரூபாய் தருகிறோம். ஈமு கோழி, ஃபா ரெக்ஸ் டிரேடிங் என இன்னும்... இன்னும் எக்ஸ்ட்ரா.... என்று ஆசை காட்டும் பல இடங்களில் இந்த மாதிரி நாம் யோசிப்பதில்லை. இப்போது டாபிக் வேறு இடத் துக்கு போவதுபோல் தோன்றுமே! இருந்தாலும் ஒரே ஒரு விஷயத்தைச் சொல்லிவிடுகிறேன். வங்கியில் வட்டி ஆண்டுக்கு சுமாராக 10 சதவிகிதம் என்ற அளவில் இருக்கிறது. அதைவிட சில சதவிகிதம் அதிக வட்டி என்றால், அந்த முதலீடு ஓரளவுக்கு ஓ.கே. என்று வைத் துக்கொள்ளலாம். ஆனால், 30 சதவிகிதம் 40 சதவிகி தம் வட்டி நிச்சயம் என்ற விளம்பரத்தைப் பார்த்தவுடனே புறக்கணிப்பது மிக மிக நல்லது.

பொதுவாக அனைவருக்கும் கிடைக்கும் வருமானத்தை விட அதிகமாக கிடைக்கும்போது, அவர்கள் அதை ஏன் நம்மிடம் பகிர்ந்துகொள்ள வேண்டும்? அவர்களே வைத்துக்கொள்ள வேண்டியதுதானே! அவ்வளவு கஷ்டப்பட்டு இந்தச் சமூகத்துக்கு சேவை செய்ய என்ன காரணம் என்று யோசித்தாலே போதும். பல ஏமாற்று வேலைகளில் இருந்து நாம் தப்பிக்கலாம்.

வெயிலின் தாக்கத்தில் இருந்து மரங்கள் நம்மைக் காப்பது போல ,பிரச்னைகளில் இருந்து நம்மையும் நம் குடும்பத்

ஹையு ம் காப் பது இன் ஷூர ன்ஸ் தான்!

சரி விஷயத்துக்கு வருவோம். நாம் செய்கிற ஒரு விஷயத்துக்கு பலனே இல்லை என்றாலும், ஏன் அந்த விஷயத்தைச் செய்ய வேண்டும். அதற்குக் காரணம் இருக்கிறது.

முதலாவது, 40 லட்ச ரூபாய்க்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுப்பது என்பது எந்த அளவுக்கு அவசியத் தேவை என்பதையும் அதற்கான காரணங்களையும் பார்த்தோம். இனி... 40 லட்சத்துக்கு பாலிசி எடுத்துக்கொள்ள வேண்டும் என்பதை மனதில் நிறுத்திக்கொள்வோம். (மாதம் 30,000 ரூபாய் சம்பாதிப்பவர் என்ற நிலையில்)

40 லட்ச ரூபாய்க்கு ஒரு என்டோவ்மென்ட் பாலிசி எடுக்க வேண்டும் என்றால், ஒவ்வொரு ஆண்டும் 1.05 லட்ச ரூபாயைக் (30 வருடத்துக்கு) கட்ட வேண்டும். இடையில் எதாவது அசம்பாவிதம் ஏற்பட்டால், 40 லட்ச ரூபாய் கிளைமாக கிடைக்கும். நமது நல்ல காலம் எது

வும் ஆகவில்லை என்றால், 30 வருட முடிவில் 6 சதவிகித வட்டியுடன் சுமார் 60 லட்ச ரூபாய் கிடைக்கும். சாதாரண என்டோவ்மென்ட் பாலிசி எடுத்திருந்தால் இப்படி கிடைக்கும். ஒருவேளை அதற்கு பதில் டேர்ம் பிளான் எடுத்தால்..? அதையும் பார்த்துவிடுவோம்!

ஆண்டுக்கு சுமார் 6,800 ரூபாய் கட்டுவதன் மூலம், நமக்கு எதாவது நடக்கும் பட்சத்தில் 40 லட்சம் கிடைக்கும் என்பது உறுதியாகிவிட்டது. அதே ஒரு லட்ச ரூபாயை முப்பது ஆண்டுகளுக்கு முதலீடு செய்துவந்தால் என்ன கிடைக்கும்? ஒரு லட்ச ரூபாய் என்பதை மாதம் 8,000 ரூபாய் என்று வைத்துக் கொள்வோம்.

இந்தத் தொகையை மாதாமாதம் ஆர்.டி-யில் முதலீடு செய்யலாம் அல்லது மியூச்சுவல் ஃபண்டில் முதலீடு செய்யலாம். முதலீட்டாளர்கள் எந்த அளவுக்கு ரிஸ்க் எடுக்க முடியுமோ அந்த அளவுக்கு முதலீடு செய்யலாம்.

மாதம் 8,000 ரூபாயைத் தொடர்ந்து 30 வருடங்களுக்கு முதலீடு செய்தால் கிடைக்கும் வருமானம் என்ன என்று இப்போது பார்ப்போம்!

8 சதவிகிதம் என்றால் - 1.19 கோடி ரூபாய்

9 சதவிகிதம் என்றால் - 1.46 கோடி ரூபாய்

10 சதவிகிதம் என்றால் - 1.80 கோடி ரூபாய்

11 சதவிகிதம் என்றால் 2.24 கோடி ரூபாய்

12 சதவிகிதம் என்றால் 2.79 கோடி ரூபாய்

சில ஃபண்டுகள் கடந்த சில வருடங்களில் ஆண்டுக்கு 15 முதல் 20 சதவிகித வருமானம்கூட கொடுத்திருக்கின்றன. ஆனால், நாம் மிகவும் கன்சர்வேட்டிவாக 12 சதவிகிதத்துக்கு மேல் எடுத்துக் கொள்ள வேண்டாம்.

இப்போது முதலீட்டுக்கும் இன்ஷூரன்ஸுக்கும் உள்ள வித்தியாசம் புரிந்திருக்கும் என்று நினைக்கிறேன்!

இதில் இன்னொரு விஷயத்தையும் நாம் கவனிக்க வேண்டும். ஒரு எண்டோவ்மெண்ட் பாலிசி எடுக்கிறோம். சில வருடங்கள் பிரீமியம் கட்டுகிறோம். எதாவது அசம்பாவிதம் நடக்கும் பட்சத்தில் நாம் எடுத்திருக்கும் பாலிசி தொகை மட்டும் நமக்கு கிடைக்கும். ஆனால், என்டோவ்மெண்ட் பாலிசிக்கு கட்டும் தொகையை டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸுக்கு தனியாகவும், முதலீட்டுக்கு தனியாகவும் பிரிக்கும்போது, நமக்கு எதாவது நடக்கும் பட்சத்தில் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருக்கும் தொகையும் நமக்கு கிடைக்கும். அதே சமயம் அதுவரை நாம் முதலீடு செய்த தொகையும் நமது குடும்பத்துக்கு கிடைக்கும்.

நமது இரு சக்கர வாகனத்துக்கோ அல்லது காருக்கோ இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்கிறோம். ஒரு வருடம் பிரீமியம் கட்டுகிறோம். ஒருவேளை நாம் எது

வும் கிளைம் செய்யாவிட்டால் அவ்வளவுதான். அதற்காக அந்த பாலிசியை நாம் வேண்டாம் என்று ஒதுக்கவில்லை. காரணம், வாகனங்களுக்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுப்பது கட்டாயம் ஆக்கப்பட்டிருக்கிறது. அதேபோலதான் டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸும். நாம் நமது மதிப்புக்கு ஏற்ப டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்கிறோம். எதாவது நடக்கும் பட்சத்தில் கிளைம் கிடைக்கும். இல்லை என்றாலும் பிரச்னை இல்லை. நாம் ஏற்கெனவே செய்திருக்கும் முதலீடு நம்மை காக்கும் என்று நினைத்துக்கொள்ளுங்கள்.

இந்தப் பகுதியை இப்படி முடிப்பதே நன்றாக இருக்கும் என்று நினைக்கிறேன். ‘கடின உழைப்பாளிதான் வெற்றி பெருவான் என்றால், இந்த உலகத்தில் அடிமைகள்தான் ஜெயிக்க முடியும். அவர்கள்தான் அதிகமாக உழைக்கிறார்கள்’ என்று ஒரு வார்த்தை இருக்கிறது. ஆனால், நிஜத்தில் ‘ஸ்மார்ட் வொர்க்’ செய்பவர்கள்தான் ஜெயிக்கிறார்கள். நாமும் அப்படியே இருப்பொம். கஷ்டப்பட்டு ஒரு என்டோவ்மென்ட் பாலிசிக்கு பிரீமியம் கட்டுவதை விட, குறைந்த செலவில் ஒரு டேர்ம் பாலிசி எடுப்போம். மீதித் தொகையை சேமிப்புத் திட்டமாக வைத்துக்கொள்வோம்.

4. இது வேண்டவே வேண்டாம்!

இரண்டு பேரில் யாராவது ஒருவர் சொன்னால் மட்டும்தான் நாம் கேட்போம். ஒன்று மனசு. இரண்டாவது மூளை. சில சமயங்களில் மூளை ஜெயிக்கும். சில சமயங்களில் மனசு ஜெயிக்கும்.

இங்கு என்னதான் நாம் அறிவுபூர்வமாக டேர்ம் பாலிசிதான் பெஸ்ட் என்று சொல்லி இருந்தாலும், நமது மூளை அதை ஒப்புக் கொள்ளாது. 'சில பல வருடங்கள் பிரீமியத்தைக் கட்டிவிட்டு ஒரு பலனுமே இல்லை என்றால் எப்படி?' என்று மனசு கேட்கும்.

என் நண்பர்கள் பலருடன் பல மணிநேரம் விவாதித்து கடைசியில் நான் தோற்றுப் போயிருக்கிறேன். அவர்களை என்னால் சமாதானப்படுத்தவே முடியவில்லை.

இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களும் இதே பிரச்னையைச் சந்தித்திருப்பார்கள் போல. அதனால்தான் இந்தப் பிரச்னையை முடிவுக்கு கொண்டுவர வேண்டும் என்பதற்காக புதிதாக ஒரு பாலிசியைக் கொண்டுவந்தார்கள். அந்த பாலிசியும் டேர்ம் பிளான்தான்.

பாலிசி எடுக்கிறோம். தொடர்ந்து கட்டி வருகிறோம், இடையில் எதாவது அசம்பாவிதம் நடந்தால் நம்முடைய பாலிசி தொகை நமக்கு கிடைக்கும். ஒருவேளை பாலிசி காலம் முழுவதும் நமக்கு அப்படி எதுவுமே நடக்கவில்லை என்றால், நாம் பிரீமியமாக செலுத்திய தொகை நமக்கு கிடைத்துவிடும்.

கேட்கும்போது, 'அட, இது நல்லா இருக்கே...' என்று நினைக்கத் தோன்றும். உடனே இந்த பாலிசியை எடுத்துவிடலாம் என்றுகூட நமக்குத் தோன்றும். ஆனால், இது வேண்டாம். காரணம், சாதாரண டேர்ம் பிளானில் நீங்கள் பிரீமியமாக கட்டும் தொகையையே இரண்டு மடங்கு தொகையாக இந்த பாலிசியில் நீங்கள் கட்ட வேண்டி இருக்கும்.

40 லட்ச ரூபாய்க்கு சுமார் 6,800 ரூபாய் மட்டுமே ஆண்டு பிரீமியமாகச் செலுத்தினால் போதும் என்று ஏற்கெனவே பார்த்தோம். ஆனால், பிரீமியத்தை திருப்பிக் கொடுக்கும் பாலிசியில் குறைந்தபட்சம் இரண்டு மடங்கு என்றால், சுமார் 14,000 ரூபாயை பிரீமியமாகச் செலுத்த வேண்டி இருக்கும். இப்படி 30 வருடங்களுக்கு நாம் தொடர்ந்து கட்டிவந்தால், 30-வது வருடத்தில் நாம் கட்டிய தொகையான 4.20 லட்ச ரூபாய் கிடைக்கும்.

இதை நாம் இப்படிப் பார்ப்போம். பிரீமியத்தை திருப்பிக் கொடுக்காத டேர்ம் பிளானில் 40 லட்ச ரூபாய்க்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுப்போம். பிரீமியத்துக்கு கட்டும் அதே அளவு தொகையை ஒவ்வொரு வருடமும் முதலீடு செய்வோம். 30 வருடங்களுக்குப் பிறகு 9 வருட வட்டி என்

றால், நமக்கு 10 லட்ச ரூபாய்க்கு மேல் கிடைக்கும். 30 வருடங்களுக்குப் பிறகு, நமக்கு கிடைக்கும் 4.2 லட்ச ரூபாய் எங்கே? 10 லட்ச ரூபாய் எங்கே?

பிரீமியத்தை திருப்பிக் கொடுக்கும் டேர்ம் பிளான்:

பாலிசி தொகை: 40 லட்சம்.

பாலிசி காலம்: 30 ஆண்டுகள்

வருட பிரீமியம்: சுமார் 14,000 ரூபாய்.

அடுத்து நீங்கள் என்ன செய்யலாம் என்பது... நீங்கள் ஏற்கெனவே எடுத்துவைத்திருக்கும் பாலிசியைப்

பொறு
த்தே
அமை
யும்!

பலன்: பாலிசிதாரர் மறைந்தால் 40 லட்சம் கிடைக்கும். இல்லை எனில், நாம் செலுத்திய பிரீமியம் தொகையான 4.2 லட்சம் மட்டுமே கிடைக்கும்.

இப்படிச் செய்தால்?

7,000 ரூபாய்க்கு ஒரு டேர்ம் பிளான் எடுக்கலாம்.

7,000 ரூபாயை ஒவ்வொரு வருடமும் முதலீடு செய்யலாம்.

எதாவது அசம்பாவிதம் ஏற்பட்டால், டேர்ம் பிளான் மூலம் 40 லட்சம் நமக்கு கிடைக்கும். அதே சமயம், எப்போது வரை நாம் முதலீடு செய்துவந்தோமோ அந்த முதலீடும் நம்மிடம் இருக்கும்.

நமது நல்லகாலம் எதுவும் நடக்காமல் இருந்துவிட்டால், நாம் தொடர்ந்து செய்துவரும் முதலீடு 30 வருடங்களுக்குப் பிறகு 10 லட்ச ரூபாய்க்கு மேல் கிடைக்கும்.

எப்படிப் பார்த்தாலும் பியூர் டேர்ம் பிளான் எடுப்பதுதான் லாபகரமானதாக இருக்கிறது. குடும்ப விஷயங்களை மனசு சொல்கிறபடியும், முதலீடு மற்றும் அலுவலக விஷயங்களை அறிவு சொல்கிறபடியும் செய்வதுதான் எனக்கு சரியாகப்படுகிறது. இப்போது உங்களுக்கும் அப்படியே இருக்கும் என்று நினைக்கிறேன்.

5.ஆன்லைன் டேர்ம் இன்ஷூரன்ஸ்!

கார்ப்பரேட் நிறுவனங்கள் புதிதாக ஒருவரை வேலைக்கு சேர்க்கும்போது, **"if you are not updated you will be out dated"** என்று சொல்லித்தான் வேலையில் சேர்ப்பார்கள். இது பணியாளர்களுக்கு மட்டுமில்லாமல் நிறுவனங்களுக்கும் பொருந்தும். கால மாற்றத்துக்கு ஏற்ப தன்னை மாற்றிக்கொள்ளாத யாரும் தாக்குப்பிடிக்க முடியாது. அதுவும் தற்போது அடிக்கடி டெக்னாலஜி மாறிக் கொண்டு இருக்கும் நிலையில், டெக்னாலஜியைப் பயன்படுத்திக்கொள்வது மிகவும் அவசியம்.

இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களும் இதை உணர்ந்திருக்

கின்றன. இதனால் ஆன்லைன் பாலிசிகளைப் பெரும் பாலான இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் அறிமுகப்படுத்தி இருக்கின்றன. டேர்ம் பாலிசிகளும் ஆன்லைனில் எடுத்துக் கொள்ள முடியும்.

நாணயத்துக்கு இரண்டு பக்கம் இருப்பது போல, ஆன்லைன் பாலிசிகளுக்கும் இரண்டு பக்கம் இருக்கிறது. ஆன்லைனில் பாலிசி வாங்குவதன் மூலம் குறைவான பிரீமியத்தில் அதிக தொகைக்கு பாலிசி எடுக்க முடியும். பொதுவாக டேர்ம் பிளான் என்றாலே குறைவான பிரீமியத்தில் அதிக தொகைக்கு பாலிசி கிடைப்பதுதான். ஆனால், ஏஜென்டிடம் வாங்குவதை விடவும் ஆன்லைனில் பிரீமியம் குறைவு.

சில நிறுவனங்களில் பாதிக்கு பாதி பிரீமியம் குறைவு. அதாவது ஏஜென்டிடம் 10,000 ரூபாய் செலுத்த வேண்டி இருந்தால், ஆன்லைனில் வாங்குவதன் மூலம் 5,000 ரூபாய் போதும். ஆனால், அனைத்து இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களும் இவ்வளவு சலுகைகளைக் கொடுப்பதில்லை. இருந்தாலும் குறைந்தபட்சம் சில சதவிகிதம் வரை பிரீமியத் தொகையில் வித்தியாசம் இருக்கிறது.

ஏன் இவ்வளவு குறைவு?

எப்படி இவ்வளவு குறைவான தொகைக்கு இன்ஷூரன்ஸ் கொடுக்க முடியும் என்று தோன்றலாம். இதற்கு இரண்டு விஷயங்கள் இருக்கின்றன. முதலாவது, ஆன் லைன் மூலம் விற்பதனால் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் ஏஜென்டுகளுக்கு கமிஷன் கொடுக்கத் தேவையில்லை. இதனால் அவர்களுக்குப் பெரிய அளவில் செலவு குறைவு. இரண்டாவது, ஆன்லைனில் பாலிசி வாங்குபவர்கள் பெரும்பாலும் ரிஸ்க் இருக்கும் வேலைகளில் இருக்க மாட்டார்கள். மேலும், ஆன்லைனில் வாங்குபவர்களில் பெரும்பாலானவர்கள் இளைஞர்களாக இருப்பதால் கிளைம் விகிதம் குறைவாக இருக்கும் என்பதும் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களின் கணக்கு.

இருந்தாலும்... ஒரு நிமிடம்..!

அதற்காக உடனடியாக ஆன்லைனில் பாலிசி வாங்கி விடலாம் என்று அதிரடி முடிவுக்கு வரவேண்டாம். இதிலும் சில விஷயங்களைக் கவனிக்க வேண்டும். முதலாவது, உங்களுக்கும் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்துக்கும் இடையே யாரும் இருக்க மாட்டார்கள் என்பதால், விண்ணப்பத்தை நாம்தான் பூர்த்தி செய்ய வேண்டும். ஒரு வேளை எதாவது தவறு நடக்கும் பட்சத்தில் கிளைம் செய்யும்போது, நம்முடைய விண்ணப்பம் நிராகரிக்கப் பட வாய்ப்பு இருக்கிறது.

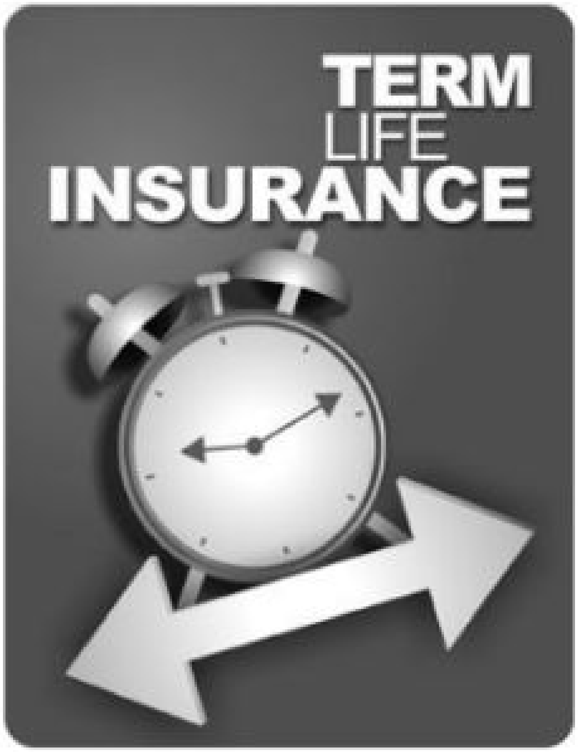
மேலும், ஆன்லைன் மூலம் வாங்கும் பட்சத்தில் கிளைம் செய்யும்போது, இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்துக்கும் நமது குடும்பத்துக்கும் இடையே யாரும் இருக்கமாட்டார்கள். இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தோடு தொடர்புகொள்ளும் அளவுக்கு நமது குடும்ப உறுப்பினர்கள்

தயாராக இருக்கிறார்களா என்பதை உறுதிபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். மேலும், ஏஜென்ட் இருக்கும் பட்சத்தில் உங்களது பிரீமியத்தை தவறாமல் கட்டும் வாய்ப்பு இருக்கிறது. (நீங்கள் இ.சி.எஸ். மூலமும் தவறாமல் பிரீமியம் கட்டலாம்.)

துன்
பம்
வந்த
பிறகு
கடவு
ளைத்
தேடி
ஓடு
வதை
விட,
நலமு
டன்
இருக்
கும்
போது
இன்
ஷூர
ன்ஸ்
அலு
வல
கத்
துக்கு
போய்
பாலி
சி
எடுப்

பது நல் லது

இந்தப் பிரச்னைகள் எல்லாம் உங்களுக்கு சிக்கலாக இருக்கிற மாதிரி தோன்றவில்லை என்றால், நீங்கள் தாராளமாக ஆன்லைனில் டேர்ம் பாலிசி எடுக்கலாம்!



எந்த நிறுவனம்?

டேர்ம் பாலிசியின் முக்கியம், அதன் நன்மைகள் மற்றும் ஆன்லைன் பாலிசி எல்லாம் பார்த்துவிட்டோம். அடுத்ததாக எந்த நிறுவனத்தைத் தேர்ந்தெடுப்பது என்று குழப்பம் ஏற்படலாம். ஆகவே இனி அதுபற்றி பார்ப்போம்.

நாம் எடுக்கப்போவது மிகவும் எளிதான டேர்ம் பாலிசி. அதனால் இங்கு நாம் முக்கியமாகப் பார்க்க

வேண்டியது பிரீமியத் தொகைதான். அதனால் எங்கு பிரீமியம் குறைவாக இருக்கிறதோ, அந்த நிறுவனத்தின் பாலிசியை எடுக்கலாம். இது சரியானதாகவே இருந்தாலும் சிலருக்கு சந்தேகம் இருக்கும். அரசாங்க நிறுவனமாக இருந்தால் அங்கு எடுப்பது பாதுகாப்பனது என்று தோன்றலாம். அப்படி ஒரு பொதுவான முடிவுக்கு நாம் வர வேண்டியது இல்லை. காரணம், அனைத்து இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களும் இன்ஷூரன்ஸ் ஒழுங்குமுறை கட்டுப்பாட்டு ஆணையத்தின் (IRDA) கீழ் செயல்படுவதால் பிரச்னை ஏதும் இல்லை. அதனால் எந்த இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தில் குறைவான பிரீமியம் இருக்கிறதோ அந்த நிறுவனத்தின் பாலிசியையே எடுக்கலாம். பாலிசி தொகையைப்பற்றி விசாரிக்கும் போது, கிளைம் விகிதம் அந்த நிறுவனத்தில் எப்படி இருக்கிறது என்பதையும் ஒரு முறை கேட்டுக்கொள்ள வேண்டியது அவசியம்.

கிரேஸ் பிரியட்

'prevention is better than cure' என்பது போல பிரீமியத்தைத் தொடர்ந்து செலுத்துவது என்பது மிக அவசியம் என்பதை மனதில் நிறுத்திக்கொள்ளுங்கள். ஒருவேளை குறிப்பிட்ட தேதியில் பிரீமியம் செலுத்த முடியாவிட்டால், ஒரு மாத காலம் அவகாசம் (ஆண்டுதோறும் செலுத்தும் பாலிசியாக இருந்தால்) இருக்கிறது. அதற்குள் பிரீமியத்தைக் கட்டிவிடுங்கள். அதற்குப் பிறகு, இரண்டு வருட காலத்தில் பாலிசியைப் புதுப்பிக்க முடியும். ஆனால், அதற்கு மீண்டும் புது பாலிசி எடுப்பது போல மருத்துவப் பரிசோதனை செய்ய வேண்டும் என்ற விதிமுறை இருக்கின்றது. தும்பை விட்டு விட்டு ஏன் வாலை பிடிக்க வேண்டும்.

ரைடர்கள்

ரைடர்கள் என்பது ஒரு பாலிசியோடு கூடுதலாக கிடைக்கும் சலுகை. உதாரணத்துக்கு, டேர்ம் பாலிசி எடுக்கும்போது, ஆக்ஸிடென்ட் டெத், கிரிட்டிக்கல் இல் னெஸ் உள்ளிட்ட சில ரைடர்கள் இருக்கின்றன.

கிரிட்டிக்கல் இல்னெஸ்: இந்த ரைடரில் மிகவும் சிக்கலான நோய்களாக மாரடைப்பு, சிறுநீரகம் செய லிழப்பு போன்ற நோய்கள் வரும்போது, நாம் ரைடர்க ளாக எடுத்திருக்கும் தொகையை இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவ னம் கொடுத்துவிடும். உங்கள் பாலிசி தொகை 30 லட்ச ரூபாய்க்கு இருக்கலாம். அது வேறு விஷயம். ஒவ்வொரு ரைடரும் உங்களுக்கு எவ்வளவு தொகைக்கு வேண்டும் என்பதைக் குறிப்பிட வேண்டும்.

ஆக்ஸிடென்டல் டெத் என்பது விபத்தினால் மரணம் அடையும் போது, பாலிசி தொகை மற்றும் கூடுதலாக எடுத்திருக்கும் ரைடர் தொகையும் சேர்த்து வழங்கப்ப டும்.

இதுபோல சில ரைடர்கள் இருக்கின்றன. பாலிசி எடுக்கும் முன்பு உங்களுக்கு என்ன தேவை என்பதை டிக் செய்யுங்கள். அதற்கும் தனியாக பிரீமியம் உண்டு என்பதையும் கவனத்தில் கொள்ளுங்கள். ஆனால், அந்

தத் தொகை பெரிய அளவுக்கு இருக்காது. மாடு வாங்கும்போது கன்றையும் சேர்த்தே வாங்க வேண்டியது தானே!

இந்த பாலிசி பற்றி படிக்கும்போது, எப்போது கிளைம் வழங்கப்படும் என்று படித்திருப்பீர்கள். அப்போது, நமக்குப் பிறகு யாருக்கு கிளைம் கொடுப்பார்கள் என்ற சந்தேகம் உங்களுக்கு ஏற்பட்டிருக்கலாம். அது சரியான சந்தேகம்தான்.

கிளைம் சரியாக போய்ச்சேருவதற்கு நாம் நமது நாமினியை நியமிக்க வேண்டும். ஒருவேளை நீங்கள் நாமினியை நியமிக்காமல் போனால் சட்டபூர்வ வாரிசுக்கு அது போய்ச்சேரும். ஆனால், உங்களின் சட்டபூர்வ வாரிசி இவர்தான் என்று சம்பந்தப்பட்ட நபர் நிரூபிக்க வேண்டும். அந்தப் பிரச்னைக்கு முற்றுப்புள்ளி வைக்க பாலிசி எடுக்கும்போதே உங்களது நாமினியை நியமிப்பது நல்லது. அது உங்கள் அப்பா, அம்மா, மனைவி போன்ற எந்த ரத்த உறவாகவும் இருக்கலாம். அது உங்களின் முடிவே.

இவ்வளவு நேரம் நாம் பார்த்த விஷயங்களையும் தாண்டி ஒரு முக்கியமான விஷயம் இருக்கிறது. இதைத் தாண்டி என்ன இருக்கப்போகிறது என்று நீங்கள் நினைக்கலாம். உண்மையாக நடந்த ஒரு சம்பவத்தைச் சொல்கிறேன்.

ஒவ்வொரு இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனமும் வாடிக்கையாளர் சேவை மையத்தை வைத்திருக்கிறது. அங்கிருந்து நமக்கு பாலிசியைப் புதுப்பிக்கும் காலம் வந்துவிட்டது என்று அவ்வப்போது எஸ்.எம்.எஸ். அனுப்புவார்கள். சில சமயம் போன் செய்வார்கள். அப்படி முக்கியமான இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனம் ஒன்று தங்களுடைய வாடிக்கையாளர்களுக்கு போன் செய்தபோது, வாடிக்கையாளர் ஒருவரின் மனைவி எடுத்திருக்கிறார். ‘உங்கள் கண

வரிடம் பேச வேண்டும்' என்று வாடிக்கையாளர் சேவை மைய அதிகாரி கேட்டபோது, சிறிது நேரம் பதிலே இல்லை. அழுகை சத்தம் மட்டும் மெல்ல அதிகரித்துக் கொண்டே சென்றது. உடனே கேள்வி கேட்டவருக்கோ நாம் தவறாக ஒன்றும் கேட்கவில்லையே என்ற பதற்றம். 'ஏன் அழறீங்க?' என்று கேட்டதற்கு, 'அவர் இறந்து ஒரு மாதத்துக்கு மேல் ஆகிறது' என்று மனைவி சொல்லி இருக்கிறார்.

எவ்வளவு காலத்துக்கு எடுப்பது?

'ஒரு பாலி

சியை எவ்வளவு காலத்துக்கு எடுப்பது என்பதற்குக் கூட கணக்கு இருக்கிறதா?' என்று நீங்கள் யோசிப்பது புரிகிறது. இன்னும் சிலர், 'ஒரு நிறுவனம் ஒரு பாலிசியை எவ்வ

ளவு காலத்துக்கு அதிகமாக கொடுக்கிறதோ அவ்வளவு காலத்துக்கு எடுக்கலாம்...’ என்று நினைப்பார்கள். இது மற்ற பாலிசிகளுக்கு வேண்டுமானால் சரியாக

இருக்கலாம். ஆனால், டேர்ம் பாலிசிக்கு இந்த லாஜிக் சரிபட்டு வராது.

டேர்ம் பாலிசி எடுப்பதன் நோக்கமே வருமானம் பாதிக்கக்கூடாது என்பதுதான். அதாவது,

ஒரு
வர்
உ
ழைக்
கும்
சம
யத்
தில்
அவ
ரது
வரு
மான
இழப்
பை
சரி
கட்டு
வதற்
காகத்
தான்
டேர்ம்
இன்
ஷூர
ன்ஸ்
எடுக்
கிறோ
ம்.
அத
னால்
ஓய்வு
கால
த்துக்
குப்
பிறகு
எப்ப

டியும் ஒருவர் வருமானம் ஈட்டப் போவதில்லை அல்லது ஏற்கெனவே வைத்திருக்கும் சேமிப்பில் வாழ்ந்து கொண்டிருப்பார். அந்தச் சமயத்தில் ஒருவருக்கு மாதா

ந்திர
வரு
மான
ம்
இருக்
காது.
அத
னால்
ஓய்வு
கால
த்துக்
குப்
பிறகு
டேர்ம்
இன்
ஷூர
ன்ஸ்
எடுப்
பது
அவசி
யம்
இல்
லை.
ஓய்
வுக்
குப்
பிறகு
டேர்ம்
இன்
ஷூர
ன்ஸூ
க்கும்
சேர்த்
து பிரீ

மியம்
செலு
த்து
வது
ஒரு
கூடு
தல்
சுமை
தான்.

உடனே பதற்றமடைந்த அந்த அதிகாரி, உங்கள் கணவர் எங்கள் நிறுவனத்தில் பாலிசி எடுத்திருக்கிறார் என்று சொல்லியிருக்கிறார். அதைக் கேட்டு இந்தப் பெண், ‘இப்போதைக்கு இருக்கிற நிலைமையில் அதெல்லாம் கட்ட முடியாது’ என்று சொல்ல, ‘நீங்க கட்ட வேண்டாம் நாங்கள் உங்களுக்குத் தருகிறோம்’ என்று சொல்லியுள்ளார். அதன்படியே வீட்டுக்கு வந்து சரியான ஆவணங்களை வாங்கிச் சென்று சரிபார்த்து, அவர்களுக்குச் சேரவேண்டிய கிளைமைக் கொடுத்திருக்கிறார்.

பாலிசி எடுப்பதைவிட முக்கியம் அதைக் குடும்பத்தினரிடம் சொல்வது. நான் இவ்வளவு தொகைக்கு பாலிசி எடுத்திருக்கிறேன். இந்த நிறுவனத்தில் பாலிசி எடுத்திருக்கிறேன். இவர் மூலமாகத்தான் எடுத்தேன். எனக்கு எதாவது ஆகிவிட்டால், இவரைப் போய் பார் என்று நம்முடைய மனைவி குழந்தைகளிடம் சொல்லி வைப்பது நல்லது. இவராவது பரவாயில்லை, சிலரின் மனைவிகளுக்கு கணவரின் அலுவலகம் எங்கு இருக்கிறது, அவருடைய அலுவலகத்துக்குச் சென்றால் விவரங்களை அறிய யாரைப் பார்ப்பது, அவர்களது அலுவலக நண்பர்கள் யார், அவர்களது சம்பளம் எவ்வளவு என்பன உள்ளிட்ட எதையும் சில கணவன்கள் சொல்வதில்லை.

மனைவி மற்றும் குழந்தைகளுடன் பகிர்ந்துகொள்வதில் என்ன பிரச்னை இருக்க முடியும் உங்களுக்கு?

இதுவரை பார்த்தவை!

* தெரிந்தவர்கள், நண்பர்கள் என்பதற்காக ஒரு பாலிசியை வாங்காதீர்கள். டேர்ம் பாலிசிதான் தேவை என்று சொல்லி அதை மட்டுமே எடுங்கள்.

* உங்களது வருட வருமானத்தை விட, 10 முதல் 15 மடங்கு வரைக்கும் பாலிசி எடுப்பது நல்லது. அப்போது அந்த வருமானத்தை வைத்துக்கொண்டு உங்களது மாத வருமானத்தைப் பெற முடியும். இன்னொரு விஷயம் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களும் உங்கள் வருமானத்துக்கு ஏற்பதான் டேர்ம் பாலிசியைக் கொடுப்பார்கள்.

* பிரீமியத்தை திருப்பிக் கொடுக்கும் டேர்ம் பாலிசிகள் வேண்டவே வேண்டாம்.

* டேர்ம் பாலிசியுடன் உங்களுக்குத் தேவையான ரைடர்களும் சேர்த்து எடுத்துக்கொள்ளுங்கள்.

* ஆன்லைன் டேர்ம் பாலிசி வாங்குவது பிரீமியம் குறைவு. இருந்தாலும், உங்களுக்கு அது சரிபடுமா என்று யோசியுங்கள்.

* எல்லாவற்றையும் விட, உங்களது நாமினியை நியமியுங்கள். அவர்களிடத்திலும் இப்படி ஒரு பாலிசி எடுத்திருக்கிறேன். இங்கு கிளைம் வாங்கவேண்டும் என்று சொல்லி வையுங்கள்.

6. விபத்துக் காப்பீடு..!

அடுத்து நாம் பார்க்கப்போகும் பாலிசி விபத்துக் காப்பீடு பாலிசி. இதைப் படித்துக் கொண்டு இருக்கும் உங்களுக்கு ஆச்சர்யமாக இருக்கலாம். 'என்டோவ்மென்ட் பாலிசி, யூலிப் பாலிசி, பென்ஷன் பாலிசி, மணிபேக் பாலிசி என பல பாலிசிகளைப்பற்றி கேட்டிருக்கிறோமே. அதைப்பற்றி எதுவுமே இல்லையே. ஒருவேளை வரும் பக்கங்களில் வருமா?' என்று நீங்கள் தேடிப் பார்க்கலாம். ஆனால், அப்படி எதுவும் இந்தப் புத்தகத்தில் இருக்கப் போவது இல்லை.

இன்ஷூரன்ஸ்பற்றிய புத்தகம் என்பதற்காக அனைத்து விதமான இன்ஷூரன்ஸ்கள் பற்றியும் அவற்றைப்பற்றிய தகவல்களையும் பயன்களையும் கொடுத்து, இதை ஒரு பாடப் புத்தகமாகவோ அல்லது ஒரு கையேடாகவோ ஆக்க நான் விரும்பவில்லை. இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகளில் எந்த ஒரு பாலிசி தனிம

னிதனுக்கு மிகவும் பயன்படுமோ, தேவையோ அதை மட்டுமே இங்கு எழுத முடிவு செய்தேன். 'பயனில்லாத விஷயங்களைச் செய்யாதே' என்று என் நண்பன் சத்யரதன் சொல்வான். அந்த வார்த்தையை இதுவரைக்கும் நான் கடைப்பிடித்தேனா என்று என்னால் சொல்ல முடியவில்லை. ஆனால், இந்தப் புத்தகத்தில் ஒரு வாசகருக்கு, பாலிசி எடுக்க வேண்டும் என்று நினைப்பவருக்கு பயனில்லாத விஷயங்கள் கூடுமான வரை இல்லாதவாறு பார்த்துக்கொள்ளவே முயன்றுள்ளேன்.

ஒரு மனிதனுக்கு மூன்றே மூன்று பாலிசிகள் மட்டுமே மிக அவசியம். ஒருவருடைய வருமானத்துக்கு ஏற்ப, அவருடைய குடும்பத்தைக் காப்பாற்ற ஒரு டேர்ம் பிளான் எடுக்கலாம். (டேர்ம் பாலிசி எடுப்பதன் மூலம் குடும்பத்தைக் காப்பாற்றுவது என்பது குடும்பத்தின் பாதுகாப்பினை அதிகப்படுத்துவது.)

இரண்டாவதாக விபத்துகளில் நமக்கு ஏற்படும் இழப்புகளைச் சரிக்கட்டுவதற்கு ஒரு விபத்துக் காப்பீட்டு பாலிசி.

மூன்றாவதாக எதிர்பாராத மருத்துவச் செலவுகளில் இருந்து நம்மையும் நம் குடும்பத்தையும் காப்பாற்றிக் கொள்வதற்கு மருத்துவக் காப்பீட்டு பாலிசி. இவை மூன்றும் ஒரு தனிமனிதனுக்கு மிக மிக அவசியம். இவை இல்லாமல் ஹவுஸ்ஹோல்டு பாலிசி, கோல்டு இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி, வீட்டுக் கடனுக்கான பாலிசி என்று இருந்தாலும், பிரதானமானவை இவை மூன்றும்

தான். இதர பாலிசிகளுக்கு ஒருவருக்கு வீடு இருக்க வேண்டும் அல்லது தங்கம் இருக்க வேண்டும் என்பது போல, 'சில இருக்கவேண்டும்'கள் தேவை. ஆனால், மேலே சொன்ன மூன்று பாலிசிகள் ஒவ்வொருவருக்கும் அவசியம் தேவை. அதையும் தாண்டி சொல்ல வேண்டு மானால் பல பாலிசிகள் பற்றி சொல்ல வேண்டி இருக் கும். அதோடுமட்டுமல்ல... அதைப் படிப்பவருக்கு இத் தனை பாலிசிகளை எடுப்பதற்கு பதில் அப்படியே இருந் துவிடலாம் என்று தோன்றும். அதனால்தான் மிகவும் முக்கியமான மூன்று பாலிசிகளை மட்டும் இங்கு எழுதி இருக்கிறேன்.

விபத்துக் காப்பீடு

திருவிளையாடல் ஸ்டைலில் 'பிரிக்க முடியாதது எது?' என்று இப்போது கேட்டால் 'சாலைகளும் விபத் துகளும்' என்று சொல்ல வேண்டி இருக்கும். தினமும் அவ்வளவு விபத்துகளை நமது சாலைகள் சந்தித் துக்கொண்டு இருக்கின்றன. இத்தனைக்கும் நான்கு வழிச் சாலைகள் அதிகரித்துக்கொண்டு இருக்கும் இந்த வேளையில்கூட, விபத்துகளின் எண்ணிக்கை தொடர்ந்து அதிகரித்துக்கொண்டு இருக்கிறது. தமிழ் நாட்டில் மட்டும் ஓர் ஆண்டுக்கு 60,000 விபத்துகளுக் கும் மேலே நடந்துகொண்டு இருப்பதாகவும், இதன்மூ லம் சுமார் 15,000 பேர் பலியாகிறார்கள் என்றும் புள்

ளிவிவரங்கள் கூறுகின்றன. தமிழ்நாடு மட்டுமல்ல இந்தியா முழுவதும் நடக்கும் சாலை விபத்துகள் மூலம் பலியாகும் நபர்களின் எண்ணிக்கை அதிகரித்துக் கொண்டே இருக்கிறது.

நாம் வாகனத்தைச் சரியாக ஓட்டினால்கூட, எதிரே வருபவர்கள் தூங்கிக்கொண்டு அல்லது குடித்துவிட்டு வந்தால் ஆபத்து என்னமோ நமக்குதான். ஓட்டுநராக உள்ள எனது நண்பர் சொன்ன ஸ்டேட்மென்ட் இது- "நான் 25 வருடமாக விபத்தே இல்லாமல் வண்டி ஓட்டி இருக்கிறேன். ஆனால், இது ஒரு வரலாறுதானே தவிர, எதிர்காலத்திலும் இப்படியே இருக்க முடியும் என்று என்னால் சொல்ல முடியாது. ஒவ்வொரு நொடியும் எனக்கு முக்கியம்" என்றார். 'முள்மீது சேலை பட்டாலும், சேலை மீது முள் பட்டாலும் சேதாரம் என்னமோ சேலைக்குதான்' என்று கிராமங்களில் ஒரு பழமொழி சொல்வார்கள். அதுபோல, ஆபத்து நமக்குதான். விபத்துகளைத் தடுக்க முடியாது, அது நம் கையிலும் இல்லை. ஆனால், விபத்தின் மூலம் ஏற்படும் நிதி நெருக்கடியைச் சமாளிக்கக்கூடிய வகையில் பாலிசிகள் இருக்கின்றன.

இதெல்லாம் ஒரு புறம் இருக்கட்டும். இவ்வளவு நேரம் இந்தப் புத்தகத்தை படித்துக்கொண்டு இருக்கும் உங்களுக்கு, விபத்து, மரணம் என்று தேவை இல்லாத பயத்தை இந்தப் புத்தகம் உருவாக்குவதாகக்கூட தோன்றலாம். ஒருவகையில் உங்கள் எண்ணம் உண்மைதான். அதே சமயத்தில் பயம் நல்லதுதான். வாழ்க்கையில் சில நேரங்களில் பயம் மிக அவசியம். ஏனென்றால் அந்த பயமே நமக்கு முழு பாதுகாப்பையும் முன்னெச்சரிக்கையையும் தரும்.

மேலும், ஒரு பொருளை ஆசை காண்பித்து விற்க முடியும், பயத்தைக் காண்பித்து விற்க முடியும் என்பதும் உண்மை. உதாரணத்துக்கு, சோப்பு விற்பதாக இருந்தால், இந்த சோப்பு உங்களை அழகாக காண்பிக்கும்

என்று சொல்லலாம். இல்லை எனில் இந்த சோப்பு பாக்டீரியாவில் இருந்து காக்கும் என்று சொல்லலாம். இன்ஷூரன்ஸ் விஷயத்தில் சுலபமாக விளக்குவது எப்படி என்ற சிக்கலால், இந்த சோப்பு பாக்டீரியாவில் இருந்து உங்களைக் காப்பாற்றும் என்ற யுக்தியைத்தான் பயன்படுத்த வேண்டி இருக்கிறது. சரி விஷயத்துக்கு வருவோம்...

எது விபத்து?

பொதுவாக சாலை, ரயில் மற்றும் விமான விபத்துகளைதான் நாம் விபத்து என்கிறோம். ஆனால், இந்த பாலிசிகளில் விபத்து என்பதற்கு நிறைய அர்த்தங்கள் இருக்கின்றன. நமக்குத் தெரியாமல், நம்முடைய நோக்கம் இல்லாமல், நமக்கு ஏற்படும் அசம்பாவிதங்கள் அனைத்துமே விபத்துதான். உதாரணத்துக்கு, குளியல் அறையில் வழுக்கி விழுவது, படிக்கட்டுகளில் தவறி விழுவது, பாம்பு, நாய் கடிப்பது, யானை ஒருவரை தூக்கி வீசுவது, சிலிண்டர் வெடிப்பது மற்றும் தீவிபத்து உள்ளிட்ட அனைத்துமே விபத்துகள்தான். ஆனால், செயற்கையாகவோ அல்லது தன்னிலை மறந்த நிலையிலோ இருக்கக் கூடாது.

யாருக்கு கிடைக்கும்?

18 வயது முதல் 70 வயது வரை உள்ள அனைவரும் இந்த பாலிசி எடுக்க முடியும். (70 வயதுக்கும் மேலே இருப்பவர்களுக்கு அதிக பிரீமியத்துடன் இந்த பாலிசியை எடுக்க முடியும். அதேபோல 18 வயதுக்கு உட்பட்ட நபர்களுக்கு, அவர்களின் பெற்றோர் எடுக்க முடியும்). விபத்து என்பது யாருக்கு வேண்டுமானாலும் ஏற்படலாம் என்பதால், நாம் செலுத்தும் பிரீமியத்தில் எந்தவித வயது வேறுபாடும் இல்லை. அனைவருக்கும் ஒரே பிரீமியம்தான். அதேபோல எந்தவிதமான மருத்துவப் பரிசோதனைகளும் இல்லை. நீங்கள் வேலை செய்யலாம், படிக்கலாம், இல்லத்தரசியாக இருக்கலாம். நீங்கள் யாராக இருந்தாலும் உங்களுக்கு பாலிசி கிடைக்கும். பொதுவாக 5 லட்சம் வரை எந்தவிதமான ஆவணங்களும் இல்லாமல் சில நிறுவனங்களில் இந்த பாலிசியை எடுக்க முடியும். அதற்குமேலும் வேண்டும் என்றால், உங்களது வருமான சான்றிதழ் தேவைப்படும். சாதாரண ஹெல்த் பாலிசிகளைப் போல உங்கள் குடும்பம் மொத்தத்துக்கும் சேர்த்து எடுத்துக்கொள்ள முடியும்.

என்ன கிடைக்கும்?

இந்தியாவில் மட்டுமில்லாமல் உலகில் எங்கு விபத்து நடந்தாலும், அதற்கு கிளைம் கிடைக்கும். விபத்தின் மூலம் இறக்கும் பட்சத்தில் பாலிசி தொகை முழுவதும் நாமினிக்கு (ஒருவேளை நீங்கள் நாமினியை நியமிக்கவில்லை என்றால், உங்கள் வாரிசுக்கு கிடைக்கும்) கிடைக்கும். விபத்து நடந்து உயிருக்கு ஆபத்து எதுவும் ஏற்பட்டிருக்காது. ஆனாலும், முழுவதும் செயல்பட முடியாமல் போயிருக்கும் பட்சத்திலும் (அதாவது நம்மால் வேலைக்குச் செல்ல முடியாத சூழலில்) நாம் எடுத்திருக்கும் பாலிசி தொகை முழுவதும் நமக்கு கிடைக்கும். அடுத்து, நாம் வேலைக்குச் செல்லலாம், ஆனால் ஓர் உறுப்பு முற்றிலும் செயல்படாத பட்சத்தில் (உதாரணத்

துக்கு, ஒரு கண் பார்வை பறிபோய்விட்டால் 50 சதவிகித தொகை கிடைக்கும். 5 லட்ச ரூபாய்க்கு பாலிசி எடுத் திருந்தால் 2.5 லட்சம் கிடைக்கும்) பாலிசி தொகையில் குறிப்பிட்ட சதவிகித தொகை நமக்கு கிடைக்கும். இந் தப் பட்டியல் மிகப் பெரியது. பாலிசி எடுக்கும்போது கவ னமாக பார்த்துக் கொள்ளவும்.

மேலும், நாம் இறந்த அல்லது முழுமையாக செயல் பாடதபோது, நாம் எடுத்திருக்கும் பாலிசி தொகைக்கு ஏற்ப, ஒரு வருடத்துக்கு குழந்தைகளின் கல்விக் கட்ட ணம், ஒரு வருடத்துக்கு நாம் வாங்கி இருக்கும் கடன்க ளுக்கான இ.எம்.ஐ. உள்ளிட்ட தொகையும் கிடைக்கும். விபத்தின் மூலம் ஏற்படும் மருத்துவச் செலவுகளுக்கும் கணிசமான தொகை கிடைக்கும். இது தவிர, பாலிசி எடுத்தவரின் இறுதிச் செலவுக்குக்கூட கிளைம் வாங் கிக்கொள்ள முடியும்.

ஒருவேளை ஒருவருடத்தில் கிளைம் ஏதும் இல்லை என்றால், பாலிசி தொகை ஐந்து சதவிகிதம் வரை உயர்த்தப்படும்.

எதற்கு கிளைம் கிடைக்காது?

இயற்கையாக நடக்கும் மரணங்கள், மது அருந்தி விட்டு அதனால் ஏற்படும் விபத்துகள், தானாக உண் டாக்கிக் கொள்ளும் விபத்துகள், பிரசவத்தின்போது ஏற்படும் மரணம் உள்ளிட்ட சில காரணங்களுக்கு கிளைம் கிடைக்காது.

பிரீமியம் எவ்வளவு?

தனிநபர்களுக்கு 10 லட்ச ரூபாய்க்கு பாலிசி எடுக் கும்போது 1,500 ரூபாய் வரைக்கும் பிரீமியம் செலுத் தவேண்டி இருக்கும். கணவன் மனைவிக்கு தலா 10

லட்சம் என்றால், 2,800 ரூபாய் என்ற அளவில் இருக்கும். வருடத்துக்கு 1,500 ரூபாய் என்றால், மாதத்துக்கு சுமார் 125 ரூபாய் மட்டுமே! மேலே சொன்ன சில சிறப்பு சலுகைகள் (குழந்தைகளின் கல்வி, நாம் வாங்கி இருக்கும் கடன்) இல்லாமல் சாதாரண விபத்துக் காப்பீடு பாலிசி கூட நாம் எடுத்துக்கொள்ள முடியும். இதற்கு ஒரு லட்ச ரூபாய்க்கு வருடத்துக்கு 60 ரூபாய்தான் பிரீமியம். வருடத்துக்கு 60 ரூபாய் என்பது மாதத்துக்கு கணக்கு போட்டால் 5 ரூபாய் மட்டுமே.

அடுத்து என்ன நடக்கும் என்பதை நம்மால் கணிக்கவும் முடியாது. தடுக்கவும் முடியாது. ஆ

னால், வி ளை வுக ளை ஓரள வுக் காவ து தடுக் க முடி யும். இதற் குத் தே வை இன் ஷூர ன்ஸ்.

டேர்ம் - விபத்துக் காப்பீடு

சிலர் டேர்ம் பாலிசி எடுத்திருப்பார்கள். அதனால், எப்படி இறந்தாலும் தனக்கு கிளைம் கிடைக்குமே, அப்படியென்றால் எனக்கு ஆக்ஸிடெண்ட் பாலிசி தேவை இல்லையே என்று நினைக்க வாய்ப்பு இருக்கிறது. இது ஒருவகையில் சரிதான். இருந்தாலும், இந்த பாலிசி நிச்சயம் தேவை. காரணம், டேர்ம் பாலிசியில் மரணம் ஏற்பட்டால் மட்டுமே கிளைம் கிடைக்கும். ஆனால், விபத்து நடக்கும் அத்தனை நேரங்களிலும் மரணம் சம்பவிக்க வேண்டும் என்றில்லை. விபத்துக்கான சிகிச்சை செலவுகள், நமது கடன்கள், குழந்தைகளின் கல்வி போன்ற நேரங்களில் பொருளாதார ரீதியாக நமக்கு இந்த பாலிசி

உதவும். மேலும், நாம் பாதி அல்லது முற்றிலும் செயல் படாத நேரத்தில் கூட இந்த பாலிசி நமக்கு கைகொடுக் கும்.

7. ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ்

நம்மில் பலர் நன்றாகப் படிக்கிறோம். நன்றாக சம்பாதிக்கிறோம். ஓரளவுக்கு செலவு செய்கிறோம், முடிந்தவரை சேமிக்கிறோம். கொஞ்ச காலங்களுக்குப் பிறகு சேமித்த அனைத்தையும் மருத்துவத்துக்கு செலவு செய்துவிட்டு, ஓய்வுக் காலத்தில் தேவைகளுக்கு என்ன செய்வதென்று யோசிக்கிறோம். இது ஒரு வகை என்றால், இன்னும் சிலரது நிலைமை மிகவும் கவலைக்கிடமாக இருக்கிறது. சேமித்து வைத்ததும் போதாமால் கடன் வாங்கி செலவு செய்து, அந்தக் கடனை எப்படி திருப்பிச் செலுத்துவது என்று யோசித்து முடிக்கும்போதே அவர்களின் வாழ்க்கையும் முடிந்துவிடும். பெரும்பாலான இந்தியர்களின் வாழ்க்கை இப்படித்தான் இருக்கிறது.

நமக்கு வயதாவதையோ, உடல் உபாதைகளையோ தவிர்க்க முடியாது. ஆனால், ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருக்கும் பட்சத்தில் கூடுமானவரைக்கும் செலவு களைக் குறைக்க முடியும்.

தற்போது மருத்துவமனைகள் எல்லாம் கார்பரேட் நிறுவனங்களாக மாறிவரும் நிலையில் ஹெல்த் இன் ஷூரன்ஸ் இருந்தால் கூட, அது போதுமானதாக இருக் குமா என்பது சந்தேகமே! இதை ஆழ்ந்து யோசித்தால் நீயா நானாவுக்கான டாபிக் போல தோன்றும். ஆகவே, அதை விட்டுவிட்டு விஷயத்து வருவோம்.

ஏன் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ்?

நூறு மாடிகளைக் கொண்ட ஒரு கட்டடத்தைக் கட் டுகிறோம். அதற்கு லிஃப்ட் வசதி செய்கிறோம். அதை இயக்குவதற்கு மின்வசதியும் செய்கிறோம். ஆப்பரேட் டர்களை நியமிக்கிறோம். மின்சாரம் இல்லை என்றால், அதற்கு ஜெனரேட்டர்களை அமைக்கிறோம். அதற்குத் தேவையான எரிபொருளையும் போதுமான அளவுக்கு கையிறுப்பு வைத்திருக்கிறோம். அதாவது, எப்படிப்பட்ட சூழ்நிலையாக இருந்தாலும் அந்த லிஃப்ட் முழுமையாக இயங்கும் என்ற அடிப்படையில் ஒரு கட்டடத்தை சகல வசதிகளுடன் கட்டுகிறோம். இந்த அத்தனை வசதிக ளும் இருந்தாலும், மாடி ஏறுவதற்கு தவறாமல் படிக ளையும் நாம் கட்டுகிறோம். படிக்கட்டு இல்லாமல் எங் காவது ஒரு கட்டடத்தைப் பார்க்க முடியுமா... அல்லது நீங்கள்தான் கட்டுவீர்களா? அதேபோலத்தான் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் இல்லாமல் இருப்பதும் எந்த வகையிலும் நியாயமாகாது.

நீங்கள் ஆரோக்கிய உணவு சாப்பிடலாம், முறையான உடற்பயிற்சி செய்யலாம், யோகா செய்து மன அமைதி

யோடு இருக்கலாம். ஹெல்மெட் போட்டு வண்டி ஓட்ட லாம். சீரான வேகத்தில் செல்லலாம். சாலை விதிகளை மீறாமல் இருக்கலாம். மது அருந்தாமல் வண்டி ஓட்ட லாம். இப்படி எத்தனையோ பாதுகாப்பு விஷயங்களை நீங்கள் பின்பற்றினாலும் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸூம் அவ சியம்!

ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் என்றால்..?

கிட்டத்தட்ட இது லைஃப் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி போன்றதுதான். பாலிசி எடுத்து வருடந்தோறும் பிரீமியம் செலுத்துகிறோம். ஆனால், பொதுவான லைஃப் இன் ஷூரன்ஸ் போல இந்த பாலிசியில் எந்த விதமான முதிர் வுத் தொகையும் (டேர்ம் பாலிசியிலும் கிடையாது என் பதை ஆரம்பத்திலேயே நாம் பார்த்திருப்போம்) கிடை யாது. இந்த பாலிசியை எடுப்பதன் மூலம் உங்களுக்கு ஏற்படும் மருத்துவச் செலவுகளை சம்பந்தப்பட்ட இன் ஷூரன்ஸ் நிறுவனம் பார்த்துக்கொள்ளும். ஒருவேளை நீங்கள் எடுத்திருக்கும் பாலிசி தொகையை விட, அதி கமாக செலவாகும் போது அதை நீங்கள்தான் கட்ட வேண்டி இருக்கும்!

மூன்று விதங்களில் இந்த பாலிசி உங்களுக்கு கிடைக்கும். தனிநபர்களுக்காக எடுத்துக் கொள்ள லாம். குடும்பம் முழுமைக்கும் ஒரு பாலிசியை (ஃப் ளோட்டர்) எடுத்துக் கொள்ளலாம். அதாவது 4 பேர் இருக்கும் குடும்பத்துக்கு 4 லட்ச ரூபாய்க்கு மெடிகி ளைம் பாலிசி எடுத்திருந்தால், இந்த 4 லட்சத்தை சம்பந்தப்பட்ட நால்வரும் பயன்படுத்திக் கொள்ளலாம். அடுத்து, உங்கள் அலுவலகத்தில் குரூப் மெடிகிளைம் பாலிசிகள் செயல்படும்போது, அதிலேயும் உங்களை இணைத்துக் கொள்ளலாம்.

ஒவ்வொரு நபருக்கும் தனித்தனியாக பாலிசி எடுப்ப

தைத் தவிர்க்கலாம். ஏன் என்று தொடர்ந்து படித்தால் புரியும். ஒவ்வொருவருக்கும் ஒரு லட்ச ரூபாய்கென தனித்தனியாக பாலிசி எடுக்கிறீர்கள். ஆனால், அனை வருக்கும் ஒரே சமயத்தில் மருத்துவச் செலவு வருவது அரிது. திடீரென ஒருவருக்கு விபத்து ஏற்படும் பட்சத் தில் அவருக்கும் 3 லட்ச ரூபாய் செலவாகிறது என் றால், தனித்தனியாக பாலிசி எடுத்திருந்தால் ஒரு லட்சம் வரைதான் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் கொடுக்கும். மீதமுள்ள பணத்தை நீங்கள்தான் செலுத்த வேண்டும்.

ஆனால், ஃப்ளோட்டர் பாலிசி எடுக்கும் பட்சத்தில் குடும்பத்தில் விபத்து ஏற்பட்ட நபருக்கு நான்கு லட் சம் செலவு ஆனாலும், மொத்த செலவையும் இன்ஷூ ரன்ஸ் நிறுவனங்களே கொடுத்துவிடும். அந்த ஆண் டில் குடும்பத்தில் உள்ள வேறு யாருக்காவது மருத்து வச் செலவு ஏற்பட்டால் இழப்பீடு கிடைக்காது என்பதை சொல்லத் தேவையில்லை.

வயதானவர்களுக்கு, ஏற்கெனவே நோய் இருப்பவர்க ளுக்கு புதிய மெடிகிளைம் பாலிசி அவ்வளவு எளிதில் கிடைக்காது. அப்படி கிடைக்கும் பட்சத்தில்கூட, மருத் துவப் பரிசோதனை இருக்கும். ஆனால், குரூப் பாலிசி களில் இணைவதன் மூலம் இவர்களைப் போன்றவர்க ளுக்கு எளிதாக ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க முடியும்.

பிரீமியம் எப்படி கணக்கிடப்படுகிறது?

பாலிசிதாரரின் வயது, பாலிசி தொகை எவ்வளவு என் பதையும் வைத்து பிரீமியம் கணக்கிடப்படும். மேலும், சில பாலிசிகளில் கூடுதல் வசதிகள் (ரைடர்) இருக்கும். இதைப் பொறுத்தும் பிரீமியத்தைக் கணக்கீடு செய்வார் கள்.

எப்படி பெறுவது?

ஜெனரல் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களில் இந்த பாலிசியை வாங்கலாம். நான்கு பொதுத்துறை ஜெனரல் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களிலும், 15-க்கும் மேற்பட்ட தனியார் ஜெனரல் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களிலும் இந்த பாலிசியை வாங்கலாம்.

லைஃப் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி எடுக்கும்போது என்ன பிரீமியமோ அதே பிரீமியம்தான் பாலிசி முடியும் வரை செலுத்திக் கொண்டு இருப்போம். இங்கு பாலிசியின் ஆயுட்காலம் ஒரு வருடம் மட்டுமே. ஒருசில கம்பெனிகள் மட்டுமே இரண்டு வருட பாலிசியை வைத்திருக்கின்றன. ஒரு வருடம் முடிந்ததும் பாலிசியைப் புதுப்பிக்கும் பட்சத்தில் நமக்கு ஒரு வருடம் அதிகமாகி இருக்கும். மேலும், கடந்த வருடத்தில் எதாவது கிளைம் வாங்கி இருந்தால், இந்த வருடம் பிரீமியம் அதிகமாக செலுத்த வேண்டி இருக்கும்.

புதுப்பிப்பது எப்படி?

2009-ம் ஆண்டுக்கு முன்பு வரை மெடிகிளைம் பாலிசியை சரியான தேதிக்குள் புதுப்பிக்கத் தவறினால், அந்த பாலிசி அதோடு முடிந்துவிடும். நிறைய மெடிகிளைம் பாலிசிகள் இதுபோல சரியான தேதியில் புதுப்பிக்கப்படாமல் காலாவதி ஆவதைக் கவனித்த இன்ஷூரன்ஸ் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (ஐ.ஆர்.டி.ஏ), விதிமுறைகளைக் கொஞ்சம் தளர்த்தியது. எப்போது பாலிசியைப் புதுப்பிக்க வேண்டும் என்பதை அனைவரும் நினைவில் வைத்துக்கொள்வது கடினம். அதனால் புதுப்பிக்கும் தேதியை மறந்தாலும், கூடுதலாக 7 நாட்கள் கால அவகாசம் வழங்கப்படும் என்று கடந்த 2009-ம் ஆண்டு ஐ.ஆர்.டி.ஏ. தெரிவித்தது. ஆனால், இந்த 7 நாட்கள் அவகாசம் முடிந்த பிறகு பாலிசியைப் புதுப்பிக்கத் தவறினால் உடனடியாக அந்த பாலிசி காலாவதியாகிவிடும்.

எப்போது பாலிசியைப் புதுப்பிக்க வேண்டும் என்பதை என்னுடைய ஏஜென்ட் நினைவுபடுத்தவில்லை; சம்பந்தப்பட்ட இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தில் இருந்து எந்தவிதமான கடிதமும் வரவில்லை என்பது போன்ற காரணங்களை ஏற்றுக்கொள்ள மாட்டார்கள். சரியான தேதிக்குள் கட்டவில்லை என்றால், முடிந்தது முடிந்தது (கதம் கதம்) தான். இந்த இடத்தில் உங்களுக்கு ஒரு கேள்வி எழும். 'எப்படி இருந்தாலும் மெடிகிளைம் பாலிசிகளை ஒவ்வொரு வருடமும் புதுப்பிக்க வேண்டும். ஒருவேளை சரியான தேதிக்குள் புதுப்பிக்கத் தவறினால், மீண்டும் ஒரு புதிய பாலிசியை எடுத்துக்கொள்கிறேன். இதில் என்ன பிரச்னை வரப்போகிறது?' என்று யோசிக்கத் தோன்றும். ஆனால், பாலிசியைப் புதுப்பிக்காமல் புதிய பாலிசியை எடுப்பதினால் நாம் இழக்கும் சலுகைகள் ஏராளம். அவற்றைப்பற்றி இனி ஒவ்வொன்

றாகப் பார்ப்போம்.

ஏற்கெனவே இருக்கும் நோய்களுக்காக கிளைம்?

ஒரு பாலிசியில் தொடர்ந்து சில (மூன்று/நான்கு) வருடங்கள் இருந்தால் மட்டுமே பழைய நோய்களுக்கான சிகிச்சையைப் பெற முடியும். சில நிறுவனங்கள் இதற்கும் அதிகமான ஆண்டுகளை அளவாக வைத்திருக்கின்றன. பாலிசியைப் புதுப்பிக்கவில்லை என்றால், இந்தச் சலுகையை நாம் அனுபவிக்க முடியாது. உதாரணத்துக்கு, இப்போது ஒரு நோயுடன் இருக்கிறோம் என்பது தெரிந்து ஒரு பாலிசி எடுக்கிறோம். தொடர்ந்து இரண்டு வருடம் கட்டிவிட்டு, மூன்றாவது வருடம் கட்டத் தவறியதால் புது பாலிசி எடுக்கும் பட்சத்தில், இன்னும் ஒரு மூன்று வருடம் தொடர்ந்து பாலிசி எடுத்திருந்தால் மட்டுமே அந்த நோய்க்கு கிளைம் வாங்க முடியும். அதுமட்டுமில்லாமல் பாலிசி வைத்திருந்தபோது வந்த எதாவது ஒரு நோய்க்கு கிளைம் வாங்கி இருப்போம். தொடர்ந்து பிரீமியம் செலுத்தும் பட்சத்தில் பிரச்னை ஏதுமில்லை. ஒருவேளை கட்டத் தவறினால், ஏற்கெனவே கிளைம் வாங்கி இருக்கும் நோய், மூன்கூட்டியே இருக்கும் நோயாகத் (Pre Existing Disease) தான் கருதப்படும். புது பாலிசி எடுக்கும்போது இதற்கும் கிளைம் வாங்கமுடியாது. (ஆனால் குரூப் பாலிசியில் ஏற்கெனவே இருக்கும் நோய்களுக்கு கிளைம் வாங்க முடியும்).

நோ கிளைம் போனஸ்..!

வருடம் முழுவதும் கிளைம் ஏதும் வாங்கவில்லை என்றால், இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் சில சலுகைகள் வழங்கும். ஒரு சில நிறுவனங்கள் உங்களது பாலிசி தொகையை சில சதவிகிதம் அதிகப்படுத்தும். அதே போல, ஒரு சில நிறுவனங்கள் நீங்கள் செலுத்தும் பிரீமியத்தை சில சதவிகிதம் குறைக்கும். இது நிறுவனத்துக்கு நிறுவனம் மாறுபடும் என்றாலும், பாலிசியைப் புதுப்பிக்காத பட்சத்தில் இந்தச் சலுகையை நீங்கள் இழக்க வேண்டி இருக்கும்.

காத்திருக்கும் காலம்

எந்த ஒரு பாலிசி எடுத்தாலும் குறிப்பிட்ட காலத்துக்கு எந்த விதமான கிளைமும் கிடைக்காது. பொதுவாக 30 முதல் 90 நாட்களுக்கு கிளைம் பெற முடியாது. விபத்து நடக்கும் பட்சத்தில் கிளைம் கிடைக்கும். சில நோய்களுக்கு முதல் வருடத்தில் மட்டும் கிளைம் பெற முடியாது.

இலவச மருத்துவப் பரிசோதனை

தொடந்து பாலிசியைப் புதுப்பித்து வருகிறோம். அதே

சமயத்தில், அந்த வருடங்களில் நாம் கிளைம் ஏதும் பெறவில்லை என்கிறபோது முழுமையான மருத்து வப் பரிசோதனை செய்து, அந்தத் தொகையை இன் ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களில் இருந்து பெற்றுக்கொள்ள லாம். தொடர்ந்து பிரீமியம் செலுத்துவதால் இவ்வளவு நன்மைகள் இருக்கும்போது, குறைந்தபட்சம் சலுகை காலத்திலாவது பிரீமியத்தை செலுத்துவது நல்லது.

கிளைம் வாங்குவது எப்படி?

விமான சாகசப் பயிற்சி செய்யும் ஒருவர் அசம்பாவி தம் ஏதாவது நடக்க வாய்ப்பு இருக்கிறது என்று தெரிந்து பாராசூட் எடுத்துச் செல்கிறார். ஆனால், அவருக்கு பாராசூட்டைப் பயன்படுத்தத் தெரியாது. இதுபோலத் தான் நம்மில் பலரும் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி எடுக்கிறோம். சிலருக்கு இந்த இன்ஷூரன்ஸ்ஸை அலு வலகம் கொடுக்கிறது. ஆனால், அதைப் பயன்படுத்தி எப்படி கிளைம் வாங்குவது என்பதைப்பற்றி நிறைய பேருக்கு முழுமையாகத் தெரியாது.

மருத்துவ சிகிச்சைக்கு கிளைம் பெறுவதில், இரண்டு வகைகள் இருகின்றன. ஒன்று, நாம் சிகிச்சை பெற்ற மருத்துவமனைக்கு இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனமே தொகையைச் (Cashless) செலுத்திவிடுவது. அடுத்தது, சிகிச்சை முடிந்ததும் நாம் பணத்தைச் செலுத்திவிட்டு, பிறகு இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தின் மூலம் பணத்தைத் திரும்பப் (Reimbursement) பெற்றுக்கொள்வது.

‘நம்மிடம்தான் மெடிகிளைம் பாலிசி இருக்கிறதே... எதற்காகப் பணத்தைச் செலுத்திவிட்டு, அதன்பி றகு திரும்பப் பெற வேண்டும்?’ என்ற நியாய மான கேள்வி இங்கே எழக்கூடும். இதற்குக் கார ணம் இருக்கிறது. நிறைய மருத்துவமனைகள் இருப்ப தால், அனைத்து மருத்துவமனைகளிலும் ‘கேஷ்லெஸ்’

சிகிச்சை கொண்டுவருவது நடைமுறையில் சாத்தியம் இல்லை. மேலும், சில மருத்துவமனைகள் சிகிச்சை பெறும் நோயாளியிடம் மெடிகிளைம் பாலிசி இருக்கி றது என்ற காரணத்தினால் எவ்வளவு வேண்டுமானா லும் 'பணம் கறக்கலாம்' என்று நினைத்து, அதிகக் கட்டணங்களை வசூலிக்கிறார்கள். இதனால், இன்ஷூ ரன்ஸ் நிறுவனங்கள் பாதிப்புக்கு உள்ளாகின்றன. அதா வது வாங்கும் பிரீமியத்தை விட அதிகத் தொகையைச் செலவு செய்கின்றன. மொத்தமாக 100 ரூபாயை பிரீமி யமாக வசூலித்தால் 125 ரூபாய்க்கு மேல் செல்வதாக கணக்கு சொல்கிறார்கள். எனவே, குறிப்பிட்ட மருத்து வமனைகளில் மட்டும் ஒப்பந்தம் போட்டு 'கேஷ்லெஸ்' முறையை வைத்திருக்கின்றன இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவ னங்கள்.

நெட்வொர்க்கில் இல்லாத மருத்துவமனைகளில் சிகிச்சை பெறும் பட்சத்தில், அதற்கான தகுந்த ஆதா ரங்களை இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களிடம் கொடுத்து, அதாவது டி.பி.ஏ-க்களிடம் (Third Party Administrators) கொடுத்து செலவழித்த பணத்தைத் திரும்பப் பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

இது என்ன டி.பி.ஏ.?

இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களின் வேலை பாலிசி கொடுப்பதோடு முடிந்துவிடுகிறது. அதன்பிறகு கிளைம் சமயத்தில் பாலிசிதாரர், மருத்துவமனை மற்றும் இன் ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் இவை மூன்றையும் ஒருங்கி ணைத்து பாலிசிதாரர்களுக்கு கிளைம் வாங்கித் தருப வைதான் இந்த டி.பி.ஏ-க்கள்.

ஆனால், சில தனியார் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் கிளைம்களைத் தாங்களாகவே கையாளுகிறார்கள். இப்போது, நான்கு பொதுத்துறை நிறுவனங்களும் ஒன்

றாக இணைந்து புதிய டி.பி.ஏ-வை அமைக்கலாம் என்று முடிவெடுத்திருக்கிறார்கள். அநேகமாக 2013-ம் ஆண்டு இது வரலாம்.

இதெல்லாம் ஒரு தகவலுக்காகத்தான். இனி விஷயத்துக்கு வருவோம்... எப்படி இரண்டு வகைகளில் கிளைம் வாங்கிக்கொள்ள முடியுமோ, அதே போல இரண்டு வகைகளில் நாம் சிகிச்சை எடுப்பதற்கும் வாய்ப்புகள் உள்ளன. முன்கூட்டியே திட்டமிடப்பட்டு எடுக்கப்படும் சிகிச்சை (உ.ம்: கண் அறுவை சிகிச்சை). எதிர்பாராமல் தேவைப்படும் சிகிச்சை. (உ.ம்: விபத்து, மாரடைப்பு).

திட்டமிடப்பட்ட சிகிச்சைக்கு கிளைம் வாங்கவேண்டும் எனில், ஏற்கெனவே முடிவு செய்யப்பட்டுவிட்டதால், நெட்வொர்க்கில் இருக்கும் மருத்துவமனையாகப் பார்த்து சிகிச்சை எடுக்கலாம். சிகிச்சைக்கு முன்பு டி.பி.ஏ-க்களிடம் விஷயத்தைச் சொல்லி அனுமதி வாங்க வேண்டும். இதன்பிறகு, அதே மருத்துவமனையில் இருக்கும் டி.பி.ஏ. அதிகாரிகளிடம் தேவையான ஆவணங்களை (உ.ம்: மருத்துவரின் சான்றிதழ்) கொடுத்துவிட்டு சிகிச்சை பெற்றுக் கொள்ளலாம்.

அவசர சிகிச்சை தேவைப்படும் சமயத்தில் நெட்வொர்க்கில் இருக்கும் மருத்துவமனைகளைத் தேடிக்கொண்டு இருக்க முடியாது. நம் அதிர்ஷ்டம் நெட்வொர்க் மருத்துவமனைக்குச் செல்லும் பட்சத்தில் எந்த விதமான பிரச்னையும் இல்லை. சிகிச்சையை ஆரம்பித்துவிட்டு, டி.பி.ஏ-க்களிடம் தகவல் சொல்லி, தகுந்த ஆவணங்களைக் கொடுக்கும் பட்சத்தில் பணம் செலுத்தாமல் மருத்துவமனையில் இருந்து வெளியே வரலாம்.

நெட்வொர்க்கில் இல்லாத மருத்துவமனைகளுக்குச் செல்லும் பட்சத்தில் பதற்றப்படத் தேவையில்லை. சில

விஷயங்களைச் செய்தால் போதும் நாம் செலவளித்த தொகை நமக்கு மீண்டும் கிடைக்கும். என்ன நடந்தது என்பதை (சிகிச்சை நடக்கும்போதே) முதலில் டி.பி.ஏ-க்களிடம் சொல்லிவிட வேண்டும்.

பிறகு மருத்துவமனைகள் கொடுத்திருக்கும் பில்கள், மருந்துக்கான பில்கள், மருத்துவரின் சான்றிதழ், உங் களின் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் கார்டு நகல் போன்ற வற்றை டி.பி.ஏ-க்களிடம் கொடுக்க வேண்டும். சிகிச்சை நடந்திருக்கிறது என்பதையும், பில்களையும் சோத னைச் செய்த பிறகு, நாம் செலவு செய்த தொகை காசோலையாக நமக்கு கிடைக்கும்.

இந்த முறையில் நாம் செலவழித்த மொத்தத் தொகையும் நமக்கு கிடைக்கும் என்று சொல்ல முடி யாது. கொஞ்சம் பிடித்தம் செய்யப்படவும் வாய்ப்பு இருக் கிறது. அதேபோல, ‘கேஷ்லெஸ்’ சிகிச்சையிலும் நாம் பணமே செலுத்தத் தேவையில்லை என்று சொல்லி விட முடியாது. சில விஷயங்களுக்கு நம் கையில் உள்ள பணத்தை செலவழித்துதான் ஆகவேண்டும். இதுபோக சில விதிவிலக்குகள் இருக்கின்றன.

விதிவிலக்குகளைப் பார்ப்பதற்கு முன்பு சில அவ சியமான விஷயங்களை நாம் கவனிக்க வேண்டும். நாம் யாரும் மருத்துவமனையைச் சுற்றிப் பார்ப்பதற்கா கச் செல்வது கிடையாது. ஏதாவது பிரச்னை இருக் கும், அவசரத்துக்குதான் செல்வோம் என்பதெல்லாம் சரிதான். இருந்தாலும் நாம் கவனமாக இல்லாவிட்டால் கிளைம் கிடைப்பதில் பல பிரச்னைகள் ஏற்படலாம்.

எப்படியெல்லாம் பிரச்னைகள் ஏற்படலாம் என்று சில சம்பவங்களை இங்கே உதாரணங்களாகச் சொல்கி றேன். இவை சில மட்டுமே இன்னும் பல காரணங்க ளைச் சொல்லி கிளைம் மறுக்கப்படலாம்.

சம்பவம் 1:

கதிரேசனின் அப்பாவுக்கு மாரடைப்பு வந்துவிட்டது. பதறிப்போய் அருகில் இருக்கும் பெரிய மருத்துவம னையில் அனுமதித்துவிட்டார். அங்கு சிகிச்சை நடந் துகொண்டு இருந்தது. ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் வைத்தி ருப்பதினால், இன்ஷூரன்ஸ் அதிகாரிகளுக்கும் சொல் லப்பட்டுவிட்டது. அவர்களும் அதற்கு ஒப்புதல் அளித்த பட்சத்தில், மருத்துவனையில் அனுமதித்ததற்கான ஆவணங்கள் மற்றும் என்ன சிகிச்சை நடந்துகொண்டு இருக்கிறது என்பன உள்ளிட்ட அத்தனைத் தகவல்க ளும் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்துக்கு அனுப்பப்பட்டுவிட் டது.

இப்படி அனைத்தும் சரியாக இருந்தும்கூட, கிளைம் கிடையாது என்று நிராகரித்துவிட்டார்கள். காரணம், ஆவணங்களில் இருக்கும் பெயரும், மருத்துவமனை யில் அனுமதிக்கப்பட்ட பெயரும் வேறு வேறாக இருந் தது.

மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கும்போது, வீட்டில் அழைக்கும் பெயரையே மருத்துவமனை ஊழியர்களி டம் கதிரேசனின் உறவினர் சொல்லி இருக்கிறார். அவர்

களும் அதையே நோயாளியின் பெயராகப் பதிவு செய்துவிட்டார்கள். அதன்பிறகு, மீண்டும் அனைத்து ஆவணங்களிலும் பெயரை மாற்றி கிளைம் வாங்க வேண்டியதாயிற்று!

சம்பவம் 2:

கிட்டத்தட்ட இதுவும் ஒரு பெயர் சிக்கல்தான். ஆனால், கொஞ்சம் வேறு மாதிரி. அவசர சிகிச்சைக்காக ஒருவரை மருத்துவமனையில் சேர்த்திருக்கிறார்கள். அவரது பெயரைக் கேட்டபோது, ராதா என்று சொல்லப்பட்டிருக்கிறது. உடனே அனுமதியும் தந்துவிட்டார்கள். ஆனால், மருத்துவமனையில் நோயாளியின் பெயரைக் கேட்டவர் ஓர் ஊழியர். அதை ஆவணப்படுத்தியவர் இன்னொரு ஊழியர். ராதா என்ற பெயரைக் கேட்டவுடன் அது பெண்ணாகதான் இருக்கும் என்று நினைத்துக் கொண்டு, பெண் என்று குறிப்பிட்டுவிட்டார். பிறகு கிளைம் பெறுவதற்காக ஆவணங்களை அனுப்பியபோது, பாலிசி எடுத்திருப்பது ஆணுக்கு, ஆனால் சிகிச்சை நடப்பது பெண்ணுக்கு என்று சொல்லி நிராகரித்துவிட்டார்கள். அதன்பிறகு, இது மருத்துவமனையில் நடந்த தவறு என்பதை விளக்கிச் சொல்லி கிளைம் வாங்கப்பட்டது.

மதி, சூர்யா, சத்யா, ஜோதி, ஜீவா போன்ற பெயர்கள் இருபாலருக்கும் இங்கு வைக்கப்படுகிறது. அதனால் ஆவணங்களில் குறிப்பிடும் போது கவனமாகக் குறிப்பிட வேண்டும்.

சம்பவம் 3:

ஆவணப்படுத்தியதில் நடந்த தவறுதான் இதுவும். பாலிசி எடுத்து நான்கு வருடங்கள் ஆகின்றன. தொடர்ந்து தவறாமல் பிரீமியம் செலுத்தி பாலிசியை ஆக்டிவாக ஒருவர் வைத்திருக்கிறார். ஒரு சிகிச்சைக்

காக மருத்துவமனை செல்லும்போது, உங்களுக்கு இந்தப் பிரச்னை எத்தனை நாட்களாக இருக்கிறது என்று கேட்டதற்கு 5 மாதம் என்று சொல்லி இருக்கிறார் நோயாளி. ஆனால், அதை ஆவணப்படுத்தும்போது 5 வருடம் என்று டிக் செய்துவிட்டார். இந்த 'ஒரு டிக்'தான் மொத்த கிளைமும் நிராகரிக்கப்படுவதற்குக் காரணமாகிவிட்டது.

'பாலிசி எடுத்தே நான்கு வருடம்தான் ஆகிறது. ஆனால், அதற்கு முன்பிருந்தே உங்களுக்கு இந்த நோய் இருந்திருக்கிறது. அதனால் கிளைம் தரமுடியாது' என்று சொல்லிவிட்டார்கள். அதன்பின்னர் டாக்டரிடம் மீண்டும் சான்றிதழ் வாங்கி, மருத்துவமனையில் ஆவணப்படுத்தியதில் ஏற்பட்ட தவறுதான் காரணம் என்று நிரூபித்து கிளைம் வாங்கவேண்டியதாக ஆயிற்று.

நம்மிடமும் மற்றும் மருத்துமனை ஊழியர்களிடமும் தவறு இருப்பதுபோலவே, கிளைம் கொடுக்கும் அதிகாரிகளும் தவறு செய்ய வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன. அவர்களும் மனிதர்கள் தானே!

சம்பவம் 4:

'கடந்த சில வருடங்களாகவே லேசான நெஞ்சு வலி இருந்தாலும், மாரடைப்பு வருவது இதுதான் முதல் முறை' என்று மருத்துவர் அறிக்கை கொடுத்திருந்தாலும், 'கடந்த சில வருடங்களாக நெஞ்சு வலி' என்ற வார்த்தையை மட்டும் படித்துவிட்டு கிளைம் இல்லை என்று நிராகரித்துவிட்டார்கள். அதன்பிறகு மீண்டும் மேல் முறையீடு செய்து அபராதத்துடன் கிளைம் வாங்கப்பட்டது.

இவை எல்லாம் ஒரு சாம்பிளுக்குதான். இதுபோல பல காரணங்கள் இருக்கின்றன. முதல் விஷயம் கிளைம் நிராகரிக்கபட்டாலும் பதற்றப்படவேண்டாம். என்ன கார

ணம், யார் காரணம் என்று ஆராய்ச்சி செய்யுங்கள். அதைவிட முக்கியம் குடும்பத்தில் உள்ள அனைவருக்கும் எங்கு பாலிசி எடுத்திருக்கிறோம், கிளைம் வாங்க யாரை அனுகுவது, பணம் எங்கு இருக்கிறது அல்லது எப்படி திரட்டுவது உள்ளிட்ட தகவல்கள் தெரிந்து வைத்திருப்பது அவசியம். காரணம், நோயாளி நிம்மதியாக உள்ளே இருப்பார். வெளியே இருப்பவர்கள்தான் இத்தனை வேலைகளையும் செய்யவேண்டும். யார் உள்ளே, யார் வெளியே என்பது நம் கையில் இல்லையே!

விதிகள்... விதிவிலக்குகள்!

எங்கெல்லாம் விதிமுறைகள் இருக்கின்றனவோ அங்கெல்லாம் விதிவிலக்குகளும் சேர்ந்தே இருக்கின்றன. இதற்கு ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸும் விதிவிலக்கல்ல. நாம் பாலிசி எடுத்துவிட்டதாலேயே கிளைம் கிடைக்க வேண்டும் என்று அர்த்தமாகிடாது. சில சமயம் குறிப்பிட்ட அளவுக்கு மேல் செலவு செய்ய முடியாது. சில சமயம் குறிப்பிட்ட வியாதிக்கு சிகிச்சை மேற்கொள்ள முடியாது என்று பல விஷயங்கள் இருக்கின்றன. இனி ஒவ்வொன்றாகப் பார்க்கலாம்.

இன்ஷூரன்ஸ் என்பது செலவு

அல்
ல...
சேமி
ப்பும்
அல்
ல...
முதலீ
டும்
அல்
ல.
எதிர்
கால
த்தில்
நடக்
கப்
போ
கும்
நல்ல,
கெட்
ட
விஷ
யங்
க
ளை
எதிர்
கொ
ள்வ
தற்
கான
ஒரு
சிறு
தயா
ரிப்பு
மட்

டுமே. இதைத் தவிர்க்கவும் முடியாது. தவிர்க்கவும் கூடாது.

எப்போதிலிருந்து கிளைம் பெறலாம்?

பாலிசி எடுத்திருந்தாலும் முதல் முப்பது நாட்களுக்குள் கிளைம் பெற முடியாது. ஒருவேளை விபத்து நடந்து அதற்கு சிகிச்சை எடுக்க வேண்டி இருந்தால் மட்டுமே கிளைம் பெற்றுக்கொள்ளலாம். பாலிசி எடுத்து 30 நாட்களுக்கு மேல் ஆனாலும், ஏற்கெனவே இருக்கும் நோய்களுக்கு கிளைம் வாங்க முடியாது. பாலிசியைப் பொறுத்து, வந்திருக்கும் நோயைப் பொறுத்து சில வருடங்களுக்குப் பிறகு சிகிச்சை பெறலாம். சில நோய்களுக்கு முதல் வருடத்தில் இலவச சிகிச்சை பெற முடியாது. சில நோய்களுக்கு மூன்று வருடங்கள் வரை பொறுத்திருக்க வேண்டும். ஏற்கெனவே சொன்னது போல, நாம் பாலிசி எடுத்திருக்கும் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனம் மற்றும் நோயைப் பொறுத்து கிளைம் கிடைப்பது மாறுபடும். (அதனால்தான் ஹெல்த் பாலிசிகளைத் தவறாமல் புதுப்பிக்க வேண்டும் என்பதை ஏற்கெனவே சொன்னேன். ஒருவேளை புதுப்பிக்க மறந்தால், மீண்டும் புது பாலிசிதான் எடுக்க வேண்டும். அப்போதும்

எல்லா விதிமுறைகளும் இதேபோலதான் இருக்கும்.)

24 மணிநேரம்!

நம்மிடம் மெடிகிளைம் பாலிசி இருக்கிறது என்பதற்காக சிறிய நோய்களுக்கெல்லாம் கிளைம் பெற முடியாது. உதாரணத்துக்கு சாதாரண காய்ச்சலுக்கு எடுத்துக்கொண்ட சிகிச்சைக்கு கிளைம் வாங்கமுடியாது. அதாவது மருத்துவமனைக்குச் சென்று வந்தாலே கிளைம் கிடைக்கும் என்று எதிர்பார்க்கக் கூடாது. மெடிகிளைம் பாலிசி மூலம் கிளைம் பெற வேண்டுமென்றால், குறைந்தபட்சம் 24 மணிநேரம் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டிருக்க வேண்டும் என்பது அடிப்படையான உண்மை.

மருத்துவமனைகளிலும் ஒரு பிரச்னை இருக்கிறது. இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களின் லிஸ்ட்டில் இருக்கும் மருத்துவமனைகள் என்றால் பிரச்னை இல்லை. ஆனால், லிஸ்ட்டில் இல்லாத மருத்துவமனைகளாக இருக்குமானால், அது மருத்துவமனையா இல்லை கிளினிக்கா என்பதை உறுதி செய்யவும். நீங்கள் கிளினிக்குகளில் சிகிச்சை எடுத்துவிட்டு கிளைம் வாங்க முடியாது. குறிப்பிட்ட அளவு எண்ணிக்கையில் படுக்கைகள் இருந்தால் மட்டுமே அவற்றை மருத்துவமனைகள் என்று இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் ஏற்றுக்கொள்கின்றன.

ஆனால், இங்கும் சில விதிவிலக்குகள் இருக்கின்றன. தொழில் நுட்ப முன்னேற்றம் காரணமாக சில நோய்களுக்கு மருத்துவமனையில் தங்கி சிகிச்சை மேற்கொள்ள வேண்டியது இருக்காது. உதாரணத்துக்கு, கண் அறுவை சிகிச்சை, டயாலிசிஸ் போன்றவற்றை சொல்லலாம். அதேசமயம் இவற்றுக்கு கிளைம் பெறலாம்.

உட்பிரிவுகள்!

நீங்கள் ஒரு லட்ச ரூபாய்க்கு பாலிசி எடுத்திருப்பீ கள். 24 மணி நேரம் மருத்துவமனையில் அனுமதிக் கப்பட்டிருப்பீர்கள். உங்களின் சிகிச்சைக்கான மொத்த செலவுத் தொகை ஒரு லட்ச ரூபாய்க்குள் தான் இருக் கிறது என்றாலும், நீங்கள் செலவு செய்த முழு தொகை கிடைப்பதற்கும் வாய்ப்பில்லை. அதற்குக் காரணம், சில உட்பிரிவுகள் இருக்கின்றன. ரூம் வாடகை, பரிசோத னைச் செலவுகள் உட்பட அனைத்தும் சேர்த்துதான் உங்களுக்கு பில் செய்யப்படும்.

பாலிசி தொகையில் ஒரு சதவிகிதம்தான் ரூம் வாட கைக்கு ஒதுக்கப்படும் (ஒரு நாளைக்கு). ஆகவே, அதற்கு மேல் அதிக வசதி கொண்ட ரூம்களை எடுக் கும்போது, மீதித் தொகைக்கு கிளைம் கிடைக்காது.

இதேபோன்றுதான் ஆம்புலன்ஸ் செலவுகளுக்கும். பாலிசி தொகையில் குறிப்பிட்ட சதவிகிதம்தான் ஆம்பு

லன்ஸ் செலவுக்கு ஒதுக்கி இருப்பார்கள். அதேபோல நோய் இருக்கிறதா இல்லையா என்பதைக் கண்டுபிடிப் பதற்கு செய்யும் சோதனைகளுக்கும் கிளைம் கிடைக் காது. ஆனால், சிகிச்சை முடிந்தாலும் வீட்டில் இருந்து எடுத்துக்கொள்ளப்படும் சிகிச்சைக்கும் கிளைம் வாங் கிக் கொள்ளலாம் என்பதை மறந்துவிடாதீர்கள். பொது வாக 60 நாட்கள் வரையிலான செலவுகளுக்கு கிளைம் கொடுக்கப் படுகிறது.

இது இல்லாமல் சில நோய்களுக்கு நிரந்தரமாக கிளைம் கிடைக்காது.

1.ஹெச்.ஐ.வி.

2. பல் சீரமைப்பு

3. காஸ்மெட்டிக் சர்ஜரி

4. மனநலம் சார்ந்த நோய்கள்

5. பிரசவம்

6. அக்குபஞ்சர், மேக்னட்டோ தெரபி போன்ற மாற்று மருத்துவத்துக்கும் கிளைம் கிடையாது.

மேலும் இங்கு (இந்தியாவில்) ஹெல்த் பாலிசி எடுத் துவிட்டு வெளிநாட்டில் சென்று சிகிச்சை பெற முடியாது. பொதுவாக பாலிசி எடுக்கும் முன்பு அதில் இருக்கும் சலுகைகள் மற்றும் விதிவிலக்குகளைத் தெளிவாகத் தெரிந்துகொண்டு எடுப்பது நல்லது.

குடும்பத்துக்கு தனி பாலிசி!

மாற்றம் ஒன்றே மாறாதது! மக்களின் மனநிலைக்கும் இது பொருந்தும். 30 வருடங்களுக்கு முன்பு இருந்த

இளைஞர்களின் மனநிலை வேறு; இப்போது இருக்கும் இளைஞர்களின் மனநிலை வேறு. முன்பு ஒரு நிறுவனத்தில் வேலைக்குச் சேர்ந்துவிட்டால், ஓய்வு பெறும் வரையிலும் அதே நிறுவனம்தான். மிகச் சிலர் மட்டுமே பாதியில் வேலையை ராஜினாமா செய்துவிட்டு, வேறு நிறுவனத்துக்கு மாறுவார்கள். ஆனால், இன்றைக்கு அப்படி இல்லை. 25 வயதில் வேலையில் சேரும் ஓர் இளைஞர் 44 வயதைத் தாண்டுவதற்குள், 10 அலுவலகங்களுக்கு மாறிவிடுகிறார். அதுவும், தனியார் துறைகளில் வேலை பார்க்கும் ஊழியர்களில் இந்த மாதிரி அலுவலகத்துக்கு அலுவலகம் தாவுபவர்கள் அதிகம். கிட்டத்தட்ட பாதிக்குப் பாதி பேர் எப்போது வேறு நிறுவனத்துக்கு மாறலாம் என்ற சிந்தனையிலேயே இருப்பதாகத் தெரிவிக்கிறது 'மெர்சர்' என்ற மனிதவள மேலாண்மை நிறுவனம் நடத்திய சமீபத்திய ஆய்வு.

அது சரி, அடிக்கடி வேலை மாறுபவர்களுக்கும் மருத்துவக் காப்பீடுக்கும் என்ன சம்பந்தம்? நிறைய நிறுவனங்கள் தங்களது பணியாளர்கள் அனைவருக்கும் மருத்துவக் காப்பீடு எடுத்துக்கொடுக்கின்றன. ஒரே வேலையில் இருக்கும் வரை அலுவலகம் கொடுத்திருக்கும் மருத்துவக் காப்பீடை வைத்துக்கொண்டு சிகிச்சை பெறுவதில் எந்தவித சிக்கலும் இல்லை (சிலருக்கு இதுவேகூட போதாமல் இருக்கலாம்). ஆனால், அடிக்கடி வேலை மாறுபவராக இருந்தால், அவர்களுக்கு நடைமுறையில் சில சிக்கல்கள் இருக்கின்றன.

நிறைய நிறுவனங்கள் வருடத்துக்கு ஒரு முறைதான் தங்களது பாலிசியைப் புதுப்பிப்பார்கள். நீங்கள் வேலைக்குச் சேரும் சில மாதங்களுக்கு முன்பு அவர்கள் பாலிசியைப் புதுப்பித்திருந்தால், அதன்பிறகு மருத்துவக் காப்பீடு பெறுவதற்காக நீங்கள் ஒரு வருடம் வரை காத்திருக்க நேரும்.

ஒருவேளை நீங்கள் வேலைக்குச் சேரும் நிறுவ

னம் சில சலுகைகளைக்கொண்ட பாலிசியை மட்டுமே எடுத்து வைத்திருந்தால், நீங்கள் எதிர்பார்க்கும் சலுகைகள் கிடைக்காமல் போகலாம். உதாரணமாக, உங்களது பெற்றோரை அந்த பாலிசியில் சேர்க்க முடியாது என்று சொல்லலாம். அல்லது பிரீமியத்தில் பாதித் தொகையைக் கட்டச் சொல்லலாம். இப்படி நிறுவனத்துக்கு நிறுவனம் கொள்கை முடிவுகள் வேறுபடும்.

இவை தவிர, நீங்கள் வேலை மாறும் ஒவ்வொரு சமயமும் உங்களது வயது அதிகரித்துக்கொண்டே இருக்கும். எனவே, புதிய நிறுவனத்தில் சேரும்போது, அதிகமாக பிரீமியம் செலுத்த வேண்டி இருக்கும். சரி, பணம் கூட கட்டிவிடலாம். ஆனால், உங்களுக்குத் தேவையான சலுகைகளை எப்படிப் பெறுவது? ஒருவேளை நீங்கள் வேலைக்குச் சேரும் நிறுவனத்தில் குரூப் பாலிசியே இல்லை என்றால், நீங்கள் தனியாக ஒரு பாலிசியை எடுக்க வேண்டி இருக்கும். புதிதாக ஒரு பாலிசி எடுத்தால், ஏற்கெனவே இருக்கும் நோய்களுக்கு நான்கு வருடங்கள் வரை காத்திருக்க வேண்டி இருக்கும் என்பது போன்ற பல சிக்கல்கள் இருக்கின்றன.

இதற்கெல்லாம் தீர்வாக ஒரே வழிதான் இருக்கிறது. நீங்கள் வேலை செய்யலாம்; பிசினஸ் செய்யலாம்; அடிக்கடி வேலை மாறலாம்... என்ன செய்தாலும், உங்கள் குடும்பத்துக்கு எனத் தனியாக ஒரு ஃப்ளோட்டர் பாலிசி எடுத்துக்கொள்வதுதான் அந்த வழி. வேலைக்குச் சேரும்போதோ அல்லது இளம் வயதிலேயே உங்களுக்கு ஏற்ற பாலிசியை எடுத்துவிட்டால், அலுவலகம் கொடுப்பதைப்பற்றி நீங்கள் கவலைப்படாமல் இருக்கலாம்.

உங்களை நம்பித்தான் உங்கள் பெற்றோர் இருக்கிறார்கள் என்றால், அவர்களை உங்களது ஃப்ளோட்டர் பாலிசியில் சேர்க்க வேண்டாம். ஏனெனில், ஃப்ளோட்டர் பாலிசியில் யார் வயது அதிகமாக இருக்கிறதோ,

அந்த வயதை அடிப்படையாக வைத்துத்தான் பிரீமியத்தைக் கணக்கிடுவார்கள். எனவே, உங்களது பெற்றோரையும் ஃப்ளோட்டர் பாலிசியில் சேர்க்கும்போது பிரீமியம் அதிகமாகச் செலுத்த வேண்டி இருக்கும்.

பிரீமியம் அதிகமாகச் செலுத்துவதோடு, கூடவே இன்னொரு பிரச்னையும் இருக்கிறது. வயதானவர்கள் என்பதால், அவர்களுக்கு கிளைம் அதிகம் ஏற்பட சாத்தியம் இருக்கிறது என்பதுதான் அது. அவர்கள் தொடர்ந்து மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டு சிகிச்சைப் பெற்றுவந்தார்கள் எனில், சில வருடங்களுக்குப் பிறகு கிளைம் அதிகமாக இருக்கும் காரணத்தினால் உங்களுக்கு பாலிசி கொடுக்க காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் மறுக்கலாம். அதனால், 'பெற்றோருக்கும் உங்களுக்கும் தனித் தனியாக பாலிசி தேவை!' என்பதை மட்டும் புரிந்துகொள்ளுங்கள்!

அவசரக்கால நிதி!

என்னதான் மருத்துவக் காப்பீட்டுத் திட்டத்தில் சேர்ந்திருந்தாலும், அவசரக் காலத் தேவைக்கென்று கொஞ்சம் பணத்தை ஒதுக்கி வைத்துக் கொள்வது

தான் எல்லோருக்குமே நல்லது. முதல் உதவிக்காகவோ அல்லது மருத்துவமனைக்கு உடனடியாகச் செல்ல வாகனம் ஏற்பாடு செய்வதற்காகவோ கொஞ்சம் பண

ம்
தே
வைப்
பட
லாம்.
என
வே,
ரொக்
கமா
க
வோ,
ஏ.டி.
எம்.
மூல
மாக
எடுக்
கக்கூ
டிய
வகை
யி
லோ
வைத்
திருப்
பது
நல்
லது.

வீட்
டில்
இருக்
கும்
மற்ற
வர்க
ளும்

உட
னடி
யாகப்
பண
ம் ஏற்
பாடு
செய்
யும்
வழி
வகை
க
ளை
அறிந்
திருப்
பது
நல்
லது.
குடும்
ப அங்
கத்தி
னர்க
ளுள்
யாரு
க்கா
வது
ஏதா
வது
ஒன்று
என்
றால்,
அ
தைச்
சமா
ளிக்க

நீங்கள் இந்த விஷயங்களைத் தெரிந்திருப்பது எவ்வளவு முக்கியமோ அதேபோல, உங்களுக்கே எதிர்பாராமல் ஏதாவது நடந்தால் உடனடியாகப் பணம் புரட்டச் சிக்

கல்
இல்
லாம
ல்
இருக்
கத்
தான்
இந்த
யோச
னை!

டாப்- அப்!

மின்னணுப் பொருட்களைத் தவிர மற்ற அனைத்துப் பொருட்களின் விலையும் கூடிக்கொண்டேபோகிறது. மருத்துவச் செலவுகள் வருடத்துக்கு 15 சதவிகிதம் அளவுக்கு அதிகரிப்பதாக ஒரு கணக்கெடுப்பு சொல்கிறது. இந்தச் சூழ்நிலையில் மருத்துவக் காப்பீடும்கூட சில சமயங்களில் போதுமானதாக இல்லை.

நண்பர் ஒருவர், மூன்று லட்ச ரூபாய்க்கு ஃப்ளோட்டர் பாலிசி எடுத்திருந்தார். மாரடைப்பு வந்து மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டார். மருத்துவக் காப்பீடு இருந்த காரணத்தால், எளிதாக சிகிச்சை முடித்துக்கொண்டு வீடு திரும்பினார். ஆனால், ஒரு வார சிகிச்சைக்கு ரூ. 2.5 லட்சம் வரை செலவாகிவிட்டது. 'பட்ட காலிலேயே படும்' என்பதுபோல அடுத்த சில மாதங்களில் பள்ளியில் படிக்கும் அவரது மகன் 'டூ வீலர்' கற்றுக்கொள்ளும்போது கீழே விழுந்து, தலை, இடது கை மற்

றும் இடது காலில் பலத்தக் காயம். உயிருக்கு ஆபத்து இல்லை என்றாலும் சிகிச்சை, மருத்துவமனைச் செல வுகள் என்று சுமார் ஒரு லட்சம் ரூபாய் வரை செலவாகி விட்டது.

ஏற்கெனவே மருத்துவக் காப்பீட்டில் 2.5 லட்சம் ரூபாய் செலவாகிவிட்டதால், மீதம் ரூ. 50,000 மட்டுமே காப்பீடு நிறுவனம் மூலம் கிளெம் கிடைத்தது. எனவே, மகனின் சிகிச்சைக்காகக் கையில் இருந்த பணத்தைப் போட்டுத்தான் செலவு செய்ய வேண்டி இருந்தது. இந்தச் சூழ் நிலைகளில் நமக்கு இரண்டு விஷயங்கள் தோன்றும். முதலாவது 'எல்லாம் விதி, இதற்கு நாம் என்ன செய்ய முடியும்'. இரண்டாவது, 'அடுத்த முறை கூடுதலான தொகைக்கு மருத்துவக் காப்பீடு எடுக்க வேண்டும்'.

கூடுதல் தொகைக்கு பாலிசி எடுக்கலாம். ஆனால், பிரீமியம் அதிகமாக செலுத்த வேண்டி இருக்கும். உதார ணத்துக்கு, மூன்று லட்ச ரூபாய் பாலிசிக்கு (ஃப்ளோட்டர் - கணவன் மற்றும் மனைவி ஒரு குழந்தை) ஆண்டுக்கு ரூ. 4,000 பிரீமியம் செலுத்திய நபர், ஐந்து லட்சம் ரூபாய் பாலிசி என்றால் ரூ. 8,000-க்கு மேல் பிரீமியமாக செலுத்த வேண்டி இருக்கும். அதாவது பிரீமியம் இரண்டு மடங்கு அதிகமாகிவிடும். இதைக் கருத்தில்கொண்டே 'டாப் அப்' பாலிசிகளைக் காப்பீடு நிறுவனங்கள் கொண்டு வந்தன.

'டாப் அப்' என்றால், ஏற்கெனவே எடுத்திருக்கும் பாலிசித் தொகையை அதிகப்படுத்த முடியாது. ஆனால், 'டாப் அப்' பாலிசி மூலம் குறிப்பிட்ட தொகைக்கு மேல் ஆகும் செலவுகளை கிளெம் செய்ய முடியும். உதார ணத்துக்கு, ஒருவர் மூன்று லட்சம் ரூபாய்க்கு மருத்து வக் காப்பீடு எடுத்திருந்து, சிகிச்சைக்கு நான்கு லட்சம் ரூபாய் செலவானால், கூடுதலாக செலவான ஒரு லட் சத்தை 'டாப் அப்' பாலிசியில் கிளெம் செய்துகொள்ள லாம்.

பொதுவாக இதுபோன்ற 'டாப் அப்' பாலிசிகளில் கட்டவேண்டிய பிரீமியமும் மிகக் குறைவு. ஆனால், இதிலும் சில சிக்கல்கள் உள்ளன. உதாரணத்துக்கு, முதல் இரண்டு லட்ச ரூபாய் வரைக்கும் 'டாப் அப்' பாலிசியில் கிளைம் வாங்க முடியாது என்ற அடிப்படையில், ஐந்து லட்ச ரூபாய்க்கு 'டாப் அப்' பாலிசி எடுத்திருக்கிறீர்கள் என வைத்துக்கொள்வோம். ஒரு முறை சிகிச்சைக்கு ரூ. 1.5 லட்சம், அடுத்த முறை சிகிச்சைக்கு ஒரு லட்சம் என மொத்தம் ரூ.2.5 லட்சம் செலவாகிறது என வைத்துக் கொள்ளுங்கள். இந்தச் சூழ்நிலையில், 'டாப் அப்' பாலிசியின் மூலம், இரண்டு லட்சம் ரூபாய்க்குக் கூடுதலாக இருக்கும் 50 ஆயிரம் ரூபாய்க்கு மட்டும் கிளைம் கிடைக்கும் என்று நீங்கள் நினைக்கலாம். ஆனால், இங்கு கிளைம் கிடைக்காது. 'ஒரே சமயத்தில் இரண்டு லட்ச ரூபாய்' என்ற தொகையைத் தாண்டி இருந்தால் மட்டுமே கிளைம் கிடைக்கும்.

இப்படிப்பட்ட பிரச்னையையும் சரிசெய்யும் நோக்கில், 'சூப்பர் டாப் அப்' பாலிசிகளைக் காப்பீடு நிறுவனங்கள் அறிமுகப்படுத்தின. இந்த 'சூப்பர் டாப் அப் பாலிசி'களின் விதிமுறைப்படி மொத்தத் தொகையான இரண்டு லட்சம் ரூபாய் என்ற எல்லையைத் தாண்ட வேண்டுமே தவிர, ஒரே சிகிச்சையில் தாண்டியாக வேண்டியது அவசியம் இல்லை.

தேவை இருப்பவர்கள் இதையும் யோசிக்கலாம்!

எங்கு எடுக்கலாம்?

மருத்துவக் காப்பீடுபற்றி தேவையான விஷயங்களை அலசி ஆராய்ந்துவிட்டோம். இனி பாலிசி எடுக்க வேண்டியது ஒன்றுதான் பாக்கி. ஆனால், பாலிசி எடுக்க யோசிக்கும் பட்சத்தில் உங்களுக்கு ஒரு சந்தேகம் வர

வாய்ப்பு இருக்கிறது. ‘கடந்த பல வருடங்களாக பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள்தான் மருத்துவக் காப்பீட்டை அளித்துவந்தன. இப்போது மருத்துவக் காப்பீடு மட்டுமே வழங்கும் பிரத்தியேக மருத்துவக் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வந்துவிட்டன. இவை தவிர, ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களும் மருத்துவக் காப்பீடு சேவையை அளித்துவருகின்றன. இவற்றில் எதைத் தேர்வு செய்வது?’ என்ற சந்தேகம் யாருக்கும் எழக்கூடியதுதான்!

வீட்டில் இருந்தே சிகிச்சை!

சூழ்நிலைகளை நாம்

தீர்மானிக்க முடியாது. சூழ்நிலைகள்தான் நாம் என்ன செய்ய வேண்டும் என்பதைத் தீர்மானிக்கின்றன. ஹெல்த் பாலிசி எடுக்கிறோம். மருத்துவமனைக்குச் செல்

கிறோம். அது கேஸ்லெஸ் சிகிச்சையோ அல்லது பணத்தை செலுத்திவிட்டு திரும்பியோ வாங்கிக் கொள்கிறோம். ஒரு வேளை நோயாளியால் மருத்துவமனைக்கே செல்

ல முடியாவிட்டால் (ஹெல்த் பாலிசி எடுத்திருந்தும்) அப்போது என்ன செய்வது?

சிகிச்சை, கிளைமுக்குப் பிறகு வருவோம், நோயாளியால் மருத்துவம

ளை
க்குச்
செல்
ல
முடி
யாத
சூழ்
நிலை
வரு
மா
என்று
நீங்
கள்
யோசி
க்க
லாம்.
வர
லாம்,
அப்
படி
ஆவ
தற்கு
வாய்
ப்பு
கள்
இருக்
கின்
றன.
முத
லாவ
து, ஓர்
ஊரி
ல்
ஒரே

சமயத்தில் நிறைய பேருக்கு உபாதைகள் ஏற்பட்டு மருத்துவமனையில் இடமில்லாத சூழ்நிலை ஏற்படலாம். இரண்டாவது, நோயாளியால் மருத்துவமனைக்கே கூட

செல்ல முடியாத சூழ்நிலை இருக்கலாம்.

இது போன்ற சூழ்நிலையில் கூட ஹெல்த் பாலிசியின் மூலம் கிளைம் வாங்கிக் கொள்ளலாம். இதற்கு Domi

ciliary Treatment, அதாவது வீட்டில் இருந்து சிகிச்சைப் பெறுவது என்று சொல்வார்கள். ஆனால், இந்த முறையில் கிளைம் வாங்குவதற்கு மருத்துவரின் சான்றிதழ்

தேவைப்படும். மருத்துவமனையில் இடமில்லை, நோயாளியால் மருத்துவமனைக்கு வரமுடியாத நிலையில் இருக்கிறார் என்று மருத்துவர் ஒப்புதல் அளிக்க வேண்டும்.

சாதாரணமாக கிளைம் வாங்குவதாக இருந்தால், 24 மணிநேரம் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டிருந்தால் மட்டும் போதும். ஆனால், வீட்டில் இருந்

தே
சிகிச்
சை
எடுத்
துக்
கொ
ண்டு
கி
ளை
ம்
வாங்
குவ
தற்கு
குறை
ந்த
பட்
சம்
மூன்
று
நாட்
கள்
சிகிச்
சை
எடுத்
துக்
கொ
ள்ள
வே
ண்டி
இருக்
கும்.
மேலு
ம்,
வீட்

டில்
இருந்
து
சிகிச்
சை
எடுத்
துக்
கொ
ள்ளு
ம்போ
து
கேஸ்
லெ
ஸ்
சிகிச்
சை
எடுத்
துக்
கொ
ள்ள
முடி
யாது.
நாம்
சிகிச்
சைக்
கான
பணத்
தை
செல
வளித்
து,
பிறகு
ரசீது
களை

க் கொடுத்து தான் கிளைம்களை வாங்கவேண்டும்.

இருந்தாலும், அனைத்து நோய்களுக்கும் வீட்டில் இருந்து சிகிச்சை எடுத்துக் கொள்ள முடியாது.

ஆஸ்துமா, மன அழுத்தம், சளி, மனநலம் உள்ளிட்ட சில வகையான நோய்களுக்கு கிளைம் வாங்க முடியாது என்பதையும் நினைவில் வைத்துக்கொள்ளவும்.

மருத்துவக் காப்பீடு மட்டுமே பிரத்தியேகமாகக் கொடுக்கும் நிறுவனங்களில் மருத்துவக் காப்பீட்டை எடுக்கலாம், பிரச்னை இல்லை. அதைப்பற்றி விவாதிக் கவே தேவையில்லை.

இது தவிர, 'பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவனம் வழங்கும் பாலிசியை எடுப்பதா அல்லது ஆயுள் காப்பீட்டு நிறு வனம் வழங்கும் பாலிசியை எடுப்பதா? எது பெஸ்ட்?' என்று பார்ப்பதற்கு முன்பு இரண்டிலும் இருக்கும் சில சாதக பாதகங்களைப் பார்க்கலாமா...

ஆயுள் காப்பீடு!

ஒவ்வோர் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனமும் ஒவ்வொரு விதமாக பாலிசிகளை வழங்குகின்றன. சில நிறுவனங் கள் யூலிப் பாலிசியுடன் (முதலீட்டுத் திட்டம்) சேர்ந்து மருத்துவக் காப்பீட்டுத் திட்டத்தை வழங்குகின்றன. முதலீட்டுத் திட்டம் என்பதால், முதிர்வுத் தொகை கிடைக்கும். இது தவிர, 'கிரிட்டிக்கல் இல்னெஸ்' எனப் படும் முக்கியமான நோய்களுக்கு மட்டுமே கிளைம் கிடைக்கும் பாலிசிகளையும் ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவ னங்கள் வழங்குகின்றன. அதுவும் எந்தெந்த நோய்க ளுக்கு கிளைம் உண்டு என்ற பட்டியல் ஒவ்வொரு நிறு வனத்துக்கும் வேறுபடும். டெங்கு காய்ச்சல் உள்ளிட்ட சில நோய்களுக்கு ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களில் கிளைம் பெற முடியாது. மேலும், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறு வனங்களில் இருக்கும் இந்த பாலிசியை ஒரு நிறுவனத் தில் இருந்து மற்றொரு நிறுவனத்துக்கு மாற்ற முடியாது.

மொபைலைப் போல மாறலாம்!

ஒரு இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தின் சேவை மற்றும்

இதர விஷயங்கள் உங்களுக்குப் பிடிக்காமல் இருக்கலாம். ஆனால், இன்ஷூரன்ஸ் கம்பெனியை மாற்றும் பட்சத்தில் பல சலுகைகளை இழக்க வேண்டி

இருக்கும் என்பதால், வேறு வழி இல்லாமல் அதே நிறுவனத்தில் தொடர்ந்து கொண்டு இருப்பீர்கள். இனியும் அப்படி செய்யத் தேவையில்லை. நீங்கள் பாலி

சி
வைத்
திருக்
கும்
நிறுவ
னம்
பிடிக்
கவில்
லை
என்
றால்,
வேறு
இன்
ஷூர
ன்ஸ்
நிறுவ
னத்
துக்கு
மாறி
க்
கொ
ள்ள
லாம்.
செல்
போ
ன்
சே
வை
யை
மாற்
றிக்
கொ
ள்வது
போல

மாற்றிக் கொள்ளலாம். 2011-ம் ஆண்டு அக்டோபர் மாதத்திலிருந்து இந்த வசதியைக் கொண்டு வந்து இருக்கிறது இன்ஷூரன்ஸ் ஒழுங்குமுறை ஆணையம் (ஐ. ஆர்.

டி.ஏ.)

பாலிசி முடிவடைவதற்கு 45 நாட்களுக்கு முன்பாக எந்த நிறுவனத்துக்கு மாற விரும்புகிறீர்களோ அந்த நிறுவனத்துக்கு விண்ணப்பம் கொடுக்க வேண்டும். புதிய

நிறுவனம் உங்களது விண்ணப்பத்தை நிராகரிக்கக் கூட செய்யலாம். ஆனால், 15 நாட்களுக்குள் இந்தத் தகவலை இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனம் சொல்லவே

ண்டும். அது வரை வராவிட்டால் உங்கள் விண்ணப்பம் ஏற்றுக் கொள்ளப் பட்டதாக அர்த்தம்.

பொதுக் காப்பீடு!

பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வழங்கும் மருத்துவக் காப்பீட்டில், ஏற்கெனவே இருக்கும் நோய்கள், குறிப் பிட்ட சில நோய்கள் தவிர, அனைத்து நோய்களுக்கும் சிகிச்சை பெற்றுக் கொள்ளலாம். நாம் பாலிசி எடுத் துள்ள நிறுவனத்தின் சேவை நமக்குப் பிடிக்கவில்லை என்றால், வேறு ஒரு நிறுவனத்துக்கு மாறிவிடலாம்.

பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் வழங்கும் பாலிசியில் செலவு செய்த தொகைக்கு மட்டுமே கிளைம் கிடைக்கும். நாம் செலவு செய்த தொகைக்கு மட்டுமே கிளைம் வாங்குவதால், அந்த பாலிசியானது தொடர்ந்து இருக்கும். ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனங்களில் வசூலிக்கப்படும் பிரீமியத்தைவிட, பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவனங்களின் பிரீமியம் கொஞ்சம் குறைவு.

என்ன செய்யலாம்?

பொதுக் காப்பீடு, ஆயுள் காப்பீடு இரண்டு நிறுவனங்களுமே பிரீமியத்துக்கான வரிவிலக்கு, ஃப்ளோட்டர் பாலிசி உள்ளிட்ட பல்வேறு சலுகைகளையும் வழங்குகின்றன. இருந்தாலும், மருத்துவக் காப்பீடு மட்டும் வழங்கும் நிறுவனம் அல்லது பொதுக் காப்பீடு வழங்கும் நிறுவனங்களில் ஹெல்த் பாலிசி எடுப்பதே நல்லது.

பொதுவாக ஹெல்த் பாலிசி எடுப்பதன் நோக்கமே அனைத்து வகையான நோய்களுக்கான செலவுகளில் இருந்தும் நம்மைத் தற்காத்துக் கொள்ளத்தான். ஆனால், ஆயுள் காப்பீட்டு நிறுவனத்தில் கொடுக்கப்படும் பாலிசிகளில் அந்த நோக்கமே நிறைவேறாதபோது, அங்கு பாலிசி எடுப்பதுபற்றி யோசிக்க வேண்டும்.

பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவன பாலிசியில், நாம் ஏற்கெனவே அனுபவித்துவந்த சலுகைகளைக் குறைத்துக் கொள்ளாமல் ஒரு நிறுவனத்தில் இருந்து இன்னொரு நிறுவனத்துக்கு மாற முடியும்.

அதனால், முதல்முதலாக பாலிசி எடுப்பவர்கள் பொதுக் காப்பீட்டு நிறுவனங்களை நாடுவதே மிகவும் சிறந்தது.

இறுதியாக சில வார்த்தைகள்!

சமீபத்தில் 'ஃபேஸ்புக்'கில் என் நண்பனின் ஸ்டேட்ட ஸைப் பார்த்து அதிர்ந்துபோனேன். 'நம் வகுப்புத் தோழி காயத்ரி புற்றுநோய் காரணமாக இறந்துவிட்டாள்' என்ற தகவல் என்னை வருத்தப்பட வைத்தது.

அந்தத் தோழிக்கு 30 வயதுகூட இருக்காது. கல் லூரியில் படிக்கும் காலத்தில் மிக ஆரோக்கியமாக இருந்தவள். கை நிறைய சம்பளம், மனதுக்கு நிறை வான கணவர், குழந்தைகள் என்று சகலமும் நிறைவாக அமைந்திருந்தது. ஆனால், எதையுமே முழுமையாக அனுபவிக்கவிடாமல், பாதியிலேயே மரணம் அவளைப் பறித்துக்கொண்டது.

எதற்காக இதைச் சொல்கிறேன் என்றால், 'நான் நன்றாகத்தான் இருக்கிறேன்... எனக்கு எந்த நோயும் வராது...' என்று இன்றைக்கு யாராலுமே இருந்துவிட முடியாது. அதற்காக மருத்துவக் காப்பீடு வைத்திருந் தால், நமக்கு எந்தவிதமான நோயும் வராது என்று அர்த் தமும் அல்ல. எந்த நோய் வந்தாலும் சேமிப்பில் கை வைக்காமல் நாம் சிகிச்சை எடுத்துக்கொள்வதற்குத் தான் இந்தக் காப்பீடு.

நம் மொத்த சேமிப்பையும் ஒரே நாளில் கரைக் கக்கூடிய சக்தி பல நோய்களுக்கும் இருக்கிறது; சில மருத்துவமனைகளுக்கும் இருக்கிறது. அதனால், நிச்ச யமாக ஒரு ஹெல்த் பாலிசி எடுத்துக்கொள்வது அவசி யம். 'நான் இருபதுகளின் இறுதியில்தான் இருக்கிறேன். எனக்கு எதற்கு மருத்துவக் காப்பீடு?' என்ற அலட்சிய மும் வேண்டாம். இருபதுகளின் இறுதியில் இருந்தால், இன்னும் நல்லது. மிகவும் குறைவான பிரீமியத்திலேயே மருத்துவக் காப்பீட்டுத் திட்டத்தில் சேர முடியும்.

மருத்துவக் காப்பீடு தேவையா என்பதில் ஆரம்பித்து, பாலிஸி எடுக்கும்போது என்னென்ன விஷயங்களைக்

கவனிக்க வேண்டும், நாம் செலவு செய்த தொகையைத் திரும்பப் பெறுவது எப்படி, இந்த நடைமுறையில் உள்ள விதிவிலக்குகள் என்னென்ன என்பதுபோன்ற பல விஷயங்களைப் பார்த்தோம். இனி மருத்துவக் காப்பீட்டு பாலிசி எடுக்கும் பொறுப்பு நம் கைகளில்தான் இருக்கிறது நண்பர்களே!

8. இதர பாலிசிகள்!

வியாதிகளும் விபத்துகளும் எப்படி அதிகமாகிவிட்டனவோ... அதேபோல்தான் மருத்துவக் காப்பீட்டுத் திட்டங்களிலும் நாளுக்கு நாள் புதுப்புது பாலிசிகள் வந்துகொண்டே இருக்கின்றன. புதிதாக எப்படிப்பட்ட பாலிசிகள் வந்திருக்கின்றன என்பதையும் இப்போது இருக்கும் நடைமுறையையும் இனி பார்ப்போம்.

ரீஸ்டோர் பாலிசிகள்!

புதிதாக பல பாலிசிகள் வந்தவண்ணம் உள்ளன. அவற்றில் வெவ்வேறு விதமான வசதிகளும் உள்ளன. உதாரணத்துக்கு, மூன்று லட்ச ரூபாய்க்கு ஒரு ஃப்ளோட்டர் ஹெல்த் பாலிசி எடுக்கிறீர்கள். திடீரென குடும்பத்தில் இருக்கும் ஒருவருக்கு சிகிச்சைக்கான தேவை ஏற்பட்டு, உங்களின் பாலிசி தொகை முழு

வதும் செலவாகிவிடுகிறது. அடுத்த சில மாதங்களில் இன்னொரு குடும்ப உறுப்பினருக்கு ஏதாவது சிகிச்சை தேவைப் பட்டால், காப்பீட்டு நிறுவனத்தை நாட முடியாது. வேறு வழி இல்லாமல், நம் கைக்காசைத்தான் செலவு செய்ய வேண்டி இருக்கும். இல்லை என்றால், 'சூப்பர் டாப் அப்' என்று வேறு வகையான பாலிசிகள் எடுக்கலாம். ஆனால், அவற்றின் பிரீமியம் அதிகமாக இருக்கும். இந்தப் பிரச்னையை சமாளிக்கத்தான் காப்பீட்டு நிறுவனங்கள் ரீஸ்டோர் பாலிசி என்ற புதிய வகை பாலிசிகளை அறிமுகப்படுத்தி இருக்கின்றன.

மூன்று லட்ச ரூபாய்க்கு ஹெல்த் பாலிசி எடுக்கிறோம். மூன்று லட்ச ரூபாயும் சிகிச்சைக்காக செலவாகி விட்டது. குடும்பத்தில் இன்னொரு நபருக்கும் சிகிச்சை எடுத்துக்கொள்ள வேண்டிய கட்டாயம் ஏற்படுகிறது. அந்தச் சமயத்தில் ரீஸ்டோர் பாலிசி எடுத்திருந்தால், இன்னொரு மூன்று லட்ச ரூபாய்க்கு சிகிச்சை எடுத்துக் கொள்ள முடியும். இனிமேல் ஹெல்த் பாலிசி எடுப்பவர்கள் இந்த வகையான பாலிசிகள் எடுப்பதைப்பற்றியும் யோசிக்கலாம்.

சாதாரணமாக இரண்டு பெரியவர்களுக்கு (36 முதல்

45 வயதுக்குள்) மூன்று லட்ச ரூபாய்க்கு, சாதாரண மருத்துவக் காப்பீடு பாலிசிகளை எடுத்தால், சுமார் 5,000 ரூபாய் பிரீமியம் செலுத்த வேண்டி இருக்கும் (இந்தத் தொகை நிறுவனத்துக்கு நிறுவனம் மாறுபடும்). அதுவே நீங்கள் ரீஸ்டோர் பாலிசி எடுத்தால், சுமார் 2,000 ரூபாய் அதிகமாகச் செலுத்தினாலே போதும். கூடுத லாக இன்னும் ஒரு மூன்று லட்ச ரூபாய்க்கு சிகிச்சை எடுத்துக்கொள்ள முடியும். இதுவே இரண்டு பெரியவர் களுக்கு (36 முதல் 45 வயதுக்குள்) மொத்தமாக ஆறு லட்ச ரூபாய்க்கு சாதாரண மருத்துவக் காப்பீட்டு பாலிசி களை எடுத்தால், அதிகப்படியாக 9,000-க்கும் மேல் பிரீ மியமாகச் செலுத்த வேண்டி இருக்கும்.

இதைப் பார்க்கும்போது சூப்பர் டாப் அப் பாலிசி எடுத் தாலே போதும் என்று நினைக்கலாம். சூப்பர் டாப் அப் பாலிசி பிரீமியம் விலை குறைவுதான். ஆனால், அடிப்ப டையாக ஒரு பாலிசி எடுத்த பிறகுதான் சூப்பர் டாப் அப் பாலிசி எடுக்க முடியும். இந்த இரண்டையும் சேர்த்தால், பாலிசி பிரீமியம் குறைந்தது 1000 ரூபாய்க்கு மேல் அதி கமாக இருக்கும். ஆனால், ரீஸ்டோர் பாலிசி குறைவான பிரீமியத்தில் அதிக கவரேஜ் கொடுக்கிறது.

புதிதாக பாலிசி எடுக்க நினைப்பவர்கள், இதைப் பரி சீலனை செய்யலாம்.

கோ பே பாலிசி!

மூத்த குடிமக்களுக்கான பிரத்தியேக பாலிசி இது. இதில் விசேஷம் என்னவென்றால், உடல்நிலை சரியில்லாமல் மருத்துவச் செலவை எதிர்கொள்ளும்போது, அந்தச் செலவில் குறிப்பிட்ட சதவிகிதத் தொகையை மட்டும்தான் காப்பீட்டு நிறுவனம் தரும். மீதியை பாலிசிதாரரே செலுத்த வேண்டும். உதாரணமாக, மருத்துவச் செலவு ரூ. 1,00,000 என்றால், நீங்கள் ரூ. 30,000 செலுத்தினால், காப்பீட்டு நிறுவனம் ரூ. 70,000 மட்டும் செலுத்தும்.

ஏன் இப்படி?

மருத்துவக் காப்பீட்டுத் துறையில் போலி கிளைம்கள் பெரும் பிரச்னையாக உருவெடுத்திருப்பதே முக்கியமான காரணம். இந்தத் திட்டத்தில் நீங்களே ஒரு தொகையை மருத்துவமனைக்குக் கட்டும்போது, அது உண்மையான செலவாகத்தானே இருக்க முடியும்? (எப்படி எல்லாம் யோசிக்கிறார்கள் பாருங்கள்!)

ஆனால், மூத்த குடிமக்களுக்கும் இதில் லாபம் இருக்கிறது. மூத்த குடிமக்களைப் பொறுத்தவரை அவர்களுக்கு காப்பீடு கிடைக்கிறது. மேலும், பிரீமியம் குறைவு. கிட்டத்தட்ட சாதாரணமான பாலிசியைவிட 40 சதவிகிதம் வரை இதில் பிரீமியம் குறைவு.

இப்போது உங்களுக்கு ஒரு கேள்வி தோன்றலாம். 'எங்கள் அலுவலகத்தில் குரூப் இன்ஷூரன்ஸ் இருக்கிறது. அதில் என் அப்பா, அம்மாவுக்கும் கவரேஜ் கிடைக்கிறது. இதற்கு மிகக் குறைவான பிரீமியம் செலுத்தினால் போதும். மேலும், மொத்த கிளைமும் எனக்குக் கிடைத்துவிடும். பிறகு ஏன், 'கோ பே' பாலிசியை என் பெற்றோ

ருக்கு எடுக்க வேண்டும்?' என்று தோன்றலாம்.

நண்பர் ஒருவர் தான் வேலை செய்யும் நிறுவனத்தில் குரூப் பாலிசி எடுத்திருந்தார். திடீரென இன்னொரு நிறுவனத்தில் வேலை கிடைத்ததால், புது வேலைக்குச் செல்ல முடிவெடுத்து விட்டார். புது நிறுவனத்தில் அவர் வேலைக்குச் சேர ஒரு மாதம் கால அவகாசம் கொடுத் திருந்தார்கள். அந்த ஒரு மாதம் ஓய்வாக இருக்கலாம் என்று சுற்றுலா கிளம்பிவிட்டார். ஆனால், அந்தச் சம யத்தில் அவரது அப்பாவுக்கு மாரடைப்பு ஏற்பட, மொத் தச் செலவையும் நண்பரே ஏற்க வேண்டியதாயிற்று.

இதுபோன்ற சமயங்களில்தான் 'நமக்கென்று ஒரு பாலிசி இருந்திருக்கலாமே' என்று தோன்றும். எனவே, முதியவர்களுக்காகக் கொண்டுவரப்பட்ட இந்த வகை யான 'கோ- பே' பாலிசிகளை நீங்களும் எடுக்கலாமே!

டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ்

அழிக்கவே முடியாதபடி சில சம்பவங்கள் நம் மனதில் ஆழமாக ஒட்டிக்கொள்ளும். அப்படி ஒரு சம்பவம் என் வாழ்விலும் நிகழ்ந்தது.

சொந்த ஊரான ஆம்பூர் செல்வதற்கு டெல்லியில் இருந்து ஒரு குடும்பம் கிளம்பியது. டெல்லியில் இருந்து

சென்னைக்கு ஒரு ரயிலில் வந்து, அடுத்த சில மணி நேரத்தில் சென்னையில் இருந்து இன்னொரு ரயி லில் ஆம்பூருக்கு டிக்கெட்டை புக் செய்திருந்தது அந் தக் குடும்பம். மிகத் தெளிவான பிளான்தான். ஆனால், டெல்லியில் இருந்து வந்த ரயில் சில மணி நேரம் தாமதம். அதனால் சென்னையில் முன்பதிவு செய்த ரயில் கிளம்பி விட்டது. இதனால் பதற்றமடைந்த அந்தக் குடும்பத் தலைவர், முன்பதிவு இல்லாத டிக்கெட்டை வாங்கி, அடுத்த ரயிலில் பயணம் செய்தார். ரயில் கிளம் பியது. ஆனால், ரயிலைப் பிடிக்க முடியாத பதற்றம் கார ணமாக அடுத்த சில நிமிடங்களில், பெரம்பூர் செல்வதற் குள் அவருக்கு மாரடைப்பு ஏற்பட்டது. அது மாரடைப் புதான் என்று தெரிவதற்குள்ளேயே அவர் உயிர் பிரிந் தது...

அரக்கோணத்தில் அவரது உடலை இறக்கி ஆம்பு லன்ஸில் கொண்டு சென்ற காட்சி இன்னும் மனதிலே நீங்காத வடுவாக இருக்கிறது. இது நடந்து சில மாதங் கள் ஆகின்றன...

மாரடைப்பு எப்போது வேண்டுமானலும் வரும் என்றா லும், பயணம் எப்போதும் அதிக சவால் நிறைந்ததுதான். உள்நாட்டு பயணத்திலே இவ்வளவு சிக்கல் என்றால், வெளிநாட்டு பயணத்தை பற்றி கேட்கவே வேண்டாம். அதனால் வெளிநாட்டுப் பயணங்கள் செல்ல இருக்கும் போது, டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக்கொள்வது நல் லது.

ஏன் டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ்?

முதலாவது, இந்தியாவில் எடுத்திருக்கும் ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகளை இந்தியாவில் மட்டுமே பயன்படுத்த முடியும். வெளிநாடுகளில் பயன்படுத்த முடியாது. மேலும், இங்கிலாந்து, கிரீஸ், போர்ச்சுகல்,

ஸ்பெயின் உள்ளிட்ட சில ஐரோப்பிய நாடுகளுக்கு டிரா வல் இன்ஷூரன்ஸ் இல்லாமல் பயணம் செய்ய முடியாது.

கிழக்காசிய மற்றும் அமெரிக்க நாடுகளுக்குச் செல் லும்போது டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ் கட்டாயம் கிடையாது என்றாலும், அந்த பாலிசியை எடுத்துக்கொள்வது நல் லது. வெளிநாடுகளுக்கு சுற்றுலா சென்று அங்கு ஏதா வது நடக்கும் பட்சத்தில், சிகிச்சை மேற்கொள்ள மிக அதிகமாக செலவாகும். அங்கு இந்தச் சிகிச்சைக்கு இவ்வளவுதான் செலவாகும் என்று குறிப்பிட்டு சொல்ல முடியாது என்றாலும், இந்தியாவை விட வெளிநாடுக ளில் சிகிச்சைக்கான செலவு மிக மிக அதிகமாகவே இருக்கும் என்று கட்டாயம் சொல்ல முடியும்.

அதற்காக வெளிநாடு செல்லும்போது மட்டும்தான் இந்த பாலிசி தேவை என்று நினைத்துவிட வேண்டாம். இந்தியாவில் நீண்ட தூரம் பயணம் செல்வதற்குக்கூட இந்த பாலிசி தேவைப்படும்!

எப்படி எடுப்பது?

ஹெல்த் பாலிசி போலவே தனிநபர், ஃப்ளோட்டர் பாலிசிகள் இருக்கின்றன. இந்தியாவில் ஹெல்த் இன் ஷூரன்ஸ் எடுக்கும்போது, ஒரு வருடத்துக்கு எடுக்க முடியும். ஆனால், வெளிநாடு செல்லும்போது நாம் எத் தனை நாட்கள் பயணம் செய்கிறோமோ அத்தனை நாட்களுக்கு மட்டும் டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக் கொள்ள முடியும்.

ஒரு வாரம், ஒரு மாதம் என எப்படி வேண்டுமானாலும் எடுத்துக்கொள்ளலாம். அதேபோல அடிக்கடி வெளி நாடு செல்பவராக இருக்கும் பட்சத்தில் ‘மல்டி டிரிப்’ என்று சொல்லக்கூடிய பாலிசிகளை எடுத்துக்கொள்ள லாம்.

பொதுவாக 6 மாத குழந்தை முதல் 70 வயது முதிய வர் வரை டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகள் கிடைக்கும். இந்த வயதுக்கு மேலே உள்ளவர்களுக்கும்கூட டிராவல் இன்ஷூரன்ஸ் கிடைக்கும். ஆனால், மெடிக்கல் செக்-அப் அவசியம். (70 வயது வரை மெடிக்கல் செக்-அப் அவசியம் இல்லை.)

கிளைம் வாங்குவது எப்படி?

நாம் பாலிசி எடுத்திருக்கும் நிறுவனத்தின் டி.பி.ஏ. ஒவ்வொரு நாட்டிலும் இருக்கும். அந்த எண்ணை குறித்து வைத்துக்கொண்டு, அசம்பாவிதம் நடக்கும் பட்சத்தில் விவரங்களைத் தெரிவித்து கிளைம் வாங்கிக்கொள்ளலாம். கேஷ்லெஸ் வசதி இங்கேயும் இருக்கிறது.

விதிவிலக்குகள் என்னென்ன?

முன்கூட்டியே இருக்கும் நோய்க்கு சிகிச்சை எடுக்க முடியாது என்பது பொதுவான விதிவிலக்காக இருந்தாலும், ஒரு சில நிறுவனங்கள் எமர்ஜென்சியின்போது முன்கூட்டியே இருக்கும் சிகிச்சைக்கு கிளைம் கொடுக்கின்றன. இதைத் தவிர, மனநலம், பிரசவம், போர், தற்கொலை, தானாக காயத்தை ஏற்படுத்துதல், அணு கசிவு உள்ளிட்ட சிகிச்சைகளுக்கு கிளைம் கிடைக்காது.

பிரீமியம் எவ்வளவு?

நாம் செல்லும் நாடுகளைப் பொறுத்து பிரீமியம் வசூலிக்கப் படுகிறது. ஆசிய நாடுகளுக்கு ஒரு பிரீமியம், அதுவே ஆசியாவில் இருக்கும் ஜப்பான் நாட்டுக்கு வேறு ஒரு பிரீமியம். அதேபோல, அமெரிக்கா, கனடா

நாடுகளுக்குச் செல்லும் பட்சத்தில் வேறு பிரீமியம் வசூலிக்கப்படும்.

உதாரணத்துக்கு, ஜப்பானைத் தவிர்த்த மற்ற ஆசிய நாடுகளுக்கு 30 வயது நபர் ஒரு மாதம் செல்கிறார் என்றால், 1000 ரூபாய் பிரீமியமாக செலுத்த வேண்டி இருக்கும். இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தைப் பொறுத்து இந்த பிரீமியம் மாறுபடும்.

இந்த பிரீமியம் குறைவு, பலன்கள் அதிகம். வெளிநாடு செல்பவர்கள் இதுபற்றி யோசிக்கலாமே!

டிரா
வல்
இன்
ஷூர
ன்ஸி
ல்
நாம்
செலு
த்தும்
பிரீமி
யம்
மருத்
துவச்
செல
வுக
ளுக்
கு மட்
டுமல்
ல. பல
சலு
கைக
ளை
உள்

ளடக்
கியது
தான்
டிரா
வல்
இன்
ஷூர
ன்ஸ்.

விமா
னம்
கால
தாமத
மாக
வரு
தல்,
நமது
லக்
கேஜ்
தொ
லைத
ல்,
பாஸ்
போர்
ட்
தொ
லைத
ல்,
விபத்
து,
அவ
சர
பணத்
தே
வை,
விபத்

தின் காரணமாக மரணம், ஆம்புலன்ஸ் கட்டணம் உள்ளிட்ட பல சலுகைகள் இருக்கின்றன. ஆகவே, பாலிசி எடுப்பதற்கு முன்பு தெளிவாகக் கேட்டுக் கொள்வது நல்லது..!

கூட்டுக் குடும்ப பாலிசி

ஃப்ளோட்டர் பாலிசி பற்றி நம் எல்லோருக்கும் தெரியும். கணவன், மனைவி, குழந்தைகள் என நம்முடைய குடும்பத்துக்கு மட்டும் எடுத்துக்கொள்வது ஃப்ளோட்டர் பாலிசி. ஆனால், கூட்டுக் குடும்பமாக வாழ்பவர்களுக்கு பாலிசி எடுக்கும்போது, தனித்தனிக் குடும்பமாகவே ஃப்ளோட்டர் பாலிசி எடுக்க வேண்டி இருந்தது. ஒரே பாலிசியில் மொத்தக் குடும்பத்துக்கும் மருத்துவக் காப்பீடு எடுத்துக்கொள்ளும் வசதி இப்போது வந்திருக்கிறது. இந்த பாலிசி மூலம் 13 குடும்ப உறுப்பினர்கள் வரை மருத்துவக் காப்பீடு செய்துகொள்ளலாம்.

குடும்பத் தலைவர், தன்னுடைய மகன்கள், மகள்கள், அப்பா, அம்மா, மாமனார், மாமியார், மருமகள், பேரக் குழந்தைகளுக்கு மருத்துவக் காப்பீடு எடுக்க முடியும். ஆனால், அவரது சகோதரர், சகோதரிக்கு மருத்துவக் காப்பீடு எடுக்க முடியாது. அதேபோல, ஒரு மாமனார் நினைத்தால் மருத்துவக் காப்பீட்டில், மருமகனைச் சேர்த்துக்கொள்ள முடியாது. ஆனால், மருமகன் தன்னுடைய மாமனாரை பாலிசியில் சேர்த்துக்கொள்ள முடியும்.

இந்த பாலிசியில் ஒவ்வோர் உறுப்பினருக்கும் தனித்தனியாகக் குறிப்பிட்டத் தொகைக்கு மருத்துவக் காப்பீடு செய்துகொள்ள முடியும். அதாவது, தாத்தாவுக்கு ரூ.4 லட்சத்துக்கும், 25 வயதில் இருக்கும் பேரனுக்கு ரூ.1 லட்சம் என்றும் தனித்தனியாக பாலிசி எடுத்துக்கொள்ளும் வசதி இருக்கிறது. இல்லை எனில், அனைத்துக் குடும்ப உறுப்பினர்களுக்கும் மொத்தமாகச் சேர்த்து ஒரு குறிப்பிட்ட தொகையில் பாலிசி எடுத்துக்கொண்டு யார் வேண்டுமானாலும் குறிப்பிட்ட தொகைக்குள் எவ்வளவு வேண்டுமானாலும் சிகிச்சை செய்துகொள்ளும் வசதி

யும்கூட இருக்கிறது.

இந்த பாலிசியில் பிரசவத்துக்கு கிளைம் வாங்கிக்கொள்ள முடியும். ஒருவர் தன்னுடைய மகளைக் குறிப்பிட்ட ஆண்டுகளுக்கு முன்பு இந்த பாலிசியில் சேர்த்திருந்தால், பிரசவத்தின்போது கிளைம் வாங்கிக் கொள்ள முடியும். மேலும், புதிதாகப் பிறக்கிற குழந்தைக்கு, அடுத்த பிரீமியம் கட்டும் வரை கிளைம் வாங்கிக்கொள்ள முடியும். அடுத்த பிரீமியம் கட்டும்போது, அந்தக் குழந்தையையும் பாலிசியில் சேர்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.

சில வீடுகளில், ஆண் வாரிசு இல்லாமல், பெண் குழந்தைகள் மட்டுமே இருப்பார்கள். இந்த நிலையில், பெண்கள் தங்கள் பாலிசியில் பெற்றோரையும் இணைத்துக்கொள்ளலாம்.

தேவை இருப்பவர்கள் இதையும் பரிசீலிக்கலாம்.

டையபெட்டிக் பாலிசி!

சர்க்கரை நோயாளிகள் எடுப்பதற்கான பாலிசிகள் இப்போது இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்களால் அறிமுகப்படுத்தப்பட்டு வருகின்றன. ஆனால், அந்த பாலிசியை சர்க்கரை நோயாளிகள் மட்டும்தான் எடுத்துக்கொள்ள முடியும். 26 வயது முதல் 65 வயது வரையிலானவர்களுக்கு மட்டும் இந்த பாலிசி கிடைக்கும். சர்க்கரை நோயினால் ஏற்படும் விளைவுகளுக்கு மட்டுமே இந்த பாலிசியில் மருத்துவம் கிடைக்கும். அதாவது சர்க்கரை நோயினால் ஏற்படும் கண் பாதிப்புகள் மற்றும் சிறுநீரகப் பிரச்னைகளுக்கு மட்டுமே இந்த பாலிசியைப் பயன்படுத்த முடியும். இந்தக் குறிப்பிட்ட நோய்கள் தவிர மற்ற நோய்கள் எதற்கும் இந்த பாலிசியால் பலன் கிடைக்காது. (இதர நோய்களுக்கு வேறு பாலிசி எடுக்க வேண்டி இருக்கும்.) ஒருவேளை சர்க்கரை நோயின் விளைவுகளுக்கு ஏற்கெனவே சிகிச்சை எடுத்திருக்கும் பட்சத்தில், இந்த பாலிசியை எடுக்க முடியாது. இந்த பாலிசிக்கான பிரீமியம் கொஞ்சம் குறைவுதான். (ஒரு லட்ச ரூபாய்க்கு சுமார் 2,000 ரூபாய்). அதிகபட்சம் ஐந்து லட்ச ரூபாய்க்கு இந்த பாலிசி எடுக்க முடியும்.

பள்ளிக்கும் உண்டு பாலிசி..!

சமீபகாலங்களில் காலையில் செய்தித்தாளைத் திறக்கவே எனக்கு பயமாக இருக்கிறது. அந்தள வுக்கு தினமும் எங்காவது குழந்தைகள் அடிபடுகிறார் கள் அல்லது இறக்கிறார்கள். பள்ளிகளின் அஜாக்கி ரதையா, பாதுகாவலர்கள் பிரச்னையா அல்லது பெற் றோர்களின் கவனக் குறைவா என்று தெரியவில்லை. ஆனால், குழந்தைகளுக்கான பாதுகாப்பினை நாம் இன்னும் அதிகரிக்க வேண்டும் என்பது மட்டும் நிச்ச யம்.

இன்ஷூரன்ஸுக்கும் பாதுகாப்புக்கும் என்ன சம்பந் தம் என்று யோசிக்கத் தோன்றும். இன்ஷூரன்ஸ் எடுத் தால் குழந்தைகளுக்கு பிரச்னை எதும் வராதா என்று குழம்பத் தேவையில்லை. நாம் விரும்பினாலும் விரும் பாவிட்டாலும் விபத்துகள் நிகழ்ந்துக் கொண்டுதான் இருக்கும். அதைத் தடுக்க முடியாது. ஆனால், பொரு ளாதார ரீதியாக ஏற்படும் பிரச்னைகளை ஓரளவுக்கு குறைக்க முயற்சிக்கலாம்.

'எத்தனைப் பள்ளிகள் தங்கள் பள்ளியில் படிக்கும் குழந்தைகளை இன்ஷூர் செய்திருக்கின்றன. இல்லை எத்தனைப் பள்ளி நிர்வாகங்களுக்கு இப்படி ஒரு பாலிசி இருக்கின்றது என்று தெரியும்?' என்று கேட்டோமா னால், 'இல்லை' என்பதுதான் பெரும்பாலானவர்களின் பதிலாக இருக்க முடியும்.

இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனத்தின் உயரதிகாரி ஒருவரிடம் பேசிக்கொண்டு இருந்தபோது, "இந்த பாலிசி குறித்து பல பள்ளிகளில் நான் பேசியிருக்கிறேன். ஆனால், பெரும்பாலான பள்ளி நிர்வாகத்திடம் பேசினாலும், அவர்கள் புரிந்துகொள்வதில்லை. மேலும், இத்தனை வருடமாக நாங்கள் பள்ளியை நடத்திக் கொண்டு இருக்கிறோம். நாங்கள் எந்த அசம்பாவித சம்பவத்தை யும் சந்திக்கவில்லை என்கிறார்கள்." என்றார்.

பெரும்பாலான பள்ளி நிர்வாகங்களும் மரணம் மட் டும்தான் விபத்து என்று நினைத்துக்கொண்டு இருக் கின்றன. ஆனால், அதுமட்டுமே விபத்து அல்ல. பல குழந்தைகள் படிக்கும் இடத்தில் சில குழந்தைகள் கீழே விழலாம், விளையாடும் இடத்தில் அடிபடலாம் என எத்தனையோ வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன. அப்படி பள்ளி வளாகத்தில் எதாவது நடக்கும்போது பள்ளி நிர்

வாகம் தான் செலவு செய்கிறது. இதுபோல நடக்கும் சிறு சிறு விபத்துகளுக்காக மட்டும் ஒவ்வொரு பள்ளியிலும் ஆண்டொன்றுக்கு மொத்தமாக சில லட்ச ரூபாய் வரை யிலும் செலவு செய்யப் படுகிறது.

சிறு சிறு தொகையாக செய்யும் செலவுகள் அவர் களுக்கு ஒரு பெரிய பிரச்னையாகத் தெரியவில்லை. ஆனால், மொத்தமாக ஒரு இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்க அவர் கள் யோசிக்கிறார்கள். இதுபோல பாலிசி எடுப்பதால் பல நன்மைகள் இருக்கின்றன என்பது அவர்களுக்குப் புரியவில்லை.

மற்ற ஹெல்த பாலிசிகளில் மருத்துவமனையில் அனுமதிக்கப்பட்டு இருந்தால்தான் கிளைம் கிடைக் கும். ஆனால், பள்ளிக் குழந்தைகள் மருத்துவமனை யில் அனுமதிக்கும் அளவு பெரிய நோய்கள் வரப் போவதில்லை என்பதால், சிறு சிறு விபத்துகளுக்கு கிளைம் பெற முடியும். அதுவும் எந்த நேரத்தில் உலகில் எங்கு விபத்து நேர்ந்தாலும் பள்ளிக் குழந்தைகளுக்கு கிளைம் வாங்க முடியும்.

இது மட்டுமில்லாமல் குழந்தைகளின் பெற்றோர்க ளில் ஒருவருக்கும் (மட்டும்), இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்துக் கொள்ள முடியும். அதாவது சம்பாதிக்கும் நபர் யாராவது ஒருவர், அது அப்பாவாக இருக்கலாம் அல்லது அம்மா வாக இருக்கலாம். இவர்களுக்கு முழுமையாக செயல் பட முடியாத அளவுக்கு விபத்து ஏற்பட்டாலோ அல் லது மரணம் அடைந்தாலோ கூட, குழந்தையின் கல்வி தடைபடாமல் தொடரும். ஒருவேளை குழந்தை இறந் தாலும் பாலிசி தொகை கிடைக்கும்.

மேலும், இந்த விபத்து எங்கு வேண்டுமானாலும் நடக்கலாம். ஓர் ஆண்டில் எத்தனை முறை விபத்து நடந்தாலும் இன்ஷூரன்ஸ் நிறுவனங்கள் கிளைம் கொடுப்பார்கள்.

இந்த பாலிசியைப் பள்ளிகள்தான் எடுக்க முடியும். அதேபோல, பள்ளிகள்தான் கிளைம் வாங்க முடியும். அதாவது ஒரு மாதத்தில் எங்கள் பள்ளியில் படிக்கும் குழந்தைகளுக்கு இத்தனை விபத்துகள் நடந்தன, அதற்கான செலவு இவ்வளவு என்ற பட்டியலைக் கொடுத்தால் கிளைம் கிடைத்துவிடும். இந்த பாலிசி எடுப்பதற்கான பிரீமியமும் மிகவும் குறைவு.

வாழ்க்கையில் சில நேரங்களில் பயம் மிக அவசியம். ஏனென்றால் அந்தப் பயமே நமக்கு முழுபாது

காப்பு
தரும்.

இருசக்கர வாகனம் ஓட்டும்போது ஹெல்மெட் அணிந்து கொள்வது, விமானத்தில் செல்லும்போது பாராசூட் மாட்டிக்கொள்வது எப்படி பாதுகாப்போ அது போலதான் இன்ஷூரன்ஸும் ஒரு பாதுகாப்பு. இதுவரை உங்கள் பள்ளியில் விபத்தே நடந்திருக்காது, இனியும் நடக்க வேண்டாம் என்பதே எங்களின் பிரார்த்தனை யும்கூட. அதேசமயம் உங்களது பாதுகாப்பு நடவடிக்கை களில் இதையும் ஒன்றாக சேர்த்துக்கொள்ளலாம் என் பதே எங்களின் விருப்பம்.

கல்வித் துறை சார்ந்து பல உத்தரவுகளில் கையெ ழுத்து போடும் முதலமைச்சர், அனைத்துப் பள்ளிகளும் கட்டாயம் இன்ஷூரன்ஸ் செய்யப்பட்டிருக்க வேண்டும் என்ற உத்தரவிலும் கையெழுத்து போட்டால் நன்றாக இருக்கும்!

9.

வரிச்சலுகை

இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி எடுப்பதன் மூலம் நமக்கு காப்பீடு மட்டும் கிடைப்பதல்ல. கூடுதலாக வரிச்சலுகையும் கிடைக்கிறது. லைஃப் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகளில் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிக்காக செலுத்தும் பிரீமியத்தில் ஒரு லட்ச ரூபாய் வரையிலும் விலக்கு வாங்கிக்கொள்ள முடியும்.

மருத்துவக் காப்பீடு பிரீமியத்துக்காக நாம் செலுத்தும் தொகையில் ரூ. 15,000 வரை வரி விலக்கு இருக்கிறது. இது இல்லாமல் நமது பெற்றோருக்கும் நாம்தான் மருத்துவக் காப்பீடுக்கான பிரீமியம் செலுத்துகிறோம் என்றால், அவர்களுக்குச் செலுத்தும் பிரீமியத்திலும் 15,000 ரூபாயை வரிவிலக்காக வாங்கிக்கொள்ளலாம். ஒருவேளை பெற்றோர்கள் மூத்த குடிமக்களாக இருக்கும் பட்சத்தில் 20,000 ரூபாயை வரிவிலக்காக வாங்கிக் கொள்ள முடியும்.

சோப்
போடு
சீப்
பை
கொ
டுத்
தால்
இல
வச
மாக
வாங்
கிக்
கொ
ள்ள
லாம்.
ஆ
னால்,
சீப்
பை
பெறு
வதற்
காக
சோப்
பு
வாங்
குவது
முட்
டாள்
தனம்.

அது போல, இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி எடுத்தால் வரிச்சலுகை கிடைக்கும். ஆனால், வரிச்சலுகை கிடைக்க வேண்டும் என்பதற்காக இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசி எடுப்பது

<u>புத்தி</u> <u>சாலி</u> <u>த்தன</u> <u>மான</u> <u>முடிவு</u> <u>அல்</u> <u>ல.</u>

என்னதான் நாம் மருத்துவக் காப்பீடு எடுத்திருந்தாலும், நோய் இருக்கிறதா இல்லையா என்று நாம் செய்யும் சோதனைக்கு கிளைம் வாங்க முடியாது. அதற்கு நம் கைக்காசைப் போட்டுத்தான் செலவு செய்ய வேண்டி இருக்கும். இப்படிப் பரிசோதனைகளுக்காக நாம் செய்யும் செலவுகளுக்கு, கடந்த மத்திய நிதிநிலை அறிக்கையில் வரிவிலக்கு அளிக்கப்பட்டு இருக்கிறது. அதன்படி, ரூ. 5,000 வரை செய்யும் பரிசோதனைகளுக்கு இனி வரிவிலக்கு உண்டு.

ஆனால், விபத்து காப்பீட்டு பாலிசிகளில் நாம் செலுத்தும் பிரீமியத்துக்கு எந்தவிதமான வரிவிலக்கும் கிடையாது. அதேசமயம் நாம் வாங்கும் கிளைமுக்கு வரி ஏதும் செலுத்தத் தேவையில்லை.

நாம் எடுக்கும் இன்ஷூரன்ஸ் பாலிசிகளுக்கு வரிவிலக்கு கொடுத்து அரசு ஊக்குவிப்பதற்குக் காரணம், அனைவருக்கும் இன்ஷூரன்ஸ் தேவை என்பதால்தான். ஆனாலும், இன்னும் இந்தியாவில் இன்ஷூரன்ஸ் என்பது விற்கப்படும் பொருளாக இருக்கிறதே தவிர, வாங்கப்படும் பொருளாக இல்லை.

சமீபத்திய மத்திய நிதி அமைச்சகத்தின் தகவல்படி இந்தியாவில் சுமார் 4.5 சதவிகித மக்கள்தான் லைஃப் இன்ஷூரன்ஸ் எடுத்திருக்கிறார்கள்.

மீண்டும் சொல்கிறேன் ஹெல்மெட் இல்லாமல் வண்டி ஓட்டுவதைப்போல, பாராசூட் இல்லாமல் பறப்பதைப்போலதான் இன்ஷூரன்ஸ் இல்லாமல் இருப்பதும்.

பாதுகாப்பு மிகவும் முக்கியம்!

10.
முதலீடுகள் ஒரு பார்வை!

இன்ஷூரன்ஸ்பற்றிய ஒரு புத்தகத்தில் முதலீடு என்பது தேவையில்லாத சப்ஜெக்ட் தான். ஆனால், வேறு வழி இல்லை. இந்தப் புத்தகத்தில் முதலீட்டைப்பற்றி சொல்ல வேண்டியது அவசியமாக இருக்கிறது. காரணம், ஏற்கெனவே சொன்னதுபோல பலரும் இன்ஷூரன்ஸை இன்னமும் ஒரு முதலீடு என்றுதான் நினைத்துக்கொண்டு இருக்கிறார்கள்.

எது முதலீடு?

இன்னும் நம்மில் பலர் ரியல் எஸ்டேட்டும் தங்கமும் மட்டுமே முதலீடு என்று நினைத்துக் கொண்டு இருக்கிறார்கள். இது இரண்டும் முதலீடாக இருந்தாலும் இன்

னும் சில முதலீட்டு வாய்ப்புகள் இருக்கத்தான் செய் கின்றன. மேலும், ரியல் எஸ்டேட் முதலீடு என்பது நடுத் தர மற்றும் மாதாந்திர வர்க்கத்துக்கு எளிதில் முடியாத விஷயமாகவே இருக்கிறது.

சில வருடங்களுக்கு முன்பு வங்கி டெபாசிட், தபால் நிலைய சேமிப்பு, பி.பி.எஃப். தவிர, மக்களுக்கு வேறு வாய்ப்புகள் இல்லை. ஆனால், இப்போது சில வகை யான வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன. அது மியூச்சுவல் ஃபண்ட் மற்றும் பங்குச் சந்தை.

கொஞ்சம் ரிஸ்க் எடுக்கலாம்?

வங்கி டெபாசிட், தபால்நிலைய சேமிப்பு, பி.பி.எஃப். உள்ளிட்ட முதலீடுகள் நிலையான வருமானம் தரும் தான். அதில் எந்தவித சந்தேகமும் இல்லை. ஆனால்,

அந்த முதலீடுகள் கொடுக்கும் வருமானம் போதுமா என்று யோசித்துப்பார்க்க வேண்டும். மேலே சொன்ன முதலீடுகள் 9 சதவிகித வருமானம் (ஆண்டுக்கு) தரும் தான். ஆனால், பணவீக்கமே கிட்டத்தட்ட அதே அள வுக்கு இருக்கும்போது, நாம் முதலீடு செய்வதில் அர்த் தமே இல்லை. அதனால் கொஞ்சம் அதிக ரிஸ்க் எடுக்க வேண்டிய கட்டாயத்தில் நாம் இருக்கிறோம்.

ரிஸ்க் எடுக்க வேண்டும் என்பதற்காக ‘ஒரு லட்சம் கட்டினால் மாதம் 30,000 ரூபாய் பெறலாம்’ என்ற பொய் யான வார்த்தைகளை நம்பிப் போவது, எம்.எல்.எம். திட்டத்தில் சேருவது, ஃபாரெக்ஸ் டிரேடிங் செய்வது, ஈமு கோழி வளர்ப்பது உள்ளிட்ட வேலைகளில் ஈடுபட வேண்டாம்.

எவ்வளவு ரிஸ்க் எடுக்கலாம்?

சரி, ரிஸ்க் எடுக்க சொல்லியாச்சே என்பதற்காக உங் களது மொத்த முதலீட்டையும் ரிஸ்க் இருக்கும் முத லீடுகளில் முதலீடு செய்துவிட வேண்டாம். உங்கள் வயதை 100-லிருந்து கழித்தால் கிடைக்கக்கூடிய அளவு

சதவிகித தொகையை ரிஸ்க் இருக்கும் முதலீடுகளில் முதலீடு செய்யலாம். அதற்காக 60 வயதுக்கு மேற்பட்டவர்கள், தங்களது முதலீட்டில் 40 சதவிகிதம் ரிஸ்க் இருக்கும் முதலீடுகளில் முதலீடு செய்யலாம் என்று பொதுவாக எடுத்துக்கொள்ள வேண்டாம். காரணம் அந்த வயதில் உங்களுக்கு தேவைகள், பொறுப்புகள் மற்றும் கடமைகள் அதிகமாக இருக்கும்.

மேலும், நீண்ட காலம் முதலீடு செய்வதாக இருந்தால் மட்டுமே ரிஸ்க் இருக்கும் முதலீட்டில் முதலீடு செய்யுங்கள். அடுத்த வருடம் ஒரு முக்கியமான தேவைக்காக வைத்திருக்கும் பணத்தை ரிஸ்க் இருக்கும் முதலீட்டில் முதலீடு செய்யவேண்டாம்.

பங்குச் சந்தை!

பங்குச் சந்தை எனும்போது, இங்கு ரிஸ்க் இருக்கிறது. உங்களது முதலீடு மொத்தமும் காலி ஆவதற்கு இங்கு வாய்ப்பு இருக்கிறது. அதே சமயத்தில் தேர்ந்தெடுத்து முதலீடு செய்யும் பட்சத்தில் நல்ல லாபம் வரும் என்பதையும் புரிந்துகொள்ளுங்கள். நன்றாக கவனியுங்கள் - தேர்ந்தெடுத்து முதலீடு செய்யும்போது, டிரேடிங் செய்

யும்போது அல்ல.

பங்குச் சந்தையைப்பற்றி ஒன்றுமே தெரியாத சூழ்நிலையில், டிரேடிங் செய்யும் பட்சத்தில் முதலீடு கறைய வாய்ப்பு இருக்கிறது. இருந்தாலும், இதைச் சொல்வதற்குக் காரணம், பங்குச் சந்தையை நெறிமுறைப்படுத்த செபி இருக்கிறது. ஆனால், மற்ற ரிஸ்க்கான பிஸினெஸ்களுக்கு அப்படி எந்த அமைப்பும் இல்லை. இருந்தாலும் பங்குச் சந்தை குறித்து பயப்படுபவர்கள் மியூச்சுவல் ஃபண்ட் மூலமாக பங்குச் சந்தையில் நுழையலாம்.

மியூச்சுவல் ஃபண்ட்!

ஒவ்வொரு வகையான முதலீட்டுக்கும் ஒவ்வொரு ரிஸ்க் மற்றும் வருமானம் இருக்கிறது. உதாரணத்துக்கு, தங்கத்தில் முதலீடு செய்தால் அனைவருக்கும் ஒரே வருமானம்தான் கிடைக்கும். அதே போல வங்கியில், பங்குச் சந்தையில் முதலீடு ரிஸ்க்கும் ஒரே மாதிரியாகத்தான் இருக்கிறது.

மியூச்சுவல் ஃபண்ட் மூலம் கிடைக்கும் வருமா

னம்

(12 % வருமானம் என்றால் - பணவீக்கத்தைக் கணக்கிடாமல்)

முதலீடு செய்யும் தொகை (மாதந்தோறும்)	10 ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு கிடைக்கும் தொகை	15 ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு கிடைக்கும் தொகை	20 ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு கிடைக்கும் தொகை	25 ஆண்டுகளுக்குப் பிறகு கிடைக்கும் தொகை
1,000.00	2,30,038.00	4,99,580.00	9,89,255.00	18,78,846.00
2,500.00	5,75,096.00	12,48,950.00	24,73,138.00	46,97,116.00
5,000.00	11,50,193.00	24,97,900.00	49,46,276.00	93,94,233.00

Source: www.hdfcfund.com

ஆனால், மியூச்சுவல் ஃபண்டில் மட்டும் உங்களது ரிஸ்க் எடுக்கும் திறனுக்கு ஏற்ப அங்கு முதலீடு வாய்ப்புகள் இருக்கின்றன. இங்கு ரிஸ்கே இல்லாமல் அரசு பத்திரங்களில் மட்டுமே முதலீடு செய்யப்படும் திட்டங்கள் இருக்கின்றன. அதிக ரிஸ்க் இருக்கும் திட்டங்களும் இருக்கின்றன. மிதமான ரிஸ்க் இருக்கும் திட்டங்களும் இருக்கின்றன. நீங்கள் எடுக்கும் ரிஸ்குக்கு ஏற்பதான் வருமானம் இருக்கிறது என்பதையும் மறந்துவிட வேண்டாம்.

பங்குச் சந்தை முதலீடு போல, அதிக ரிஸ்க் இருக்

கும் இடங்களிலும் முதலீடு செய்ய முடியாது. அதே சமயம் வங்கி முதலீடுகளும் எனக்கு போதாது என்பவர்கள் பேலன்ஸ் வகை மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளில் முதலீடு செய்யும்போது சராசரியாக ஆண்டுக்கு 12 சதவிகித வருமானத்தைப் பெற முடியும்.

எஸ்.ஐ.பி.!

கோழி தன் குஞ்சுகளைப் பாதுக்காக்க பயன்படுவது இறகுகள். நீங்கள் உங்கள் குடும்பத்தைப் பாது

காக்க
எடுக்
க
வே
ண்டி
யது
இன்
ஷூர
ன்ஸ்!

மாதச் சம்பளக்காரர்கள் மற்றும் நடுத்தர வர்க்கத்தின ருக்கு ஏற்ற முதலீட்டு முறை இது. இதை சிஸ்டமெட்டிக் இன்வெஸ்ட்மெண்ட் பிளான் (S.I.P) என்பார்கள். அதா வது ஒவ்வொரு மாதமும் குறிப்பிட்ட தேதியில் உங்களது வங்கிக் கணக்கில் இருந்து பணம் முதலீடு செய்யப்ப டும். முதலீடு செய்யும் நமக்கும் பெரிய சிரமம் இல்லாமல் இருக்கும். நீண்ட காலத்தில் நமக்கும் பெரிய தொகை சேர்ந்திருக்கும்.

தங்கம்

நம் ஒவ்வொரு வீட்டிலும் கணிசமான அளவுக்கு தங்கம் வாங்கி சேர்த்துக்கொண்டுதான் இருக்கிறோம். நமக்கு நகை தேவைப்பட்டால் வாங்கிக்கொள்ளலாம் பிரச்னை இல்லை. ஆனால், முதலீட்டு காரணத்துக்காக தஙகத்தை வாங்கும் பட்சத்தில் அதை நகையாகவோ அல்லது கட்டியாகவோ வாங்காமல், பேப்பர் தங்கமாக வாங்குவது நல்லது. இதன் மூலம், வாங்கும்போதும் விற்கும்போதும் கழிக்கப்படும் செய்கூலி, சேதாரத்தைத் தவிர்க்கலாம்.

கோல்டு ஃபண்ட்

ஒவ்வொரு மியூச்சுவல் ஃபண்ட் நிறுவனங்களும் கடந்த சில வருடங்களாகத்தான் கோல்டு ஃபண்டு களை அறிமுகப்படுத்தி வருகின்றன. அனைத்து ஃபண் டுகளும் தங்கத்தில் மட்டுமே முதலீடு செய்துவருவதால் இந்த ஃபண்டுகளின் வருமானத்தில் பெரிய வித்தியா சம் இல்லை. தற்போது இருக்கும் கோல்டு ஃபண்டுகள் கடந்த ஒரு வருடத்தில் சுமார் 15 சதவிகிதம் (அக்டோபர் 12- நிலவரப்படி) வருமானத்தைக் கொடுத்து வந்திருக் கின்றன.

கோல்டு மியூச்சுவல் ஃபண்டுகளில் எஸ்.ஐ.பி. முறை யில் முதலீடு செய்யும்போது, முதலீடு செய்த தேதியில் தங்கத்தின் விலை என்னவோ அதே விலை நமக்கு கிடைக்கும். அதேபோல, விற்கும்போதும் அன்றைய தங்கத்தின் விலை நமக்கு கிடைக்கும். மிகவும் எளிதாக அதே சமயத்தில் தங்கத்தின் வருமானத்தையும் நாம் பெற முடியும்.

கடந்த சில வருடங்களாக தங்கம் நல்ல வருமானம் கொடுத்திருந்தாலும், உங்களது மொத்த முதலீட்டில் 10 சதவிகிதத்துக்கு மேல் தங்கமாக வைத்துக்கொள்ள வேண்டாம்.

ஒரு மனிதனுக்குத் தேவையான அடிப்படை இன் ஷூரன்ஸ் பற்றி மட்டுமே இந்தப் புத்தகத்தில் சொல்லி இருப்பதோடு, எளிமையான முறையில் நல்ல வருமா னத் திட்டங்களை மட்டுமே கொடுத்திருக்கிறேன். ஒரு வரது வாழ்க்கையில் உண்டாகும் பொருளாதார சிக் கலை எதிர்கொள்ள இதுவே போதும் என்றே தோன்று கிறது. வாழ்த்துகள்!

நினைவில் வைத்துக்கொள்ள வேண்டிய சில ஆலோசனைகள்:

1. உங்களுடைய முதல் செலவு சேமிப்பாக இருக்கட்டும்.

2. உங்களுடைய வருட வருமானத்தில் 10 முதல் 15 மடங்கு அளவுக்கு இன்ஷூரன்ஸ் எடுக்கவேண்டியது மிகவும் அவசியம்.

3. அவசரக் கால நிதி ஒன்றை உருவாக்கி வையுங்கள். அது குறைந்தபட்சம் உங்களுடைய மூன்று மாத சம்பளமாக இருக்கட்டும். உங்கள் குடும்பத்தினர் அனைவருக்கும் இதைத் தெரியப்படுத்துங்கள். திடீர் வேலை இழப்பு, நெருக்கடி, மருத்துவச் செலவு போன்ற சமயங்களில் இது பெரிதும் உதவும்.

4. உங்களது வருமானத்தில் குறைந்தபட்சம் 15 சதவிகிதம் வரை சேமிப்பில் வையுங்கள். இதில் ஒரு பகுதி ஓய்வு காலத்துக்கும் ஒரு பகுதி எதிர்காலத்துக்கும் என்று பிரித்துக்கொள்ளுங்கள்.

5. உங்கள் வருட வருமானத்தை விட 20 மடங்கு தொகை உங்கள் ஓய்வு காலத்துக்குப் பிறகு தேவைப்படும் என்பதை மறந்துவிடாதீர்கள்.

6. ஓய்வு காலத்துக்கு முன்பே உங்களது கடன்களைத் தீர்க்கப் பாருங்கள்.

7. உங்களது அனைத்து முதலீடுகளும் ஒரே இடத்தில் இருக்க வேண்டாம். எதாவது அசம்பாவிதம் நடக்கும் பட்சத்தில் மொத்த முதலீட்டையும் இழக்கவேண்டி இருக்கும்.

8. தேவைப்பட்டால் மட்டுமே கிரெடிட் கார்டைப் பயன் படுத்துங்கள். இல்லையெனில் ஒவ்வொரு மாதமும் கிரெடிட் கார்டுக்கு பணம் செலுத்துவதே வேலையாகி விடும். செலவு அதிகமாகி அதிகமாகி ஒரு கட்டத்தில் மொத்த வருமானத்தையும் கிரெடிட் கார்டு 'துவம்சம்' செய்ய வாய்ப்பு இருக்கிறது.

9. முடிந்தவரை வரி கட்டுவதைத் தவிர்க்கப் பாருங் கள். அதே சமயம் வரி கட்டுவதைத் தவிர்க்க வேண் டும் என்பதற்காகவே எல்லாவற்றிலும் முதலீடு செய்து, செலவுக்கு பணம் இல்லாமல் தடுமாற வேண்டாம்.

10.Need, Comfort, Luxury-யைப் புரிந்துகொள்ளுங் கள். மற்றவர்களுடைய தேவைக்கான செலவு, உங்க ளுடைய சொகுசுக்கான செலவாக இருக்கலாம் என்ப தைப் புரிந்துகொண்டு செலவு செய்யுங்கள்.

ஹெல்த் இன்ஷூரன்ஸ் பிரீமியம்:

ஃப்ளோட்டர் பாலிசி: (கணவன்+மனைவி+2 குழந் தைகள்)

வ.எண்.	நிறுவனத்தின் பெயர்	திட்டத்தின் பெயர்	பாலிசி தொகை	பிரிமிய தொகை
1	மேக்ஸ் பூபா	கோல்டு பிளான்	5 லட்சம்	18,669.00
2	அப்போலோ முனிச்	ஆப்டிமா ரீஸ்டோர்	5 லட்சம்	10,738.00
3	ஸ்டார் ஹெல்த்	ஹெல்த் ஆப்டிமா	4 லட்சம்	8,899.00
4	பஜாஜ் அலையன்ஸ்	ஃபேமிலி ஃப்ளோட்டர்	4 லட்சம்	10,452.00
5	ராயல் சுந்தரம்	ஃபேமிலி குட் ஹெல்த்	4 லட்சம்	7,419.00
6	டாடா ஏஐஜி	மெடி பிரைம்	4 லட்சம்	12,873.00
7	ரிலையன்ஸ்	கோல்ட் பிளான்	4 லட்சம்	24,350.00
8	ஐசிஐசிஐ லொம்பார்டு	ஃபேமிலி ப்ரொடெக்ட் பிரீமியர்	4 லட்சம்	13,952.00
9	யுனைடெட் இந்தியா	ஃபேமிலி மெடிகேர்	4 லட்சம்	7,463.00
10	தி நியூ இந்தியா அஷ்யூரன்ஸ்	ஃபேமிலி ஃப்ளோட்டர்	4 லட்சம்	9,853.00
11	தி ஓரியன்டல் இன்ஷூரன்ஸ்	ஹேப்பி ஃபேமிலி ஃப்ளோட்டர் - சில்வர்	4 லட்சம்	7,807.00

courtesy: Bajaj Capital

பாலிசி எடுப்பவரின் வயது 30.

தனிநபர் பாலிசி: பாலிசி எடுப்பவரின் வயது 30.

பாலிசி தொகை: 2 லட்சம்.

வ.எண்.	நிறுவனத்தின் பெயர்	திட்டத்தின் பெயர்	பிரீமிய தொகை
1	மேக் பூபா	இன்டிவிஜுவெல் சில்வர்	3,438.00
2	அப்போலோ முனிச்	ஈசி ஹெல்த்	2,843.00
3	ஸ்டார் ஹெல்த்	மெடி க்ளாசிக்	3,011.00
4	பஜாஜ் அலியான்ஸ்	ஹெல்த் கார்டு	3,689.00
5	ராயல் சுந்தரம்	இண்டிவிஜுவல் ஹெல்த்	3,311.00
6	டாடா ஏ.ஐ.ஜி.	இண்டிவிஜுவல் மெடி பிரைம்	3,388.00
7	ரிலையன்ஸ்	இண்டிவிஜுவல் கோல்டு	6,375.00
8	ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. லொம்பார்டு	இண்டிவிஜுவல் ஹெல்த்	3,208.00
9	யுனைடெட் இந்தியா	பிளாட்டினம் பிளான்	2,809.00
10	தி நியூ இந்தியா அஷ்யூரென்ஸ்	இண்டிவிஜுவல் ஹெல்த்	2,775.00
11	தி ஓரியன்டல் இன்ஷூரன்ஸ்	இண்டிவிஜுவல் ஹெல்த்	2,773.00

courtesy: Bajaj Capital.

விபத்துக் காப்பீடு பாலிசி:

(தனிநபர் பாலிசி, பாலிசி தொகை 10 லட்சம்)

வ எண்.	நிறுவனத்தின் பெயர்	திட்டம்	பிரீமிய தொகை
1	அப்போலோ முனிச்	பர்சனல் ஆக்ஸிடென்ட் பாலிசி (பி.ஏ. பாலிசி)	2,697.00
2	ஃபியூச்சர் ஜெனரலி	ஆக்ஸிடென்ட் சுரெக்ஷா	1,500.00
3	பஜாஜ் அலியான்ஸ்	பி. ஏ. பாலிசி	1,994.00
4	ராயல் சுந்தரம் அலையன்ஸ்	ஆக்ஸிடென்ட் ஷீல்டு	1,558.00
5	யுனைடெட் இந்தியா	பி.ஏ.பாலிசி.	2,697.00
6	தி நியூ இந்தியா அஷ்யூரென்ஸ்	பி.ஏ.பாலிசி.	2,697.00
7	தி ஓரியன்டல் இன்ஷுரன்ஸ்	பி.ஏ.பாலிசி.	2,697.00

courtesy: Bajaj Capital.

டேர்ம் பிளான் பிரீமியம்:

பாலிசி தொகை: 50 லட்சம்.

வயது / நிறுவனம்	எல்.ஐ.சி.	எஸ்.பி.ஐ.	ஹெச்.டி. எஃப்.சி.	ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ.	அவிவா
30	16,800 (30)	10,842 (30)	12,750 (30)	12,558 (30)	7,640 (30)
35	23,250 (30)	15,262 (30)	17,660 (30)	18,009 (30)	9,944 (25)
40	33,850 (30)	18,752 (25)	22,660 (25)	27,076 (30)	13,820 (20)
45	42,600 (25)	28,152 (25)	28,900 (20)	41,982 (30)	18,933 (15)

வயது / நிறுவனம்	கோட்டக்	பிர்லா	ஆக்ஸா	ஏகன்
30	8,287 (30)	9,606 (30)	10,338 (25)	9,045 (30)
35	11,826 (30)	13,370 (30)	14,776 (25)	11,573 (30)
40	18,230 (30)	19,663 (30)	21,967 (25)	15,899 (30)
45	24,073 (25)	30,168 (30)	33,483 (25)	23,202 (30)

அடைப்புக் குறிகளுக்குள் இருப்பது பாலிசி கால வரம்பு.

ஆன்லைன் டேர்ம் பிளான்:

பாலிசி தொகை 50 லட்சம் ரூபாய்:

நிறுவனம் / பாலிசிதாரரின் வயது	30 வயது	35 வயது	45 வயது	50 வயது
எல்.ஐ.சி.	19,400 (35)	27,350 (35)	42,600 (25)	54,500 (20)
எஸ்.பி.ஐ.	10,482 (30)	15,262 (30)	28,151 (25)	35,383 (20)
ஏகன் ரெலிகர்	4,650 (45)	5,650 (40)	17,850 (35)	23,800(30)
ஹெச்.டி.எஃப்.சி.	6,742 (30)	9,157 (30)	15,899 (20)	21,742 (15)
ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. புருடென்ஷியல்	12,558 (30)	18,009 (30)	41,982 (30)	57,109 (30)

பாலிசி தொகை 75 லட்சம் ரூபாய்:

நிறுவனம் / பாலிசிதாரரின் வயது	30 வயது	35 வயது	45 வயது	50 வயது
எல்.ஐ.சி.	29,190 (35)	41,025 (35)	63,900 (25)	81,750 (20)
எஸ்.பி.ஐ.	16,263 (30)	22,893 (30)	42,228 (25)	53,074 (20)
ஏகன் ரெலிகர்	6,600 (45)	8,475 (40)	25,050 (35)	33,450 (30)
ஹெச்.டி.எஃப்.சி.	9,270 (30)	12,641 (30)	22,079 (20)	30,337 (15)
ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. புருடென்ஷியல்	16,838 (30)	27,014 (30)	62,971 (30)	85,663 (30)

பாலிசி தொகை 1 கோடி ரூபாய்:

நிறுவனம் / பாலிசிதாரரின் வயது	30 வயது	35 வயது	45 வயது	50 வயது
எல்.ஐ.சி.	38,800 (35)	54,700 (35)	85,200 (25)	1,09,000(20)
எஸ்.பி.ஐ	18,875 (30)	27,715 (30)	53,494 (25)	67,956 (20)
ஏகன் ரெலிகர்	8,400 (45)	10,300 (40)	31,800 (30)	42,400 (25)
ஹெச்.டி.எஃப்.சி.	11,910 (30)	16,180 (30)	28,427 (20)	38,877 (15)
ஐ.சி.ஐ.சி.ஐ. புருடென்ஷியல்	23,993 (30)	34,895 (30)	82,837 (30)	1,13,093 (30)

உபயோகமான சில இணையதளங்கள்:

இன்ஷூரன்ஸ் ஒழுங்குமுறை ஆணையத்தின் இணையதளம்:

www.irda.gov.in

கூடுதல் தகவல்கள் மற்றும் ஒப்பீட்டுக்கு சில இணைய தளங்கள்:

ww.myinsuranceclub.com

www.policybazaar.com

www.insurancepandit.com

www.insuringindia.com

www.healthinsuranceindia.org

www.paisawaisa.com

www.apnapaisa.com

Printed Books

வி.ஐ.பி. பார்வையில்...

ஒரு அப்ளிகேஷனுக்காக பாலிசி எடுக்காதீர்கள். அதனால் யாருக்கும் நன்மை இல்லை. சரியான புரிதலில்லாமல் யாரோ சொன்னார்கள் என்பதால் 'யூலிப்'பில் சிக்கி பணத்தை இழந்தவர்கள் எத்தனையோ பேர்!

உங்களையெல்லாம் பார்த்தால் எனக்குப் பொறாமையாக இருக்கிறது. முதலீடு சம்பந்தமாக நான் படிக்க/முதலீடு செய்யத் துவங்கிய போதெல்லாம் இப்படிப்பட்ட புத்தகங்கள் கிடையாது. மிகக் கடினமான நடையில், ஆங்கிலத்தில் எழுதப்பட்ட வெளிநாட்டுப் புத்தகங்களை மாய்ந்து மாய்ந்து படிக்க வேண்டிய கட்டாயம்.

இப்போது படிப்பது ஒரு சுகம். ஒரு கதை படிப்பதுபோல இந்தப் புத்தகத்தைப் படித்தபோது அதுதான் எனக்குத் தோன்றியது. நமக்கு எவ்வளவு காப்பீடு தேவை, குறைந்த பிரீமியத்தில் அதிக கவரேஜ் பெறுவது எப்படி, ஆபத்துக் காலத்தில் நம் குடும்பத்துக்கு மட்டுமல்லாமல் நமக்கும் உதவக்கூடிய காப்பீடுகள் எவை, எப்படி க்ளெய்ம் பண்ணுவது என்பது போன்ற விஷயங்கள் குறித்து தெளிவாகச் சொல்லப்பட்டுள்ளது இந்தப் புத்தகத்தில்.

நமக்குத் தேவையான மருந்தை, அளவான கேப்ஸ்யூலில் தந்திருக்கிறார் நூலின் ஆசிரியர் [illegible]. இத்துறைக்கும் '[illegible]' அடிப்படையில் ஒரு பொறியியலாளர் என சொன்னால் ஆச்சரியப்படுவீர்கள்தானோ? மிக இலகுவாக எதையும் ஆழமாக ஆராயக் கூடியவர். வாசகர்களுக்குப் புரியும்படியான நடையில் கொடுத்திருக்கிறார்.

மேலும் சினிமா, அரசியல் தவிர, மக்களுக்குத் தேவையான பணம், சேமிப்பு சம்பந்தப்பட்ட அடிப்படையான விஷயங்களை சீரான கட்டமைப்போடு கொண்டு சேர்ப்பதில் விகடனுக்கு இணை விகடன்தான். வாழ்த்துகள்!

– [illegible] வ. நாகப்பன்
நிதி ஆலோசகர்

விகடன் பிரசுரம்

BESTPOLICY... VAAZHKKAI EASY

₹ 60

ISBN 978-81-8476-463-5