

Q1. जीवन बीमा व्यवसाय में यदि कोई व्यक्ति बीमा उत्पाद के प्रीमियम दरों की गणना का काम करता है, तो वह संभव रूप से किसका सदस्य है?

- 1. भारतीय बीमांकिक संस्थान
- 2. भारतीय बीमा संस्थान
- 3. चार्टर्ड बीमा संस्थान
- 4. जोखिम प्रबंधन का बीमा संस्थान

Question was not answered

Q2. अवधि योजना (टर्म प्लान) में यदि संकटपूर्ण रोग आरोही (क्रिटिकल इलनेस राइडर- CI) का दावा किया जाता है तो मौजूदा पॉलिसी के साथ क्या होगा?

- 1. संकटपूर्ण रोग आरोही (क्रिटिकल इलनेस राइडर) CI लाभ समाप्त हो जाएगा
- 2. मौजूदा बीमाकृत राशि से संकटपूर्ण रोग आरोही (क्रिटिकल इलनेस राइडर) CI लाभ कम हो जाएगा।
- 3. संकटपूर्ण रोग आरोही (क्रिटिकल इलनेस राइडर) CI लाभ जारी रहेगा
- 4. पॉलिसी में कोई परिवर्तन नहीं होगा।

Question was not answered

Q3. बीमा का व्यवसाय किससे जुड़ा होता है?

- 1. परिसंपत्ति का भौतिक मूल्य
- 2. परिसंपत्तियों का आर्थिक मूल्य
- 3. परिसंपत्तियों का सैद्धांतिक मूल्य
- 4. परिसंपत्तियों का बाजार मूल्य

Question was not answered

Q4. मिस्टर श्याम का एक 9 वर्ष का बच्चा है। किस उत्पाद को प्राथमिकता नहीं दी जाती है?

- 1. स्वास्थ्य प्लान (हेल्थ प्लान)
- 2. बाल योजना (चाइल्ड प्लान)
- 3. जीवन बीमा
- 4. सेवानिवृत्ति प्लान

Question was not answered

Q5. बीमा का कार्य.....पर काम करता है।

- 1. जोखिम स्थानांतरण (रिस्क ट्रांसफर)
- 2. जोखिम नजर अंदाज करना
- 3. जोखिम निरोध
- 4. उपरोक्त में सभी

Question was not answered

Q6. निम्नांकित में से कौन उस विशेष घटना को सूचित करता है, जो कोई हानि उत्पन्न कर सकती है.....

- 1. खतरा
- 2. खतरा
- 3. शारीरिक खतरा
- 4. अनिश्चितता

Question was not answered

Q7. जीवन बीमा किस आय समूह के लिए महत्वपूर्ण होता?

- 1. युवा
- 2. सेवानिवृत्ति पूर्व
- 3. सेवानिवृत्ति
- 4. बच्चे

Question was not answered

Q8. कुल वार्षिक प्रीमियम रु. 32000 के लिए त्रैमासिक भारण 4 प्रतिशत किया जाता है। अतः वास्तविक प्रीमियम होगा \_\_\_\_।

- 1. 7680
- 2. 9320
- 3. 8320
- 4. 6600

Question was not answered

Q9. क्षतिपूर्ति (इन्डेन्सिटी) का सिद्धांत दर्शाता है.....।

- 1. लाभ कमाने के लिए बीमा नहीं किया जा सकता।
- 2. उच्च जोखिम वाले लोगों द्वारा बीमा नहीं लेना चाहिए।
- 3. राजनेताओं द्वारा बीमा नहीं लिया जाना चाहिए।
- 4. उपरोक्त में सभी।

Question was not answered

Q10. विभिन्न प्रकार के असाइनमेंट क्या होते हैं?

- 1. पूर्ण समनुदेशन (फुल असाइनमेंट) तथा आंशिक समनुदेशन (पार्शियल असाइनमेंट)
- 2. सशर्त और निरपेक्ष समनुदेश (कंडिशनल तथा ऐक्सॉल्यूट असाइनमेंट)
- 3. जीवन समनुदेश (लाइफ असाइनमेंट) तथा सामान्य समनुदेश (जेनरल असाइनमेंट)।
- 4. मानक समनुदेश (स्टैंडर्ड असाइनमेंट) तथा गैर मानक समनुदेश (नॉन-स्टैंडर्ड असाइनमेंट)।

Question was not answered

Q11. श्री संत ने 20 वर्षों के लिए एक एंडाउमेंट पॉलिसी ली। उन्होंने 10 वर्षों के लिए प्रीमियम का भुगतान किया और अब पॉलिसी कार्यरूप में है। इस समय क्या वे ऋण ले सकते हैं?

- 1. श्री संत को कोई ऋण नहीं मिलेगा।
- 2. श्री संत ऋण ले सकते हैं, जो पॉलिसी के समर्पण मूल्य का एक निश्चित प्रतिशत हो सकता है।
- 3. बीमा पॉलिसी में ऋण की कोई अवधारणा नहीं होती।
- 4. ऋण की अनुमति केवल अवधि योजना (टर्म प्लान) में ही दी जाती है।

Question was not answered

Q12. श्रीमती श्वेता अपनी पॉलिसी पर एक ऋण लिया है। बाद में वे लंबे समय तक न तो ऋण चुका सकीं न ही प्रीमियम की राशि। अब उनकी पॉलिसी का क्या होगा?

- 1. पॉलिसी बीमाकर्ता द्वारा जमा कर दी जाएगी।
- 2. पॉलिसी नामित द्वारा जमा की जाएगी।
- 3. पॉलिसी कंपनी द्वारा जमा की जाएगी।
- 4. पॉलिसी वारिस द्वारा जमा की जाएगी।

Question was not answered

Q13. अनुबंध, बीमाकर्ता तथा प्रस्तावक के बीच तब संपन्न होता है, जब \_\_\_\_\_।

- 1. बीमाकर्ता द्वारा एक प्रस्ताव को स्वीकार्य किया जाता है।
- 2. पॉलिसी दस्तावेज पर बीमाकर्ता द्वारा मुहर लगाई जाती है।
- 3. पॉलिसी धारक द्वारा पॉलिसी दस्तावेज प्राप्त किया जाता है।
- 4. बीमाकर्ता ने दूसरा प्रस्ताव दिया है।

Question was not answered

Q14. निर्धारित/ डीमड प्रीमियम का भुगतान कब किया जाना चाहिए?

- 1. जब बीमाकृत बीमाकर्ता के नाम चेक देता है।
- 2. जब बीमाकर्ता के खाते में चेक की राशि जमा की जाती है।
- 3. चेक जब बीमाकर्ता के कार्यालय में जमा किया जाता है।
- 4. चेक जब बीमाकर्ता द्वारा पोस्ट/कूरियर किया जाता है।

Question was not answered

Q15. कौन सा मुख्य घटना या नतीजा किसी बीमा अनुबंध को एक वैध अनुबंध नहीं बनाता है?

- 1. परिस्थितियां विधि सम्मत हैं।
- 2. पॉलिसीधारकों द्वारा तथ्यों का प्रस्तुतीकरण सही है।
- 3. बीमाकृत व्यक्ति वयस्क है।
- 4. पॉलिसी से कोई बीमा योग्य रुचि नहीं जुड़ी है।

Question was not answered

Q16. अधिकतम लाइव कवर:

- 1. 20 गुना वार्षिक वेतन
- 2. 500000
- 3. 1500000
- 4. 4000000

Question was not answered

Q17. जब एक निरक्षर व्यक्ति कोई पॉलिसी लेना चाहता है \_\_\_\_\_

- 1. उसके बाएं अंगूठे की छाप ली जाती है तथा इसे एक तीसरे पक्ष द्वारा अनुप्रमाणित किया जाता है।
- 2. अंगूठे की छाप ली जाती है और सलाहकर को इसे अनुप्रमाणित करना होता है।
- 3. अंगूठे की छाप पर्याप्त होती है तथा इसे अनुप्रमाणित करने की आवश्यकता नहीं होती।
- 4. निरक्षर व्यक्ति का एक संबंधी उसकी ओर से हस्ताक्षर करेगा।

Question was not answered

Q18. श्रीमान फ़िरोज ने 4 करोड़ रु. के एक बीमा कवर के लिए आवेदन किया है। कंपनी यह आवेदन स्वीकार करे या नहीं यह केवल निम्न में से एक एजेंसीज़ से पृष्टि किए जाने के बाद ही तय किया जा सकता है:

- 1. वित्तीय जांच एजेंसियां
- 2. विशेषीकृत जांच एजेंसियां
- 3. क्रेडिट (श्रेय) योग्य जांच एजेंसियां
- 4. बीमा निवेश एजेंसियां

Question was not answered

Q19. किसी उत्पाद का लाभ बताने के लिए बीमा सलाहकार द्वारा.....

- 1. ग्राहक को उत्पाद विवरणिका प्रदान करना चाहिए।
- 2. ग्राहक को लाभ चित्रांकन दस्तावेज प्रदान करना चाहिए है।
- 3. ग्राहक को नियम तथा शर्तें प्रदान करना चाहिए।
- 4. ग्राहक को वेबसाइट का पता देना चाहिए।

Question was not answered

Q20. जहां वार्षिक रूप से बढ़ने वाली फ्लेक्सिबल प्रीमियम किसी जीवन बीमा पॉलिसी के तहत संचालित होती है, सामान्यतः वृद्धि की कौन सी दर लागू होगी?

- 1. 2.5 प्रतिशत
- 2. 3 प्रतिशत
- 3. 5 प्रतिशत
- 4. 7.5 प्रतिशत

Question was not answered

Q21. गौतम एक किसान विकास पत्र खरीदना चाहता है। इसे खरीदने का सबसे अच्छा स्थान क्या होगा?

- 1. बैंक
- 2. बीमा कंपनियां
- 3. डाकघर
- 4. शेयर बाजार

Question was not answered

Q22. वेतन के रूप में रौनक 80,000 रु. प्रति महीने कमाता है। उसने 500000 रु. का गृह ऋण ले रखा है। बैंक द्वारा ऋण की राशि की वसूली के लिए ईएमआई की अधिकतम राशि कितनी होगी।

- 1. 32000 रु. प्रति महीना
- 2. 24000 रु. प्रति महीने
- 3. 40000 रु. प्रति महीने
- 4. 48000 रु. प्रति महीने

Question was not answered

Q23. बीमा लोकपाल की अवस्थिति के बारे में जानकारी, पॉलिसी दस्तावेज के किस खंड में लिखी गई थी?

- 1. परिचालन योग्य उपबंध (ऑपरेटिव उपबंध)
- 2. सत्यापन
- 3. सूचना विवरण (इंफॉर्मेशन स्टेटमेंट)
- 4. अनुमोदन

Question was not answered

Q24. म्यूचुअल फंड योजना को कौन कायम रखता है?

- 1. म्यूचुअल फंड प्रबंधन सोसाइटी
- 2. म्यूचुअल फंड प्रबंधन प्रणाली
- 3. परिसंपत्ति प्रबंधन कंपनी।
- 4. परिसंपत्ति रखरखाव कंपनी लिमिटेड।

Question was not answered

Q25. समय बचत खाता किसके द्वारा जारी किया जाता है?

- 1. डाकघर
- 2. बैंक
- 3. म्यूचुअल फंड
- 4. जीवन बीमा कंपनी

Question was not answered

Q26. विनोद एक बीमा एजेंट होने के नाते अपने ग्राहक रमेश को किस विधि से सहायता प्रदान कर सकता है?

- 1. उसे आपातकालीन निधि प्रदान कर
- 2. उत्पाद को रमेश की वित्तीय आवश्यकता से मेल करना।
- 3. उच्च वापसी वाले उत्पाद की सलाह देना।
- 4. उद्देश्यपूर्ण और आवश्यकता आधारित तरीके से डिसकोर्स बचत।

Question was not answered

Q27. यदि एजेंट की अनुशांसा को ग्राहक द्वारा अस्वीकृत कर दिया जाता है, तो एजेंट को क्या करना चाहिए?

- 1. ग्राहक को प्रस्ताव आवेदन-पत्र भरने के लिए कहना चाहिए।
- 2. इनकार करने के कारणों का पता लगाना चाहिए।
- 3. अपनी सलाह को मानने के लिए ग्राहक को समझाना चाहिए।
- 4. ग्राहक को अपनी सलाह मानाने के लिए मजबूर करने की कोशिश करनी चाहिए।

Question was not answered

Q28. श्री सुरेश एक पेंशन प्लान खरीदता है और अपने पेंशन निधि में 9,00,000 रु. जमा करता है। वह पेंशन प्राप्त करने से पहले विनिमय (कम्यूटेशन) लाभ का इस्तेमाल करना चाहता है। श्री सुरेश कम्यूटेशन (विनिमय) के रूप में कितनी राशि की निकासी कर सकता है?

- 1. 3 00,000 रु.
- 2. 4, 50,000 रु.
- 3. 90,000 रु.
- 4. 4, 85, 468 रु.

Question was not answered

Q29. श्री रमाकांत 35 वर्ष के हैं। उन्होंने 20 वर्षों के लिए सेवानिवृत्ति प्लान खरीदा। इस प्रकार के पेंशन प्लान को .....कहते हैं।

- 1. तत्काल वार्षिकी (इमिडिएट ऐन्युइटी)
- 2. जीवन वार्षिकी (लाइफ ऐन्युइटी)
- 3. विलम्बित वार्षिकी (डिफर्ड ऐन्युइटी)
- 4. संयुक्त जीवन वार्षिकी (ज्वॉइंट लाइफ ऐन्युइटी)

Question was not answered

Q30. श्री रोहित अपने परिवार और अपने बुजुर्ग माता-पिता के लिए एक स्वास्थ्य बीमा योजना लेना चाहता है। उसके लिए सबसे अच्छी योजना कौन से होगी?

- 1. समूह परिवार स्वास्थ्य बीमा योजना (ग्रुप फैमिली हेल्थ इंश्युरेंस प्लान)
- 2. परिवार स्वास्थ्य बीमा योजना (फैमिली हेल्थ इंश्युरेंस प्लान)
- 3. परिवार चल पूंजी स्वास्थ्य बीमा योजना (फैमिली फ्लोटर स्वास्थ्य बीमा प्लान)
- 4. परिवार स्वास्थ्य लाभ योजना (फैमिली हेल्थ बेनिफिट प्लान)

Question was not answered

Q31. वित्तीय योजना के संदर्भ में, वास्तविक आवश्यकता और महसूस (पर्सीब्ड) आवश्यकता के बीच के अंतर को बेहतर तरीके से कैसे व्याख्यायित किया जाता है?

- 1. वास्तविक आवश्यकता वित्तीय आवश्यकता है और महसूस की गई आवश्यकता गैर-वित्तीय आवश्यकता है।
- 2. वास्तविक आवश्यकता सच्ची आवश्यकता है और महसूस की गई आवश्यकता ग्राहक के विचार और इच्छा पर आधारित होती है।
- 3. वास्तविक आवश्यकता की पहचान एजेंट द्वारा की जाती है और महसूस की गई आवश्यकता की पहचान ग्राहक द्वारा की जाती है।
- 4. वास्तविक आवश्यकताएं वे होती हैं जो उद्देश्यों को संतुष्ट करती हैं और महसूस की गई आवश्यकताएं वे होती हैं जो उद्देश्यों को संतुष्ट नहीं करती हैं।

Question was not answered

Q32. स्वास्थ्य बीमा पॉलिसी धारक का अस्पताल में इलाज होता है जिसमें बिना नकदी (कैसलेस) सुविधा नहीं है। पॉलिसी धारक किस प्रकार लाभांशित होगा?

- 1. खर्च करता है और दावा बीमाकर्ता से प्राप्त करता है
- 2. TPA के रूप में उस अस्पताल को शामिल करने की आवश्यकता होती है।
- 3. दावे की आवश्यकता नहीं है।
- 4. अन्य बीमाकर्ता से अदला-बदले की आवश्यकता नहीं है।

Question was not answered

Q33. किसी व्यक्ति की आतु जितनी काम होती है, उसकी क्षमता भी .....होगी।

- 1. कम
- 2. उच्चतम
- 3. अधिक चुस्त
- 4. उत्कृष्ट

Question was not answered

Q34. तथ्य की जानकारी लेने के दौरान, ग्राहक की आवश्यकता को पहचानने के बाद का चरण क्या होगा?

- 1. ग्राहक की आवश्यकता की मात्रा का निर्धारण
- 2. ग्राहक की आवश्यकताओं को प्राथमिकता देना
- 3. उत्पाद की सलाह देना
- 4. प्रस्ताव फॉर्म भरना

Question was not answered

Q35. परिवार चल पूंजी (फैमिली फ्लोटर) स्वास्थ्य बीमा प्लान के संदर्भ में निम्नलिखित में से क्या सही है?

- 1. परिवार चल पूंजी योजना (फैमिली फ्लोटर प्लान) वैसा ही जैसा कोई व्यक्तिगत प्लान।
- 2. इस योजना के अंतर्गत केवल पति/पत्नी या स्वयं को शामिल किया जा सकता है।
- 3. इस प्लान के अंतर्गत लोगों की कोई भी संख्या शामिल की जा सकती है।
- 4. बीमा सुरक्षा में परिवार के सदस्यों द्वारा किसी भी अनुपात में सहभागिता की जा सकती है।

Question was not answered

Q36. यदि ग्राहक उसके लिए दी गई संस्तुतियों को मानने को इच्छुक नहीं दिखे तो एजेंट को चाहिए

- 1. कि वह उत्पाद तुरंत लेने के लिए उसपर दबाव डाले
- 2. सलाह नहीं स्वीकारने के कारण जानने की कोशिश करे।
- 3. ग्राहक से भविष्य की तारीख पता करे।
- 4. एक बार फिर से रिब्यू करे।

Question was not answered

**Q37. बीमा ब्रोकर्स एसोसिएशन ऑफ इंडिया के अनुसार बीमाकर्ता और ब्रोकर के बीच सबसे उपयुक्त संबंध कौन सा होता है?**

- 1. बीमा ब्रोकर ग्राहक का प्रतिनिधित्व करता है और बीमाकर्ता द्वारा ब्रोकर को पारिश्रमिक प्रदान किया जाता है।
- 2. ग्राहक ब्रोकर का प्रतिनिधित्व करता है और बीमाकर्ता ब्रोकर को पारिश्रमिक देता है।
- 3. बीमाकर्ता द्वारा ग्राहक का प्रतिनिधित्व भी किया जाता है और ब्रोकर को पारिश्रमिक भी देता है।
- 4. ब्रोकर केवल ग्राहक को सेवा प्रदान करता है।

Question was not answered

**Q38. ग्राहक की सभी चिंताओं को दूर कर देने के बाद भी यदि उसके द्वारा संस्तुतियों को खारिज कर दिया जाए तो सलाहकार को चाहिए**

- 1. कि वह ग्राहक को पॉलिसी खरीदने के लिए प्रेरित करे।
- 2. किसी सन्दर्भ (रिफरेंस) के बारे में पूछना जो वित्तीय नियोजन के बारे में इच्छुक हो।
- 3. कभी भी दुबारा ग्राहक से संपर्क नहीं करना।
- 4. कुछ नहीं करना चाहिए।

Question was not answered

**Q39. बीमा सलाहकार के रूप सतीश द्वारा अपने ग्राहक रमेश को पॉलिसी की संस्तुति में क्या उपयुक्त होगा?**

- 1. सतीश को इस बात की जांच करनी चाहिए कि रमेश की प्रतिबद्धता कितनी है।
- 2. सतीश को किसी खास पॉलिसी की संस्तुति के पक्ष में पर्याप्त कारण बताने चाहिए।
- 3. सतीश को संस्तुति के स्वीकरण या अस्वीकरण की जांच करनी चाहिए।
- 4. उसे उन सभी पॉलिसी को जमा करने की सलाह देनी चाहिए जो उसने सतीश से न खरीदी हो।

Question was not answered

**Q40. दावा के भुगतान के समय एक क्षति पूर्ति बॉन्ड (इनडेमनिटी बॉन्ड) हस्ताक्षर किया गया। इससे पता चलता है कि पॉलिसी-**

- 1. खो चुकी थी।
- 2. चुकता थी।
- 3. समाप्त हो चुकी थी।
- 4. जमा की गई थी।

Question was not answered

**Q41. आमतौर पर बीमा कंपनी किसी जालसाजी या गलत निरूपण (मिसरिप्रेजेंटेशन) की स्थिति में प्रीमियम नहीं रखती। फिर भी, निम्नलिखित में से किस परिस्थिति में बीमाकर्ता द्वारा बीमाधारक के प्रीमियम की राशि रख ली जा सकती है?**

- 1. छलपूर्ण दावा (फ्रॉडुलेंट क्लेम)
- 2. अविवाद्यता उपबंध (इंडिस्प्यूटेबिलिटी क्लॉज)
- 3. समाधान प्रक्रिया (रिट्रेसल प्रॉसीजर)
- 4. लोकपाल का विलंबित निर्णय

Question was not answered

**Q42. श्री चिंतामणि ने 2 मार्च 2010 को ABC कंपनी से एक पॉलिसी ली लेकिन दुर्भाग्य से 18 अगस्त 2010 को उसकी मृत्यु हो गई। उसके मृत्यु दावा को माना जाएगा-**

- 1. सामान्य मृत्यु दावा
- 2. समयपूर्व मृत्यु दावा
- 3. असामान्य मृत्यु दावा

- 4. अप्राकृतिक मृत्यु दावा

Question was not answered

**Q43. एजेंट की जिम्मेदारी और कर्तव्य खत्म हो जाते हैं**

- 1. जब ग्राहक की पॉलिसी जारी हो जाने के बाद।
- 2. जब ग्राहक की आवश्यकताएं तय हो जाएं।
- 3. जब नामित बदल जाए।
- 4. जब परिपक्वता /दावा का निबटारा हो जाए।

Question was not answered

**Q44. यदि कोई केस पहले से ही उपभोक्ता फोरम के पास है तो लोकपाल द्वारा**

- 1. संस्तुति की जा सकती है
- 2. उपभोक्ता फोरम में संयुक्त निर्णय दिया जा सकता है।
- 3. केस को खारिज किया जा सकता है।
- 4. निर्णय दिया जा सकता है।

Question was not answered

**Q45. यदि किसी दावा के निबटारे में बीमाकर्ता द्वारा विलंब किया जाता है तो बीमाकर्ता द्वारा उस दावा के लिए ब्याज का भुगतान दावा दायर किए जाने के कितने दिनों के अन्दर किया जाना चाहिए?**

- 1. 10 दिन
- 2. 20 दिन
- 3. 30 दिन
- 4. 60 दिन

Question was not answered

**Q46. आईआरडीए के नियमों के अनुसार किसी बीमा सलाहकार को पहले वर्ष के कमीशन के लिए अधिकतम कितना प्रतिशत देय होता है?**

- 1. 30 प्रतिशत
- 2. 35 प्रतिशत
- 3. 40 प्रतिशत
- 4. 45 प्रतिशत

Question was not answered

**Q47. समूह बीमा निम्नलिखित संबंध में किया जाएगा-**

- 1. नियोक्ता-कर्मचारी
- 2. पति-पत्नी
- 3. परिवार-जन
- 4. समाज के सदस्य

Question was not answered

**Q48. बीमा लोकपाल की नियुक्ति ..... के हितों की रक्षा के लिए की गई है।**

- 1. पॉलिसीधारक
- 2. शेयरधारक
- 3. बीमाकर्ता



- 4. सामान्य बीमाकर्ता

Question was not answered

**Q49. निम्नलिखित कथनों में कौन सा अनैतिक आचरण नहीं है?**

- 1. बीमा पॉलिसियों का अति विक्रय।
- 2. बीमा पॉलिसियों का अल्पविक्रय
- 3. ग्राहक को पॉलिसी के बारे में सभी विवरण देना।
- 4. चर्निंग

Question was not answered

**Q50. बीमा सलाहकार शंकर ने अमर को एक अवधि बीमा पॉलिसी और यूनिट-लिंक्ड बीमा पॉलिसी (ULIP) दिलाई। अमर गैर-शादीशुदा हैं और उसका कोई आश्रित नहीं है। इस लिहाज से, शंकर के कार्य को माना जा सकता है-**

- 1. बीमा पॉलिसी का अल्प विक्रय (अंडरसेलिंग)।
- 2. मंथन (चर्निंग)
- 3. बीमा पॉलिसियों का अतिविक्रय
- 4. सलाहकार का नैतिक व्यवहार