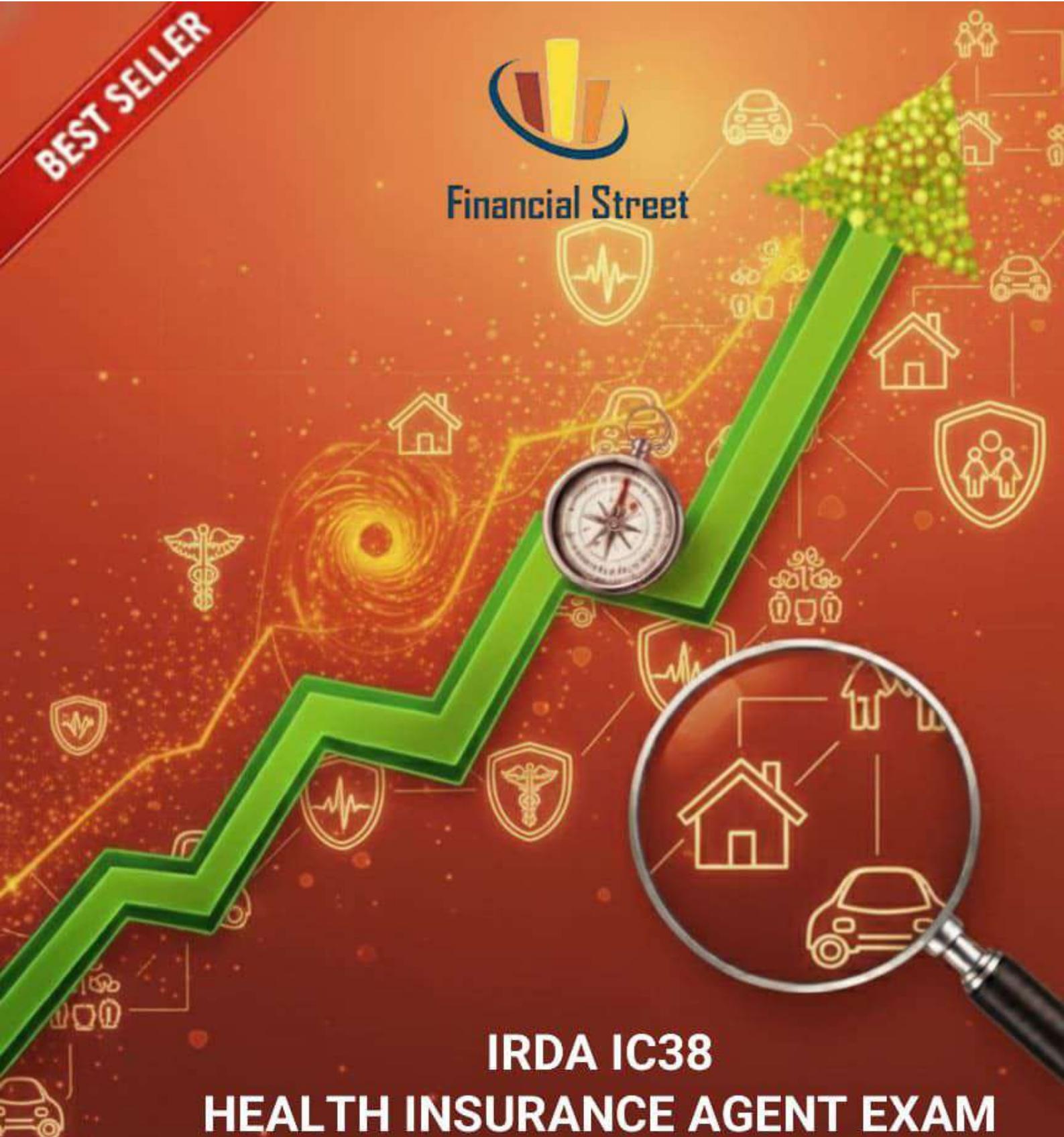


BEST SELLER



Financial Street



IRDA IC38
HEALTH INSURANCE AGENT EXAM
MOCK TEST HINDI

2026 Edition



Why Financial Street

- 1 Get MCQ(Multiple Choice Question) in PDF
- 2 Delivery(PDF) With in 5 Min In Your Email Account
- 3 Easy to Study on Desktop/Mobile
- 4 Easy to Study Offline/Online
- 5 Clear Your Exam in Very First Attempt
- 6 Excellent Passing/Success Rate
- 7 Give Exam with High Confidence
- 8 Regularly Updated
- 9 Variety of Question & Answers
- 10 Join Free Demo

Secured & Verified BY



Testimonial

"I like the quality and format of the IC 38 Health Insurance mock test. It was comprehensive in the topics it touched upon, and the explanations allowed me to link theory to real-life situations. Practicing using this mock test made me feel more confident about the material, and it definitely improved my accuracy. It's a must-do for anyone trying to pass the IC 38 exam!"

*Manish Jain (Pune)
Insurance Advisor*

Limited Time Offer

 [Buy IRDA IC38 Health Insurance Mock Test Hindi](#)

 [Get Free Stock Market Premium Course \(Videos\)](#)

Save 12000/- Rs.
(No Hidden Fees)

प्रश्न 1: भारत के किस भाग में बाबिलोनियन व्यापारियों की तरह बॉटमेरी ऋणों जैसी प्रथा प्रचलित थी?

- A- सूरत
- B- भरुच
- C- A और B दोनों
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: C

व्याख्या: भरुच और सूरत में बाबिलोनियन व्यापारियों की तरह बॉटमेरी ऋण जैसी प्रथा प्रचलित थी।

प्रश्न 2: भारत में स्थापित की गई पहली भारतीय बीमा कंपनी कौन-सी थी?

- A- बॉम्बे म्यूचुअल एश्योरेंस सोसाइटी लिमिटेड
- B- ट्राइटन इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड
- C- ओरिएंटल लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड
- D- नेशनल इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड

उत्तर: A

व्याख्या: बॉम्बे म्यूचुअल एश्योरेंस सोसाइटी लिमिटेड 1870 में मुंबई में स्थापित की गई पहली भारतीय बीमा कंपनी थी।

प्रश्न 3: बीमा के संदर्भ में 'पेरिल' (Peril) शब्द का क्या अर्थ है?

- A- बीमा प्रीमियम
- B- बीमित हानि राशि
- C- जोखिम की संभावना
- D- जोखिम घटना का कारण

उत्तर: D

व्याख्या: जोखिम घटना का कारण 'पेरिल' कहलाता है।

प्रश्न 4: बीमा में व्यक्तिगत योगदान को क्या कहा जाता है?

- A- किश्त
- B- प्रीमियम
- C- पूलिंग
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: B

व्याख्या: बीमा में बीमाकर्ता विभिन्न व्यक्तियों से व्यक्तिगत योगदान (प्रीमियम) एकत्र करता है जिससे एक कोष तैयार होता है।

प्रश्न 5: निम्नलिखित में से कौन प्रत्यक्ष और मापनीय होता है?

- A- जोखिम का प्राथमिक बोझ
- B- जोखिम का द्वितीयक बोझ
- C- A और B दोनों
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: A

व्याख्या: जोखिम का प्राथमिक बोझ प्रत्यक्ष और मापनीय होता है तथा बीमा द्वारा इसकी भरपाई आसानी से की जा सकती है।

प्रश्न 6: नुकसान की स्थिति से बचकर जोखिम को नियंत्रित करना क्या कहलाता है?

- A- जोखिम समाप्ति
- B- जोखिम से बचाव
- C- जोखिम का प्रतिधारण
- D- जोखिम में कमी

उत्तर: B

व्याख्या: नुकसान की स्थिति से बचकर जोखिम को नियंत्रित करना जोखिम से बचाव कहलाता है।

प्रश्न 7: निम्नलिखित कथन पर विचार करें और बताएं कि यह सत्य है या असत्य?

कथन: जोखिम वित्त पोषण या तो आत्म वित्तपोषण के माध्यम से जोखिम प्रतिधारण या किसी अन्य पक्ष को स्थानांतरित करके किया जा सकता है।

A- सत्य

B- असत्य

उत्तर: A

व्याख्या: जोखिम वित्त पोषण निम्नलिखित तरीकों से किया जा सकता है:

- आत्म वित्तपोषण द्वारा जोखिम प्रतिधारण
- किसी अन्य पक्ष को जोखिम का स्थानांतरण

प्रश्न 8: भारत में बीमा क्षेत्र में IGMS का पूर्ण रूप क्या है?

A- इंश्योरेंस ग्रीवांस मैनेजमेंट सिस्टम

B- इंटरनल ग्रीवांस मॉनिटरिंग सर्विस

C- इंटीग्रेटेड ग्रीवांस मैनेजमेंट सिस्टम

D- इंटरनल ग्रीवांस मैनेजमेंट सिस्टम

उत्तर: C

व्याख्या: IRDA ने उद्योग में शिकायत निवारण की निगरानी के लिए एकीकृत शिकायत

प्रबंधन प्रणाली (IGMS) शुरू की है।

प्रश्न 9: विश्वास के तत्व कौन-कौन से हैं?

- A- आकर्षण
- B- उपस्थित होना
- C- संचार
- D- उपरोक्त सभी

उत्तर: D

व्याख्या: विश्वास के तत्व हैं - आकर्षण, उपस्थित होना, संचार।

प्रश्न 10: स्वास्थ्य के निर्धारक कौन से हैं?

- A- जीवनशैली कारक
- B- पर्यावरणीय कारक
- C- आनुवांशिक कारक
- D- उपरोक्त सभी

उत्तर: D

व्याख्या: स्वास्थ्य के निर्धारक हैं - जीवनशैली कारक, पर्यावरणीय कारक, आनुवांशिक कारक।

प्रश्न 11: ASHA का क्या अर्थ है?

- A- मान्यता प्राप्त सामाजिक स्वास्थ्य कार्यकर्ता
- B- लागू सामाजिक स्वास्थ्य कार्यकर्ता
- C- वैकल्पिक सामाजिक स्वास्थ्य कार्यकर्ता
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: A

व्याख्या: ASHA का अर्थ है मान्यता प्राप्त सामाजिक स्वास्थ्य कार्यकर्ता।

प्रश्न 12: निम्न में से कौन भारत में स्वास्थ्य सेवा की श्रेणी नहीं है?

- A- प्राथमिक स्वास्थ्य सेवा
- B- द्वितीयक स्वास्थ्य सेवा
- C- तृतीयक स्वास्थ्य सेवा
- D- केंद्रीय स्वास्थ्य सेवा

उत्तर: D

व्याख्या: भारत में स्वास्थ्य सेवाएं तीन श्रेणियों में विभाजित हैं - प्राथमिक, द्वितीयक और तृतीयक स्वास्थ्य सेवाएं।

प्रश्न 13: TPA का क्या अर्थ है?

- A- थर्ड पार्टी एश्योरेंस
- B- ट्रिपल पार्टी एडमिनिस्ट्रेटर
- C- थर्ड पार्टी एडमिनिस्ट्रेटर
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: C

व्याख्या: TPA का अर्थ है थर्ड पार्टी एडमिनिस्ट्रेटर।

प्रश्न 14: क्षतिपूर्ति नीति के अंतर्गत दावे कैसे किए जा सकते हैं?

- A- कैशलेस दावा
- B- प्रतिपूर्ति दावा
- C- A और B दोनों
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: C

व्याख्या: क्षतिपूर्ति नीति के अंतर्गत दावे या तो कैशलेस हो सकते हैं या प्रतिपूर्ति के रूप में।

प्रश्न 15: निम्नलिखित में से IRDAI का उद्देश्य क्या है?

- A- बीमा क्षेत्र में व्यवस्था बनाए रखना
- B- बीमाधारकों के हितों की रक्षा
- C- बीमा कंपनियों की दीर्घकालिक वित्तीय स्थिरता सुनिश्चित करना
- D- उपरोक्त सभी

उत्तर: D

व्याख्या: IRDAI के उद्देश्य हैं: बीमा क्षेत्र में व्यवस्था बनाए रखना, बीमाधारकों के हितों की रक्षा करना और बीमाकर्ताओं की दीर्घकालिक वित्तीय स्थिति सुनिश्चित करना।

प्रश्न 16: अंडरराइटिंग की प्रक्रिया क्या है?

- A- जोखिम चयन
- B- जोखिम मूल्य निर्धारण
- C- A और B दोनों
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: C

व्याख्या: अंडरराइटिंग वह प्रक्रिया है जिसमें जोखिम का चयन और मूल्य निर्धारण किया जाता है।

प्रश्न 17: चिकित्सा बीमा उत्पाद के वापस लिए जाने से संबंधित निम्नलिखित कथन पर विचार करें और बताएं कि यह सत्य है या असत्य?

कथन: वापस लिया गया उत्पाद संभावित ग्राहकों को पेश किया जा सकता है।

- A- सत्य
- B- असत्य

उत्तर: B

व्याख्या: चिकित्सा बीमा उत्पाद के वापस लिए जाने की स्थिति में, उस उत्पाद को संभावित ग्राहकों को पेश नहीं किया जा सकता।

प्रश्न 18: अंडरराइटिंग का उद्देश्य क्या है?

A- प्रतिकूल चयन को रोकना

B- जोखिम को वर्गीकृत करना

C- A और B दोनों

D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: C

व्याख्या: अंडरराइटिंग के दो मुख्य उद्देश्य हैं:

- प्रतिकूल चयन को रोकना

- जोखिम को वर्गीकृत करना और उनके बीच न्यायसंगतता बनाए रखना

प्रश्न 19: चिकित्सा बीमा के मामले में, अंडरराइटिंग करते समय निम्न में से कौन-सा जोखिम वर्गीकरण नहीं है?

A- मानक जोखिम

B- पसंदीदा जोखिम

C- अस्वीकृत जोखिम

D- स्थायी जोखिम

उत्तर: D

व्याख्या: चिकित्सा बीमा में जोखिम वर्गीकरण इस प्रकार हैं: मानक जोखिम, पसंदीदा जोखिम, अस्वीकृत जोखिम, और उप-मानक जोखिम। "स्थायी जोखिम" कोई वर्ग नहीं है।

प्रश्न 20: निम्नलिखित में से कौन अलग हैं?

- A- गंभीर बीमारी नीति
- B- भयावह रोग कवर
- C- ट्रॉमा केयर कवर
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: D

व्याख्या: गंभीर बीमारी नीति को भयावह रोग कवर या ट्रॉमा केयर कवर भी कहा जाता है –

ये सभी एक ही प्रकार के बीमा उत्पाद के नाम हैं।

प्रश्न 21: निम्नलिखित में से कौन स्वास्थ्य बीमा उत्पाद की श्रेणी हैं?

- A- क्षतिपूर्ति कवर
- B- निश्चित लाभ कवर
- C- गंभीर बीमारी कवर
- D- उपरोक्त सभी

उत्तर: D

व्याख्या: स्वास्थ्य बीमा उत्पादों को मुख्यतः तीन श्रेणियों में विभाजित किया जा सकता है:

क्षतिपूर्ति कवर, निश्चित लाभ कवर और गंभीर बीमारी कवर।

प्रश्न 22: निम्नलिखित कथन पर विचार करें और बताएं कि यह सत्य है या असत्य?

कथन: यह बीमाकर्ता का कानूनी दायित्व है कि वह बीमित व्यक्ति को उसकी पॉलिसी समाप्त होने से पहले सूचित करे।

A- सत्य

B- असत्य

उत्तर: B

व्याख्या: यह बीमाकर्ता का कानूनी दायित्व नहीं है कि वह बीमित व्यक्ति को पॉलिसी की समाप्ति से पहले सूचित करे।

प्रश्न 23: निम्नलिखित कथन पर विचार करें और बताएं कि यह सत्य है या असत्य?

कथन: बीमा अधिनियम के अनुसार, प्रीमियम अग्रिम में नहीं लिया जाना चाहिए।

A- सत्य

B- असत्य

उत्तर: B

व्याख्या: बीमा अधिनियम के अनुसार, प्रीमियम को अग्रिम में जमा किया जाना चाहिए, तभी बीमा सुरक्षा शुरू होती है।

प्रश्न 24: प्रस्ताव की जांच कर उसे स्वीकार करने का निर्णय लेने की प्रक्रिया को क्या कहते हैं?

- A- जोखिम विश्लेषण
- B- जोखिम मूल्यांकन
- C- अंडरराइटिंग
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: C

व्याख्या: प्रस्ताव की जांच कर यह तय करने की प्रक्रिया कि बीमा स्वीकार किया जाए या नहीं, अंडरराइटिंग कहलाती है।

प्रश्न 25: स्वास्थ्य बीमा नीति में मानक घोषणा का प्रारूप किसने निर्धारित किया है?

- A- SEBI
- B- IRDAI
- C- यह निर्धारित नहीं किया गया है
- D- उपरोक्त में से कोई नहीं

उत्तर: B

व्याख्या: IRDAI ने स्वास्थ्य बीमा नीति में मानक घोषणा के प्रारूप को निर्धारित किया है।



TIMES OF INDIA

Vikas Sharma
Founder
Financial Street



Youth in India Embrace Stock Market Investments

The financial world is changing so fast and everyone wants to be on the profit side. That's why individual investors and students regularly take investor awareness programmes. Recently, IAP was conducted at a private management college in Gwalior where individual investors and management students learn about the post-effect of covid-19 on jobs economy and investment.

As we all know, The Covid-19 pandemic was the worst crisis since World War-2. Financial, social, and other consequences of COVID-19 will remain for many years. But as we know, everything has its pros and cons. In Indian History, for the first time ever, Demat Account across 10 Core. The Coronavirus badly hit the stock market all over the world, but the Indian economy witnessed a new investment trend. According to the data. Before Covid-19 in March 2020, there were 4 crore demat accounts and only in 2-3 years 6 crores of new accounts were reported.

As a country with the largest young population, expecting a booming economy, Indian young investors show an unprecedented degree of financial prudence. Most young investors directly invest in the market, without having proper knowledge.

You must have heard of Rakesh Jhunjhunwala and Warren Buffet, we know them as a big bull. They have made billions of dollars in the financial market. They used time as money and converted their money into wealth.

Benjamin Graham, known as the 'Father of Investment,' famously stated, "Investing in knowledge yields the most profitable interest."

According to NSE, 80 to 90 percent of investors lose their hard-earned money in option and day trading. Beware of fraud on YouTube and telegram channels. Atleast invest 10% in education of your investment.

HOW TO SELECT A MULTI-BAGGER STOCK?

Before selecting a multi-bagger stock, investors must investigate the business.

HERE ARE SOME KEY FACTORS FOR SELECTING MULTI-BAGGER STOCKS:

- **Strong Management:** A business cannot succeed without strong management. Look at multiple aspects, like diversion of funds, pledging of shares, board independence, discipline, and obligation.
- **Promoter Holding:** Find a stock that has good promoter holding which shows promoter confidence in their business.
- **Good Earning:** An investor earns money when the company makes profits. Keep your eyes on the PE ratio and EPS.

Another crucial element lies in the marginal allocation of funds. Utilising technical analysis for enhanced timing and upholding a robust risk management strategy are imperative. For instance, a group of acquaintances invested 1,000 rupees in [REDACTED] in 1980, which burgeoned to 1894 crores by 2021.



तीन साल में ढाई गुना बढ़े डीमैट एकाउंट पहले पढ़ें फिर निवेश की सोचें, वरना हो सकता है नुकसान

एक्सपर्ट स्टोरी



विकास शर्मा
फाउंडर
फाइंडेशियल स्ट्रॉट

मल्टी बैगर स्टॉक कैसे चुनें

मजबूत प्रबंधन- कोई व्यवसाय

मजबूत प्रबंधन के बिना सफल नहीं हो सकता। कई फहलों फंड का डायर्जन, शेरों को गिरवी रखना, बोर्ड की स्वतंत्रता, अनुशासन व दायित्व पर गौर करें।

प्रमोटर होलिंग- ऐसा स्टॉक दूंदें, जिसमें अच्छी प्रमोटर होलिंग हो जो प्रमोटर को उनके व्यवसाय में विश्वास दिखाता हो।

अच्छी कमाई- एक निवेशक तब पैसा कमाता है, जब कंपनी मुनाफा कमाती है। पीई अनुपात और ईपीएस पर अपनी नजर रखें।

आपने राकेश झुनझुनवाला और वौरेन बफेट का नाम तो सुना ही होगा। इन्हें हम बिंग बुल के नाम से भी जानते हैं। उन्होंने वित्तीय बाजार में अरबों डॉलर की संपत्ति बनाई है। उन्होंने समय का उपयोग धन के रूप में किया और आपने धन को संपत्ति में बदल दिया। पिछले तीन वर्षों से युवा निवेशकों को शेयर बाजार में रुचि लेते देखा है। करोरोना ने पूरी दुनिया के शेयर बाजार को बुरी तरह प्रभावित किया, लेकिन भारतीय अर्थव्यवस्था में निवेश का नया रुझान देखने को मिला। आंकड़ों के मुताबिकमार्च 2020 में 4 करोड़ डीमैट खाते थे और वहीं वर्तमान में 10 करोड़ से अधिक डीमैट खाते खुल चुके हैं।

निवेश का 10 प्रतिशत शिक्षा में खर्च करें : एनएसई के मुताबिक 80 से 90 फीसदी निवेशक ऑप्शन और डे ट्रेडिंग में अपनी मेहनत की कमाई गंवा देते हैं। यूट्यूब और टेलीग्राम चैनलों पर धोखाधड़ी से सावधान रहें। अपने निवेश का कम से कम 10 प्रतिशत शिक्षा में निवेश करें।

बढ़ती अर्थव्यवस्था के युवा दिखा रहे प्रतिभा

सबसे बड़ी युवा आबादी वाले देश के रूप में तेजी से बढ़ती अर्थव्यवस्था की उम्मीद करते हुए भारतीय युवा निवेशक अपनी प्रतिभा दिखाते हैं। अधिकांश निवेशक उचित जानकारी के बिना सीधे बाजार में निवेश करते हैं, जो कि गलत है। निवेश से पहले अध्ययन बहुत जरूरी है।

शेयर बाजार में
जल्दबाजी से बचें



विकास शर्मा

निवेश के क्षेत्र में शैर्ट रिसर्फ़ एक गुण नहीं बल्कि सफलता की कुंजी भी है। शेयर बाजार में जल्दबाजी से बचना आपके वित्तीय परिणामों को महत्वपूर्ण रूप से प्रभावित कर सकता है। शेयर बाजार में जल्दबाजी में लिए गए निर्णय अक्सर त्वरित लाभ की इच्छा से प्रेरित होते हैं। निवेशक ऐसे शेयरों का पांच करों के लिए प्रेरित हो सकते हैं, जबकि इससे अत्यधिक लाभ मिल सकता है। आप शेयर बाजार में कापड़ा ले सकते हैं, लेकिन इसके लिए आपको दीर्घकालिक निवेश रणनीति का पालन करना होगा। अपने पोर्टफोलियो में विविधता लाकर, जोखिमों का प्रबंधन करके आप अपनी वित्तीय स्थितियों को बढ़ा सकते हैं और समय के साथ अपने निवेश लक्ष्यों को प्राप्त कर सकते हैं। धन निर्माण में सबसे शक्तिशाली शक्तियों में से एक चक्रवृद्धि योजना है। आय को पुनर्निवेशित करके और समय के साथ उन्हें अधिक आय उत्पन्न करने की अनुमति देकर, निवेशक अपनी संरक्षित को तोड़ी से बद्दा सकते हैं। इस ट्रूटिकोण के लिए शैर्ट और लंबे समय तक निवेशित होने की प्रयत्नित की आवश्यकता होती है। सफल निवेशक असर एक स्पष्ट वित्तीय योजना के साथ शुरूआत करते हैं, जो उनके लक्ष्यों, जोखिम, सहनशीलता और निवेश क्षितिज को रेखांकित करती है। प्राप्त करने योग्य उद्देश्य निर्धारित करके और समय-समय पर अपनी प्राप्ति की समीक्षा करके, निवेशक निवेश के दीर्घकालिक लाभों पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं। बाजार के रुझानों, आधिक संकेतकों और कंपनी की दुनियादी बातों के बारे में अच्छी तरह से जानकारी रखना, निवेश के बारे में सही निर्णय लेने के लिए जरूरी है।

■ शेयर मार्केट कई क्षेत्रों में प्रोफेशनल्स की जरूरत

बाजार की नज़र टटोलने का हुनर दिलाएंगा कामयाबी

ZOOM रिपोर्ट

zoom.india.com

भौतिक, बौद्धिक और डीर में जल्दबाज देने वाले कई संसद की हालत बाजार नहीं है, जो वित्तीय मौकों में उनके नुसारों निवेश करने वाले और वित्तीय अन्तर्गत है। इस दृष्टिकोण से बाजार में इस सेक्टर में शेयर बाजार, गोपनीय बाजार, एनिलिंट और जीए जल्दबाज लगभग जीवंत हैं। इन सेक्टर में इक्सार्ट के लिए उन्हें संबंधित हैं। यह संस्थानों ने इक्सार असार-जल्दबाजी की जरूरत बढ़ावा दी है।



प्रमुख संस्थान

- शैर्ट स्टार्ट
- लैन्सिंग ट्रॉफ़ि
- इंस्टीट्यूट, मुंबई
- वित्तीय विविधता, वित्तीय
- इंस्टीट्यूट ऑफ़ कैपिटल मार्केट
- इंस्टीट्यूट ऑफ़ कैपिटल मार्केट, न्यू दिल्ली
- गूगल
- इंस्टीट्यूट ऑफ़ कैपिटल मार्केट, मध्य प्रदेश
- लोरीवी
- इंस्टीट्यूट ऑफ़ कैपिटल मार्केट एंड रिसर्च, नालंदा
- पी
- वित्तीय विविधता, पुणे
- अंतर्राष्ट्रीय बैंक, हैदराबाद

शेयर मार्केट के फील्ड में कई हिस्से

शेयर मार्केट में वही पौरूष है। इस एक में वेष्टेन लैरियर बनाया जा सकता है। बाजार का विविधता करने के साथ बीचींग और इसमें कई हिस्से हैं। वहाँ प्रोफेशनल्स की जरूरत है। शेयर मार्केट में इक्सार करने वाले वालों के लिए नालंदा बाजार के रूप में भी काम होता है। इक्सार के रूप में बाजार के लिए इस तरह में काफी लोक हैं।

आकृति बनाया, गैर तो स्ट्रॉ, लालच

विश्लेषण करने वालों की भी जरूरत

शेयर बाजार में वही तरा के फीरियर तो जल्दबाजी गैरूप है। इक्सोलिन्स, आराउटेंट, काल्पनिक लाइसेंस, इन्वेस्ट एन्ड रिसर्च, नालंदा बाजार के उत्तर-व्यापार पर जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

इस लैसेन्स में जल्दबाजे के बाब उनका

सिविलियर एन्ड रिसर्च,

इंवेस्टी प्रॉफेशनल्स

कैरियर कोरोना के बाद बढ़ी डिमांड, अब 30 साल के युवा भी करा रहे इंश्योरेंस

सवा सौ करोड़ के देश में इंश्योरेंस एजेंट का भविष्य सुरक्षित, सैलरी के साथ कई फायदे

एक नजर में

■ इंश्योरेंस इंडस्ट्री का विकास काफी तेजी से हो रहा है। पीपल रिकल्स और सेलिंग रिकल्स वाले लोगों के लिए कार्य और अवधार समय के साथ बढ़ते जा रहे हैं।

■ आने वाले 10 वर्षों में हड्डी का विकास अपने चरण पर होगा। युवाओं के लिए इंश्योरेंस सेक्टर भवीत कैरियर के तौर पर देखा जा रहा है।

■ पुणे में नियमित जैसे कई प्रोफेशनल इंस्टीट्यूट्स हैं, जो स्टूडेंट्स को इंश्योरेंस में बेहतरीन कोर्स ऑफर करते हैं।

■ विरास रुक्स और आईसीएआई जैसे इंस्टीट्यूट्स स्टूडेंट्स के लिए रेगुलर और डिस्ट्रेंस एजुकेशन वोनों में ही विभिन्न कोर्स ऑफर करते हैं।

युवाओं के लिए ऐसा कैरियर ऑफर, जो खत्म नहीं होगा

सवा सौ करोड़ के देश में इंश्योरेंस एजेंट का भविष्य सुरक्षित है। कोरोना के बाद से इंश्योरेंस सेक्टर की डिमांड बढ़ी है। अब 30 साल तक के

इंश्योरेंस, हेल्थ इंश्योरेंस और जरार इंश्योरेंस के लिए आइपी-30 एजाम देना होता है। अलग-अलग कंपनी अपने हिसाब से सेलरी, इंस्ट्रियूट और जारी रखती है। युवाओं के लिए यह ऐसा कैरियर ऑफर है, जो

कभी खत्म होने वाला नहीं है। यह उनके लिए बेहतर है, जिन्होंने कोई प्रोफेशनल डिप्लोमा नहीं की है। बस आपकी कन्सन्ट्रेशन रिकल अच्छी होनी चाहिए और सामाजिक द्यायरा बढ़ा होना चाहिए।

विकास शर्मा, फाइनेंशियल स्ट्रीट, ग्वालियर

इस समय देश में बूम पर है
इंश्योरेंस सेक्टर

इंश्योरेंस का सेक्टर इस समय बूम पर है।

कोरोना काल के बाद लोगों को हासकी

अहमियत समझ आ गई है। सबसे ज्यादा

यूथ जो फो हाकर

अच्छी अनिंग करना

चाहता है, इस क्षेत्र में

उसके लिए बहुत

संभावनाएं हैं। एक

एडवाइजर के तौर पर

शुरुआत करके

मैनेजर से लेकर

अन्य पोर्ट तक पहुंच सकते हैं। इस फोल्ड

में जितना काम करेंगे उतना पैसा है। सभी

कोरोना के बाद से लोगों में इंश्योरेंस को लेकर

काफी जागरूकता भी आ गई है। ज्यादा से

ज्यादा लोग अब बीमा कराने लगे हैं। पहले लोग

इंश्योरेंस पर ज्यादा भरोसा नहीं करते थे

लेकिन अब अवैयर हो रहे हैं।

रविन्द्र रघुवरी, एलआइसी एजेंट (फाइनेंशियल

कोरोना के बाद से काफी अवैयर हुए हैं लोग

मैं पिछले 25 साल से इंश्योरेंस एजेंट हूं और इसी से मेरा घर भी बलता है और मैंने अपने

बच्चों को इसी सेक्टर की अनिंग से पढ़ा-लिखाकर काफिल भी बना दिया है। मैं समझता

हूं इंश्योरेंस सेक्टर एक बहुत ही अच्छा कैरियर

विकल्प हैं जो कहीं न कहीं आपको लोगों से जाइता भी है और अनिंग के लिहाज से भी

काफी बेहतर है। केवल इस सेक्टर में पार्ट

टाइम जॉब न करते हुए सभी को फुल टाइम

जब करना चाहिए। इंश्योरेंस एजेंट बनकर आप

लोगों को कहीं न कहीं हेल्प और उनके परिवार के प्रति विनाकरने के लिए सजग भी करते हैं।

कोरोना के बाद से लोगों में इंश्योरेंस को लेकर

काफी जागरूकता भी आ गई है। ज्यादा से

ज्यादा लोग अब बीमा कराने लगे हैं। पहले लोग

इंश्योरेंस पर ज्यादा भरोसा नहीं करते थे

लेकिन अब अवैयर हो रहे हैं।

रविन्द्र रघुवरी, एलआइसी एजेंट (फाइनेंशियल

नेशनल इंश्योरेंस अवैयरनेस डे

कोरोना के बाद 27% तक बढ़े पॉलिसी धारक, इनमें युवा भी

NATIONAL
INSURANCE
Awareness Day



कम उम्र के युवा दिखा
रहे पॉलिसी में इंट्रेस्ट

फाइनेंशियल स्ट्रीट के फाउंडर
विकास शर्मा ने बताया कोरोना के

बाद से इंश्योरेंस सेक्टर की डिमांड बढ़ी है। अब 30 साल तक के युवा भी हेल्थ पॉलिसी ले रहे हैं। हेल्थ और

लाइफ इंश्योरेंस की तरह जनरल इंश्योरेंस भी बहुत जरूरी हैं, जो हम इंडियांस नहीं लेते। जनरल इंश्योरेंस कराने वाले मामूली लोग हैं। जबकि यह बीमा हमारी रोज की समस्याओं का सॉल्युशन है। लोग जब गाड़ी खरीदते हैं तब एजेंसी ही बीमा कराकर देती है। इसके बाद उसे रिनुअल कराने वाले लोगों का परसेटेज काफी कम है।

भविष्य के लिए प्री
प्लान करें इंश्योरेंस

इंश्योरेंस सेलर्स ट्रेनर संजय धूपर ने बताया दुनिया में जरूरत पड़ने पर

हर चीज मिल सकती है, लेकिन इंश्योरेंस नहीं। इसे लेने के लिए प्री प्लान करना होगा। इंश्योरेंस पॉलिसी हर व्यक्ति को लेनी चाहिए। क्योंकि इससे परिवार का भविष्य सुरक्षित रहता है। हालांकि कोविड के कारण लोगों ने इसकी इम्पॉर्टेस को समझा और बेझिङ्क पॉलिसी ली। पिछले 50 साल में लोगों का इंश्योरेंस का इतना ज्ञाकाव नहीं दिखा, जितना आभी हुआ है। लोगों ने टर्म प्लान और हेल्थ पॉलिसी को सबसे ज्यादा प्रिफर किया।

इंश्योरेंस आपको भविष्य के लिए सिक्योर करता है। अधिकतर लोग लाइफ इंश्योरेंस और हेल्थ इंश्योरेंस को तो वेटेज देते हैं, लेकिन जनरल इंश्योरेंस को पीछे छोड़ देते हैं, जबकि यह भी बहुत जरूरी है। इंश्योरेंस कंपनियों की माने तो कोरोना के बाद से लगभग 27% प्रतिशत पॉलिसी धारक बढ़े हैं और सबसे बड़ी वात यह है कि इसमें 30 साल उम्र के युवा भी शामिल हुए हैं। इंश्योरेंस अधिकारियों के अनुसार आम तौर पर लोग 40 वर्ष की आयु के बाद हेल्थ पॉलिसी लेते थे, जिसमें अब अवैयरनेस आई है।



About Us

Financial Street is a well-recognized name in the financial market education. We are specializes in training investors and providing high quality training to investors and traders across the country. Our vision is to be the most sought after learning provider in the areas of finance and leadership learning.

Financial Street is a group of professionals; our educational program is anchored around that philosophy. Our program is guided by our vision and mission.

We Offer Mock Test Series



Contact Us

Financial Street

136, Mayur Nagar, Thatipur, Gwalior 474011(M.P.)

Email: contact.fstreet@gmail.com

Web: <https://www.financialstreet.in/>

Call: (91)-6264537290

About the Author

This Mock Test is developed by Mr. Vikas Sharma (Financial Analyst & Having more than 15 years' Experience in Financial Market) in coordination with the Team of Financial Street. Mock Test is reviewed by Dr. Uma (Professor PHD in Economics).

“THANK YOU”