10

കക്ഷിയോടുള്ള നല്ല പെരുമാറ്റം

അദ്ധ്യായ ഉള്ളടക്കങ്ങൾ	സിലബസ് പഠന ഫലങ്ങൾ
എ. ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും	10.1
ബി. കക്ഷിയുടെ ആവശ്യകതകൾ	10.1
സി. ഏജന്റ് പ്രതിഫലവും കാലേക്കൂട്ടിയുള്ള വെളിപ്പെടുത്തൽ രീതികളും	10.2
ഡി. അനുയോജ്യമായ പോളിസികൾ ശിപാർശ ചെയ്യുക	10.3, 10.4, 10.5
ഇ പോളിസികൾ നിലനിർത്താനുള്ള ദീർഘകാല ആനുകൂല്യങ്ങളും കൂടാതെ ചുരുങ്ങിയ കാല റദ്ദാക്കലുകൾ ഒഴിവാക്കലും (തുടർച്ച)	10.6
എഫ്. കക്ഷിയുടെ അവകാശങ്ങളും പരാതിപ്പെടാനുള്ള നടപടിക്രമങ്ങളും	10.7
ജി. കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാല ബന്ധം സ്ഥാപിക്കല്	10.6

പഠന ലക്ഷ്യങ്ങൾ
ഈ അദ്ധ്യായം പഠിച്ചതിനു ശേഷം, നിങ്ങൾക്ക് താഴെ പറയുന്നവ സാധിക്കും:
• ഒരു ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും ചർച്ച ചെയ്യാം;

- കക്ഷിയുടെ ആവശ്യകതകൾ വിശദീകരിക്കാം;
- ഏജന്റുമാർക്കുള്ള പ്രതിഫല രീതികളെക്കുറിച്ച് വിശദീകരിക്കാം;
- ഉൽപന്നങ്ങളില് നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേയ്ക്കും സേവനദാതാക്കളില് നിന്ന് മറ്റുള്ളവരിലേയ്ക്കും മാറുന്നത് നൈതികരഹിതമാകുന്നത് എങ്ങനെ എന്ന് വിശദീകരിക്കാം; കൂടാതെ
- കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാല ബന്ധങ്ങള് നിർമ്മിക്കേണ്ടതിന്റെ ആവശ്യകതകള് ചർച്ച ചെയ്യാം.

ആമുഖം

ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാര് എന്നാല് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കുന്നതിലെ ഏറ്റവും പ്രധാന ഇടനിലക്കാരാണ്. കക്ഷികളുടെ ആവശ്യകതകളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ലഭ്യമായ ഏറ്റവും മികച്ച ഉൽപന്നം ലഭ്യമാക്കേണ്ടത് ഏജന്റിന്റെ കടമയാണ്. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയോടും, അതിന് യാതൊരു കോട്ടങ്ങളും വരാത്ത വിധം സംരക്ഷിക്കാൻ ഏജന്റിന് കടമയുണ്ട്, കാരണം അവരാണ് അവരുടെ കക്ഷികളുടെ അപകടസാദ്ധ്യതാ നിരക്ക് വിലയിരുത്തുന്നതിൽ ഏറ്റവും നല്ലത്.

എല്ലാ പ്രൊഫഷണുകളുടെയും പ്രധാനപ്പെട്ട പ്രത്യേകതകൾ താഴെ പറയുന്നു.

അവരുടെ അംഗങ്ങൾ:

- കക്ഷികളോട് നൈതികമായി പെരുമാറുന്നതിന് ബാദ്ധ്യതപ്പെട്ടവരാണ്;
- പ്രൊഫഷണല് അച്ചടക്കങ്ങൾക്കൊത്ത് പെരുമാറാൻ ബാദ്ധ്യസ്ഥരാണ്;
- കുറഞ്ഞ തോതിലെങ്കിലും പ്രൊഫഷണൽ ഗുണനിലവാരം പുലർത്തിയേ തീരൂ;
- തുടർച്ചയായ പ്രൊഫഷണല് വികാസത്തിന് അർപ്പണമനോഭാവം കാണിക്കണം.

ഡോക്ടർമാർ, വക്കീലന്മാർ, അക്കൌണ്ടന്റുമാര് എന്നിവരെപ്പോലെ തന്നെയുള്ള പ്രൊഫഷണലുകളെപ്പോലെ എല്ലാ സമയത്തും ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാര് അവരുടെ കക്ഷികളോടും പെരുമാറണം എന്ന വർദ്ധിച്ചുവരുന്ന ഒരവബോധമുണ്ട്. ഉയർന്ന

തരത്തിലുള്ള പ്രൊഫഷണൽ സമ്പർക്കം ഇൻഷുറൻസ് വ്യവസായത്തിനും അതേസമയം അത് സേവിക്കുന്ന പൊതുജനത്തിനും അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്. അദ്ധ്യായം 15 ല് നമ്മള് ഇതിനെക്കുറിച്ച് വിശദമായി പഠിക്കും.

ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നമ്മള് കക്ഷികളോടും ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയോടും ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളെയും ചുമതലകളെയും പറ്റി ചർച്ച ചെയ്യും. മാത്രമല്ല കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാല ബന്ധം ഉണ്ടാക്കുന്നതിനെക്കുറിച്ചും നമ്മള് ചർച്ച ചെയ്യും.

പ്രധാന വാക്കുകൾ			
ഈ അദ്ധ്യായം താഴെ പറയുന്ന വാക്കുകളുടെയും ആശയങ്ങളുടെയും വിശദീകരണങ്ങൾ നൽകുന്നു:			
ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും	കക്ഷിയുടെ ആവശ്യകതകൾ	ഏജന്റിന്റെ പ്രതിഫലം	വെളിപ്പെടുത്തലുകൾ
ശിപാർശകള്	പോളിസിയുടെ സ്വീകാര്യതയും നിരാസവും	ചർനിംഗ്	മാറൽ
തുടർച്ച	പോളിസി സർവീസിംഗ്	കക്ഷിയുടെ അവകാശങ്ങൾ	ദീർഘകാല ബന്ധം
വെളിപ്പെടുത്തൽ രീതികൾ	ആവശ്യകതകളുടെ മുൻഗണനാവൽക്കരണം	അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള്	ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണം

എ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും

ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാര് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങള് കക്ഷികൾക്ക് വിൽക്കുന്നതില് പൂർണ്ണ ഉത്തരവാദിത്തമുള്ളവരാണ് കൂടാതെ ഏജന്റുമാര് ഐആർഡിഎയില് നിന്ന് ലൈസൻസ് നേടിയിരിക്കുകയും വേണം. **ഇൻഷുറൻസ് നിയമം 1938** ലെ വകുപ്പ് 42 ല് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിനെ നിർവചിക്കുന്നത് ഇങ്ങനെയാണ്:

> ഇൻഷുറൻസ് നിയമത്തിനു കീഴില് 42 ആം വകുപ്പ് പ്രകാരം ലൈസൻസുള്ള ഒരു വ്യക്തി. അതിൽ ഇൻഷുറൻസ് ബിസിനസ്സ് നടത്തുക, ബിസിനസ്സുമായി ബന്ധപ്പെട്ട തുടർച്ച, പുതുക്കൽ, പോളിസികളുടെ നിലനിർത്തല് എന്നിവയെല്ലാം ഉൾപ്പെടുന്നു.

ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും, ക്ലയന്റിന്റെ ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കി അവർക്ക് ഏറ്റവും യോജിച്ച ഉൽപന്നങ്ങള് കണ്ടെത്തുക എന്നതാണ്.

എന്നിരുന്നാലും ഏജന്റിന്റെ പങ്ക് അവിടം കൊണ്ട് അവസാനിക്കുന്നില്ല. പോളിസിയുടെ മെച്യൂരിറ്റി വരെ അതായത് ക്ലെയിം ഉണ്ടായി അത് സെറ്റിൽ ചെയ്യപ്പെടുന്നതുവരെ ഏജന്റിന് പങ്കുണ്ട്.

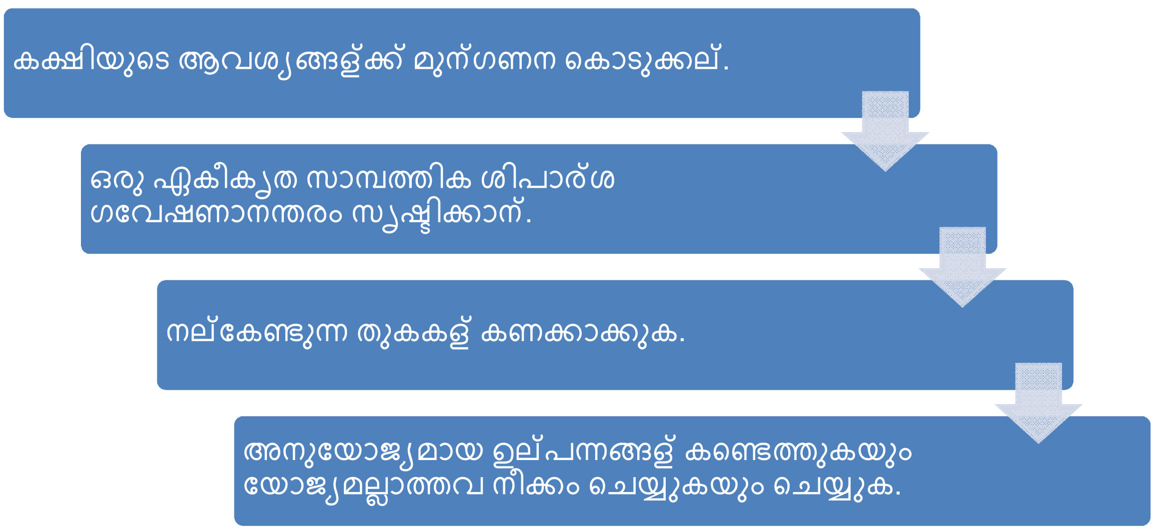
ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്കും കക്ഷിയ്ക്കുമിടയില് ഒരു മദ്ധ്യവർത്തിയായിട്ടാണ് ഏജന്റ് പ്രവർത്തിക്കുന്നത് കൂടാതെ കമ്പനിയ്ക്ക് ബിസിനസ്സ് നേടിക്കൊടുക്കുവാനും ഏജന്റിന് ചുമതലയുണ്ട്. ഏജന്റ് അയാളുടെ കക്ഷികളെ പ്രതിനിധീകരിക്കുകയും അതിനാൽ തന്നെ അവരെ തെറ്റിദ്ധരിപ്പിക്കില്ല എന്നും അവർക്കുവേണ്ടി എന്നും പ്രവർത്തിക്കും എന്നും ഉറപ്പുതരേണ്ടതുണ്ട്. കക്ഷികളുമായുള്ള കമ്പനിയുടെ പ്രധാനപ്പെട്ട സമ്പർക്കം ഏജന്റിലൂടെയാണ് മാത്രമല്ല ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് ആവശ്യമുള്ള വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുന്നതും ഏജന്റ് ആണ്.

ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും താഴെ പറയും വിധം സംഗ്രഹിക്കാം:
• ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്കുവേണ്ടി കക്ഷികളെ കാണുകയും അവരുടെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ആവശ്യങ്ങളെ അവലോകനം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുക.
• വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിജ്ഞാനം ഉണ്ടായിരിക്കുകയുംഓരോ ഉൽപന്നങ്ങളും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന പ്രത്യേകതകളും ആനുകൂല്യങ്ങളും അറിഞ്ഞിരിക്കുകയും ചെയ്യുക.
• നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കക്ഷിയുടെ കഴിവിനെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തി അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യുക.
• നിർദ്ദേശ ഫോം ശരിയായി പൂരിപ്പിച്ചു എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുകയും കക്ഷി നൽകുന്ന എല്ലാ വിവരങ്ങളും ശരിയാണെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തുകയും ചെയ്യുക.
• വയസ്സ്, തിരിച്ചറിയൽ രേഖ, വിലാസം, മെഡിക്കൽ റിപ്പോർട്ടുകള് തുടങ്ങി ആവശ്യമായ പ്രമാണങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും മറ്റേതെങ്കിലും രേഖ ആവശ്യമായാൽ ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുക.
• ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പോളിസികളുടെ പ്രീമിയങ്ങളെക്കുറിച്ചും അവയുടെ ചാർജുകളെക്കുറിച്ചും കക്ഷിയ്ക്ക് വെളിപ്പെടുത്തുക.
• നിർദ്ദിഷ്ട കക്ഷി ആവശ്യപ്പെട്ടാല് ഓരോ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കും ലഭിക്കുന്ന കമ്മീഷന് വിവരങ്ങൾ വെളിപ്പെടുത്തുക.
• നിർദ്ദിഷ്ട കക്ഷി പ്രീമിയം സമയത്തിനു തന്നെ അടയ്ക്കുന്നു എന്ന് എഴുത്താലും വാക്കാലും ഉറപ്പുവരുത്തല്.
• നിർദ്ദേശകന്റെ അപകടസാദ്ധ്യതകൾ, ശീലങ്ങൾ, വരുമാന സ്ഥിരത തുടങ്ങിയ

വിവരങ്ങൾ രഹസ്യ റിപ്പോർട്ടായി കമ്പനിയെ അറിയിക്കുക.
• വിലാസം, നോമിനേഷൻ തുടങ്ങിയ എന്തെങ്കിലും അത്യാവശ്യ വിവരങ്ങളില് മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തണമെങ്കില് കക്ഷിയെ സഹായിക്കുക.
• നിയമപരമായി ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നവർ കൂടാതെ നോമിനികള് എന്നിവരെ ക്ലെയിം ആവശ്യം ഉയർന്നാല് അത് നേടാന് സഹായിക്കുക.

ബി. കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ

നമ്മൾ അദ്ധ്യായം 8 ല് കണ്ടതുപോലെ ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് കക്ഷിയ്ക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യണം കൂടാതെ ആത് ചെയ്യുന്നതിനു മുമ്പ് കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ പൂർണ്ണമായും മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കുകയും വേണം. കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുകയും അവലോകനം ചെയ്യുകയും കക്ഷിയ്ക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നത് ആവർത്തിച്ചുള്ള പരിശോധനകൾക്കുശേഷമേ ആകാവൂ. കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കിയതിനുശേഷം താഴെ പറയുന്ന ഘട്ടങ്ങളും അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്:



സി ഏജന്റിന്റെ വേതനവും കൂടാതെ മുൻകൂട്ടിയുള്ള വെളിപ്പെടുത്തല് രീതികളും

ഈ വിഭാഗത്തിൽ നമ്മള് ഏജന്റിന്റെ വേതനത്തെക്കുറിച്ചും ഐആർഡിഎ ശിപാർശ ചെയ്ത വെളിപ്പെടുത്തൽ രീതികളെക്കുറിച്ചും ചർച്ച ചെയ്യും.

സി1 വേതന രീതികൾ

ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാരുടെ വേതന വ്യവസ്ഥ ഐആർഡിഎ വ്യവസ്ഥകള് പ്രകാരമാണ്. ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് വേതനം ലഭിക്കുന്നത് കമ്മീഷന് രൂപത്തിലാണ്. ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ശേഖരിക്കുന്ന പ്രീമിയത്തിന്റെ ഒരു നിശ്ചിത ശതമാനമാണ് കമ്മീഷൻ രൂപത്തില് ഏജന്റുമാർക്ക് ലഭിക്കുന്നത്. 1938 ലെ ഇൻഷുറൻസ് നിയമം ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് പരമാവധി നൽകാവുന്ന കമ്മീഷനെക്കുറിച്ച് പരാമർശിക്കുന്നുണ്ട്, അതിന്റെ വിശദ വിവരങ്ങള് ചുവടെ:

- ആദ്യ വർഷത്തെ പ്രീമിയത്തില് നിന്ന് 35% വരെയാണ് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് ലഭിക്കാവുന്ന പരമാവാധി കമ്മീഷൻ, രണ്ടാം വർഷം അത് 7.5% വും, മൂന്നാം വർഷം 5% വും ആണ്, തുടർ വർഷങ്ങളിലും അത് അങ്ങനെ തുടരും. (ഇത് ഉടനടിയുള്ളതും വൈകിച്ച ആന്യൂറ്റികൾക്കും ബാധകമല്ല).
- ഇൻഷുററുടെ ബിസിനസ്സിലെ ആദ്യ 10 വർഷത്തിൽ, ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് പരമാവധി 40% കമ്മീഷൻ ആദ്യ വർഷ പ്രീമിയത്തിൽ, 35% ന് പകരമായി ലഭിക്കും.
- പുതുക്കുന്ന പ്രീമിയങ്ങളില് കമ്മീഷന് ഒരു കാരണവശാലും 4% ല് കവിയാന് പാടില്ല. ഇൻഷുറൻസ് നിയമം, 44 ആം വകുപ്പ് പ്രകാരം ഏജന്റിന് താഴെ പറയുന്ന വ്യവസ്ഥകൾ ബാധകമാണ് (ഏജൻസി ഇല്ലാതാക്കപ്പെട്ട ആളുടെ) കൂടാതെ പുതുക്കിയ പ്രീമിയത്തിന്റെ കമ്മീഷന് സ്വീകരിക്കുന്നതിലും:
    - ഏജൻറ് ഇൻഷുററോടൊത്ത് അഞ്ച് വർഷത്തിലധികമായി പ്രവർത്തിച്ചിരിക്കണം, മാത്രമല്ല 50,000 രൂപയുടെ ചുരുങ്ങിയ തുകയും ഏജൻസിയുടെ ലൈസൻസ് റദ്ദാക്കുന്നതിന് മുമ്പ് ഉണ്ടായിരുന്നിരിക്കണം; അല്ലെങ്കിൽ
    - ഏജന്റ് ഇൻഷുററോടൊത്ത് പത്ത് കൊല്ലത്തിലധികമായി പ്രവർത്തിച്ചിരുന്നതും കൂടാതെ ഏജന്റിന്റെ പ്രതിനിധി എന്ന നിലയിൽ മറ്റേതെങ്കിലും വ്യക്തിയ്ക്ക് വേണ്ടി ഇൻഷുറൻസ് ബിസിസ്നസ്സ് നടത്താത്തയാളുമായിരിക്കണം.

ഏജന്റിന് മരണം സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ, കമ്മീഷൻ ഏജന്റിന്റെ നിയമപരമായ അവകാശിയ്ക്ക് ലഭിക്കും.

ഒരു ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് അതിന്റെ ഏജന്റുമാർക്ക് അനുവദനീയമായ പരിധിയ്ക്കകത്ത് പേയ്മെന്റ് നടത്താവുന്നതാണ്. സാധാരണയായി, ടേം പദ്ധതികൾക്കുള്ള കമ്മീഷന് നിരക്കുകള് ആജീവനാന്ത പദ്ധതികൾക്കുള്ളതിനെക്കാള് താരതമ്യേന കുറവായിരിക്കും. കൂടാതെ ചെറിയ കാലാവധിയിലേയ്ക്കുള്ള പോളിസികൾക്കുള്ള കമ്മീഷന് നിരക്കുകള് ദീർഘകാല പദ്ധതികൾക്കുള്ള കമ്മീഷന് നിരക്കുകളെക്കാൾ കുറവായിരിക്കും. ഒറ്റ പ്രീമിയം പദ്ധതികൾ, ആന്വിറ്റി കൂടാതെ പെൻഷന് പ്ലാന് എന്നിവയ്ക്കും കമ്മീഷന് കുറവായിരിക്കും.

സി2 വെളിപ്പെടുത്തലുകൾ

കക്ഷി ആവശ്യപ്പെടുന്ന പ്രകാരം ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് അവർക്ക് ലഭിക്കുന്ന വേതന വിവരങ്ങൾ വെളിപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്.

ജൂലായ് 1 2010 മുതല് യൂലിപ്പ് പദ്ധതികൾക്കായി ഇൻഷുറർമാര് ഏജന്റുമാർക്ക് നൽകുന്ന കമ്മീഷന് **ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണ**ത്തിൽ പൂർണ്ണമായും വെളിപ്പെടുത്തേണ്ടതാണ്. കക്ഷിയിൽ നിന്ന് നിർദ്ദിഷ്ട ഫോം നേടുന്നതിനൊപ്പം തന്നെ ഒപ്പിട്ട ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണം നൽകുന്നതും നിർബന്ധമാക്കിയിരിക്കുന്നു.

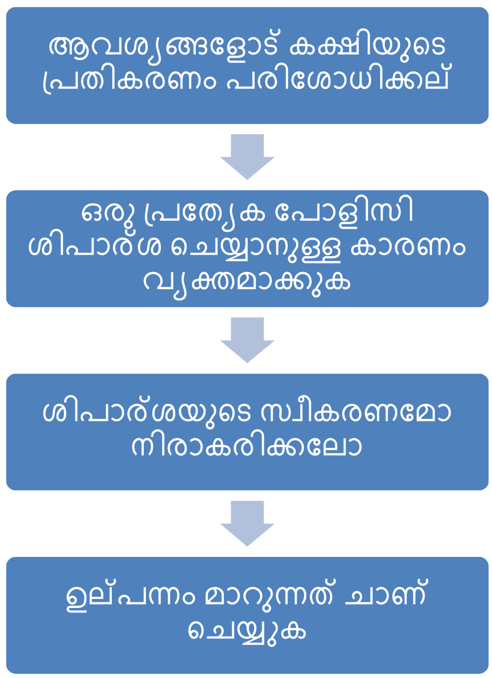
ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണം കാണിക്കുന്നത് വളർച്ചയുടെ നിരക്കുകളും ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൌൺസിലിന്റെ പ്രതീക്ഷിത വളർച്ചാ നിരക്ക് 6% മുതല് 10% വരെയാണ്.

ഐആർഡിഎ പ്രകാരം, വെളിപ്പെടുത്തൽ സുതാര്യത വളർത്താന് സഹായിക്കുകയും കക്ഷികളെ യഥാർത്ഥ കമ്മീഷന് തുക അറിയിക്കുന്നതിലൂടെ ഒരു പദ്ധതി മുഴുവന് എങ്ങനെ നടക്കുന്നു എന്ന് ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്താൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

ചോദ്യം 10.1
ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ മൂന്ന് കടമകള് അല്ലെങ്കിൽ ഉത്തരവാദിത്തങ്ങള് പട്ടികപ്പെടുത്തുക.

ഡി. അനുയോജ്യമായ പോളിസികൾ ശിപാർശ ചെയ്യൽ

ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് തിരിച്ചറിഞ്ഞുകഴിഞ്ഞാല്, കക്ഷിയ്ക്ക് തെരഞ്ഞെടുത്ത പോളിസികൾ ശിപാർശ ചെയ്യാനാകും. ഈ വിഭാഗത്തിൽ നമ്മള് കക്ഷികൾക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട വ്യത്യസ്ത പ്രശ്നങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യും:



ഡി1 ആവശ്യങ്ങളോട് കക്ഷിയുടെ പ്രതികരണം പരിശോധിക്കൽ

ആവശ്യങ്ങളോട് കക്ഷിയുടെ പ്രതികരണം ആരായൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ട ഒരു നടപടിക്രമമാണ്. കാരണങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്ന ഘട്ടത്തില് ചർച്ച ചെയ്ത കാര്യങ്ങള് കക്ഷിയെ ഓർമ്മിപ്പിക്കുന്നതിന് ഇത് സഹായിക്കുന്നു. ഏജന്റ് ഓരോ ആവശ്യങ്ങളിലൂടെയും സഞ്ചരിക്കുകയും കക്ഷിയ്ക്ക് ഇപ്പോഴും പ്രശങ്ങൾ തോന്നുന്ന മേഖലകൾ ഉണ്ടോ എന്ന് ആരായുകയും വേണം.

മുൻഗണനാ ആവശ്യങ്ങളോട് കക്ഷി എതിർപ്പ് പ്രകടിപ്പിക്കുകയാണെങ്കില്, ഏജന്റിന് സാമ്പത്തിക പദ്ധതി മാറ്റേണ്ടിവരും. കക്ഷി ആവശ്യങ്ങളോട് യോജിക്കുകയാണെങ്കിൽ ഏജന്റിന് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങളും പോളിസികളും ശിപാർശ ചെയ്തുകൊണ്ട് മുന്നോട്ടുപോകാം.

ഡി2 ഒരു പ്രത്യേക പോളിസി ശിപാർശ ചെയ്യാനുള്ള കാരണം വ്യക്തമാക്കുക

ശിപാർശ വിശദീകരിക്കുന്നതിനുമുമ്പ്, ഒരു പ്രത്യേക പോളിസി ശിപാർശ ചെയ്യുന്നതിനുള്ള കാരണം ഏജന്റ് വിശദീകരിക്കണം. കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങളുമായി അടുത്ത ബന്ധമുള്ളതായിരിക്കണം ഇത്.

പ്രധാനപ്പെട്ട പ്രത്യേകതകൾ കക്ഷി മനസ്സിലാക്കുന്ന് എന്ന് ഏജന്റ് ഉറപ്പുവരുത്തണം. പോളിസികൾ തമ്മില് കക്ഷിയ്ക്ക് ആവശ്യമെങ്കില് താരതമ്യം നടത്താനായി ലഭ്യമായ മറ്റ് പോളിസികളുടെ വിവരങ്ങളും ലഭ്യമാക്കിയിരിക്കണം.

കക്ഷിയുടെ പ്രതികരണം ശിപാർശയുടെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും എടുത്തിരിക്കണം. ഒരു പോളിസി ശിപാർശ ചെയ്തു കഴിഞ്ഞാല്, കക്ഷി അതിനോട് യോജിക്കുന്നു എന്ന് ഏജന്റ് ഉറപ്പുവരുത്തണം. കക്ഷിയ്ക്ക് എന്തെങ്കിലും അതൃപ്തികളോ മറ്റ് സംശയങ്ങളോ ഉണ്ടെങ്കിൽ അവ ഉടനടി നീക്കേണ്ടതാണ്.

ഡി3 ശിപാർശയുടെ സ്വീകരിക്കലോ നിരാകരിക്കലോ

കക്ഷി ശിപാർശ സ്വീകരിക്കുകയാണെങ്കിൽ, കക്ഷിയോട് നിർദ്ദിഷ്ട ഫോം പൂരിപ്പിക്കാൻ ഏജന്റ് ആവശ്യപ്പെടേണ്ടതാണ്.

ശിപാർശ കക്ഷി നിരസിക്കുകയാണെങ്കിൽ, ഏജന്റ് തുടർന്ന് ചോദ്യങ്ങള് ചോദിക്കുകയും നിരാകരണത്തിന്റെ കാരണങ്ങള് ആരായുകയും വേണം. ശിപാർശകള് താഴെ പറയുന്ന കാരണങ്ങളാല് നിരാകരിക്കപ്പെടാം:

- കക്ഷി ഈ സമയത്ത് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലുമായി മുന്നോട്ടുപോകാന് ആഗ്രഹിക്കുന്നില്ല, പകരം ഒരു നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതിനു മുമ്പ് ബന്ധപ്പെട്ട ഓപ്ഷനുകളെക്കുറിച്ച് സമയമെടുത്ത് മനസ്സിലാക്കാനാണ് ആഗ്രഹിക്കുന്നത്. ഈ കേസിൽ ഏജന്റിന് മറ്റൊരു ദിവസം കക്ഷിയെ കാണാന് അനുമതി തേടാം.
- ശുപാർശ ചെയ്ത ഉൽപന്നങ്ങളുടെ കാര്യത്തില് കക്ഷി തൃപ്തനല്ല. ഈ കേസിൽ, ഉൽപന്നങ്ങള് കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങള് പ്രകാരം പുനഃപരിശോധിക്കണം.

മികച്ച ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കാന് കഴിവുണ്ടെങ്കില് (അദ്ധ്യായം 8 ല് കണ്ടതുപോലെ) ഏജന്റുമാർക്ക് യഥാർത്ഥ കാരണം കണ്ടെത്താന് സാധിക്കും കൂടാതെ പ്രശ്നം പരിഹരിക്കാനും സാധിക്കും. ഇതിൽ പരാജയപ്പെടുകയാണെങ്കില് കക്ഷിയുടെ അഭിപ്രായം മാനിക്കുകയും മറ്റൊരു തീയതിയില് വരാനുള്ള അനുമതി തേടുകയും വേണം.

കക്ഷിയിൽ നിന്ന് ചില പരാമർശങ്ങളും ഏജന്റിന് ആവശ്യപ്പെടാം, അത് അദ്ദേഹത്തിന് അറിയാവുന്ന ആരുടെയും ആകാം. ഈ പരാമർശങ്ങള് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് സുപ്രധാനങ്ങളായ വിൽപനാ അവസരങ്ങളാണ്.

ഡി3എ ഒരു കക്ഷി ചില ശിപാർശകള് അംഗീകരിക്കുകയും എന്നാല് എല്ലാം അംഗീകരിക്കാതിരിക്കുകയും ചെയ്താൽ ഏജന്റ് എന്താണ് ചെയ്യേണ്ടത്?

ചില കേസുകളിൽ കക്ഷി ഏജന്റിനോട്, അധികം തുക നിക്ഷേപത്തിലും കുറച്ചു മാത്രം പരിരക്ഷയിലും വകയിരുത്തിയാൽ മതി എന്ന് പറയും; അല്ലെങ്കിൽ താഴ്ന്ന അപകടസാദ്ധ്യതയുള്ള പദ്ധതികളിൽ നിക്ഷേപിച്ചാല് മതി എന്നും പറയാന് സാദ്ധ്യതയുണ്ട് (ഭാവിയിൽ അത് അങ്ങനെയായിരിക്കണം എന്നില്ല).

ഈ കേസിൽ ഏജന്റ് കക്ഷിയെ കാര്യങ്ങള് പറഞ്ഞ് മനസ്സിലാക്കാന് ശ്രമിക്കണം, എന്തുകൊണ്ടാണ് ഒരു ഉൽപന്നം ശിപാർശ ചെയ്യപ്പെട്ടത് എന്ന് വിശദീകരിക്കണം. എന്നിരുന്നാലും, കക്ഷി ഏജന്റ് ആഗ്രഹിച്ചതിന് വിരുദ്ധമായ നിലപാടാണ് കൈക്കൊള്ളുന്നതെങ്കിൽ, കക്ഷിയുടെ നിർദ്ദേശങ്ങള് നടപ്പിലാക്കാനുള്ള സന്നദ്ധത ഏജന്റ് പ്രകടിപ്പിക്കണം, എന്നിരിക്കെത്തന്നെ അത് താൻ ശിപാർശ ചെയ്യുന്നില്ല എന്ന് വ്യക്തമായി ഏജന്റ് പറയണം.

താഴെ പറയുന്ന രണ്ട് വ്യത്യസ്ത ഘട്ടങ്ങളില് കക്ഷിയുടെ തീരുമാനം ഏജന്റിന്റെ ശിപാർശയില് നിന്ന് വ്യത്യസ്തമാകുന്നതിന് ഇടയാക്കിയേക്കാം:

- അവതരണത്തിനിടെ;അല്ലെങ്കിൽ
- കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്ന അഭിമുഖത്തിനിടെ;

കൂടാതെ അതൃപ്തി ഉണ്ടാകുന്ന മുറയ്ക്ക് തന്നെ അതിനുള്ള വിശദീകരണങ്ങളും ഏജന്റ് നൽകേണ്ടതുണ്ട്.

ഡി4 ചേണിംഗും ഉൽപന്ന മാറ്റവും

ഉൽപന്നം മാറുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഇൻഷുറൻസ് മേഖലയില് വർദ്ധിച്ചു വരുന്ന ആശങ്കകളാണുള്ളത്, എന്നിരുന്നാലും ഇപ്പോള് മദ്ധ്യവർത്തികളുടെ ഇടപെടലുകള് കുറയ്ക്കാനുള്ള മുൻകൂര് നടപടികള് ഐആർഡിഎ നടത്തുക വഴി നിയന്ത്രണത്തിൽ കൊണ്ടുവന്നിട്ടുണ്ട്.

ഡി4എ ചേണിംഗ്

കക്ഷികളെ ആവർത്തിച്ച് പോളിസികളോ ഉൽപന്നങ്ങളോ മാറാന് പ്രേരിപ്പിക്കുക വഴി ഒന്നിൽ നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേയ്ക്ക് മാറുന്നതിനെയാണ് **ചേണിംഗ്** എന്നുപറയുന്നത്. ഇൻഷുറൻസ് ചേണിംഗ് എന്നാല് ഏജന്റുമാര് ശിപാർശ ചെയ്യുക വഴി കക്ഷികള് നിലവിലുള്ള പോളിസികളും ഫണ്ടുകളും അടിയറവെച്ച് ഒരു പുതിയ പോളിസി വാങ്ങുന്നതിനെയാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. അതുവഴി ഏജന്റുമാർക്ക് ഉയർന്ന കമ്മീഷന് നിരക്കുകൾ ലഭിക്കും. പ്രൊഫഷണലല്ലാത്തതും സാന്മാർഗികത ഇല്ലാത്തതുമായ ഈ

നടപടികൾ അടിയറവ് ചാർജുകള് നഷ്ടമാകാനും മെച്യൂരിറ്റി ആകുന്നതുവരെ കൈവശം വെച്ചില്ലെങ്കിൽ ദീർഘകാല ആനുകൂല്യങ്ങള് നഷ്ടമാകാനും ഇടയാക്കുന്നു.

കേസ് സ്റ്റഡി

സുന്ദർ സിംഗ് 35 വയസ്സുള്ള സ്വയം ബിസിനസ്സ് നടത്തുന്ന ഒരു വ്യക്തിയാണ്, അദ്ദേഹത്തിന് ഒരു ഇലക്ട്രോണിക്സ് ഷോപ്പുണ്ട്. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഭാര്യ ഒരു വീട്ടമ്മയാണ്, മാത്രമല്ല അവർക്ക് രണ്ട് കുട്ടികളും ഉണ്ട്. അഞ്ച് കൊല്ലം മുമ്പ് 10,00,000 രൂപയുടെ ഒരു എൻഡോവ്മെന്റ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന് വാങ്ങി.

ഒരു ദിവസം ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് വരികയും അയാളുടെ കമ്പനിയുടെ പുതിയ പദ്ധതിയിൽ അംഗമാകണമെന്നും അഭ്യർത്ഥിച്ചു, അതിൽ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയോടൊപ്പം ഉറപ്പായ വരുമാനവും ഉണ്ടായിരിക്കും. സുന്ദർ ഈ അഭ്യർത്ഥന നിരസിക്കുകയും താന് നിലവിൽ ഒരു എൻഡോവ്മെന്റ് ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതിയില് അംഗമാണെന്നും അത് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ നൽകുന്നുണ്ടെന്നും പറഞ്ഞു.

ഇത് കേട്ടപ്പോൾ, സുന്ദർ സിംഗിന്റെ നിലവിലുള്ള പദ്ധതിയുടെ വിശദാംശങ്ങള് ചോദിക്കുന്നു. അയാൾ ആവശ്യങ്ങള് കണക്കാക്കി സുന്ദര് സിംഗിന് ഉയർന്ന പരിരക്ഷ ആവശ്യമുണ്ട് എന്ന് പറയുന്നു. എന്നുമാത്രമല്ല 15,00,000 രൂപയുടെ ഒരു എൻഡോവ്മെന്റ് ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നതായി പറയുകയും ചെയ്യുന്നു.

നിലവിലുള്ള എൻഡോവ്മെന്റ് ഇൻഷുറൻസ്പദ്ധതി അടിയറവെയ്ക്കാനും താന് വാഗ്ദാനം ചെയ്ത ഉയർന്ന പരിരക്ഷയുള്ള പദ്ധതിയില് നിക്ഷേപിക്കാനും ഉപദേശിക്കുന്നു. അവസാനം സുന്ദർ നിലവിലുള്ള പോളിസി അടിയറവെച്ച് പുതിയ പദ്ധതിയിൽ നിക്ഷേപിക്കാന് സമ്മതിക്കുന്നു.

ഇത് ഇൻഷുറൻസ് ചേണിംഗ് ആണ്:

- ഉയർന്ന പരിരക്ഷയ്ക്കായി ഉയർന്ന പ്രീമിയവും അടയ്ക്കേണ്ടി വരും എന്ന് ഏജന്റ് സുന്ദര് സിംഗിനോട് പറയുന്നില്ല;
- സുന്ദറിന്റെ പ്രായം വർദ്ധിക്കുന്നു അതിനാല് അതേ കാലയളവിലേയ്ക്കുള്ള പ്രീമിയവും അധികമായിരിക്കും; കൂടാതെ
- സുന്ദർ നിലവിലുള്ള പോളിസി അടിയറവെയ്ക്കുന്നതിന് സറണ്ടര് ചാർജുകളും നൽകേണ്ടിവരും.

കുറഞ്ഞ കാലത്തെ വിപണന ലക്ഷ്യം മുൻനിർത്തി, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് സുന്ദര് സിംഗിന് നല്ല ഒരുപദേശമല്ല കൊടുത്തത് മാത്രമല്ല അത് സുന്ദര് സിംഗിന് നഷ്ടങ്ങള് ഉണ്ടാക്കുകയും ചെയ്തു.

ഡി4ബി. ഉൽപന്നം മാറല് അനുയോജ്യമായിരിക്കുമ്പോള്

ചിലപ്പോൾ കക്ഷികൾക്ക് തെറ്റിദ്ധരിപ്പിച്ച് അവരുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമല്ലാത്ത ഉൽപന്നങ്ങള് വിൽക്കും. ചിലപ്പോൾ കക്ഷികള് മൂല്യത്തിന് യോജിക്കാത്ത വിധമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങള് കൈവശം വെക്കുന്നുണ്ടാകും, മാത്രമല്ല കക്ഷിയ്ക്ക് സാമ്പത്തിക ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ വരുന്നതിനാല് എങ്ങനെയെങ്കിലും പ്രീമിയം ഒന്ന് കുറയ്ക്കാനുള്ള തത്രപ്പാടിലായിരിക്കും, അത്തരം ചുറ്റുപാടുകളിൽ ഏജന്റ് അവരെ ഉൽപന്നം മാറാന് സഹായിക്കുക കൂടി ചെയ്യും, എന്നിട്ട്

അനുയോജ്യമായ ഒന്ന് അവതരിപ്പിക്കും. എന്നിരുന്നാലും അത്തരം ഒരുപദേശം കക്ഷിയ്ക്ക് നല്ലതിനാണെങ്കിൽ മാത്രമേ നടത്താവൂ. എന്നിട്ടും കക്ഷിയ്ക്ക് മാറ്റം കൊണ്ട് ഗുണങ്ങൾ ഉണ്ടെങ്കിലും നഷ്ടങ്ങളും ഉണ്ടാകും എന്ന് ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്തി വേണം പദ്ധതി മാറ്റം നടത്താൻ.

കേസ് സ്റ്റഡി

31 വയസ്സുള്ള ഒമി ശ്രീവാസ്തവ ഒരു ബഹുരാഷ്ട്ര കമ്പനിയില് (എംഎൻസി) ജോലി ചെയ്യുന്ന വ്യക്തിയാണ്. ഒമി വിവാഹിതനും മൂന്ന് വയസ്സായ മകള് ദീപികയുടെ അച്ഛനുമാണ്. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ഭാര്യ ഒരു വീട്ടമ്മയാണ്. ഒമിയും കുടുംബവും താമസിക്കുന്നത് ഒരു വാടക വീട്ടിലാണ് എങ്കിലും അധികം വൈകാതെ ഒരു വീട് വാങ്ങാൻ അവര് ആലോചിക്കുന്നുണ്ട്. ഡൌൺ പേയ്മെന്റ് നടത്താനുള്ള രൂപ സംഘടിപ്പിക്കുന്ന തിരക്കിലാണ് ഒമി. ദീപികയുടെ പഠനത്തിനും വിവാഹത്തിനും ആവശ്യമുള്ള നിക്ഷേപങ്ങളും ഒമി നടത്താനാഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ട്. ഒരുപാടുകാലമായി ഇതിനെല്ലാം ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെങ്കിലും നല്ല ഒരു ആരംഭം അദ്ദേഹത്തിന് ലഭിച്ചിട്ടില്ല.

ഒമി ഒരു ആശയക്കുഴപ്പത്തിലാണ്. അദ്ദേഹം 23 വയസ്സു മുതല് ജോലിചെയ്യുന്നു മാത്രമല്ല കഴിഞ്ഞ എട്ട് വർഷമായി പല ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളും അദ്ദേഹത്തെ സമീപിച്ചു. അതെല്ലാം നികുതി ലാഭിക്കാനായുള്ള തെറ്റിദ്ധരിപ്പിച്ച് വിറ്റഴിക്കുന്ന എന്റോവ്മെന്റ് പദ്ധതികളായിരുന്നു. മൊത്തംവാർഷിക പ്രീമിയം 1,10,000 രൂപ വരുന്ന ആറ് ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികള് ഒമിയ്ക്ക് ഉണ്ടായിരുന്നു. ഈആറ് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്പദ്ധതികളുംചേർന്ന് ഒമിയ്ക്ക് 50 ലക്ഷം രൂപയുടെ പരിരക്ഷ നൽകി. ഒമിയുടെ വയസ്സ് പരിഗണിക്കുമ്പോൾ,അദ്ദേഹത്തിന് വരുമാനം പരിരക്ഷിക്കേണ്ടതുണ്ട്, മാത്രമല്ല മറ്റ് ചുമതലകളും നിർവഹിക്കാനുണ്ട് (ഒരു വീട് വാങ്ങലും ദീപികയുടെ പഠനം, വിദ്യാഭ്യാസം തുടങ്ങിയ ലക്ഷ്യങ്ങള് മുതലായവ); അദ്ദേഹത്തിന്ചുരുങ്ങിയത് 1 കോടി രൂപയുടെ പരിരക്ഷ ആവശ്യമുണ്ട്. മാത്രമല്ല 1,10,000 രൂപയുടെ വാർഷിക പ്രീമിയം ഒമിയുടെ സാമ്പത്തിക ഒഴുക്കിനെ താഴെ പറയുന്നതരത്തിൽ ബാധിക്കുന്നുമുണ്ട്:

- ഒരുപാട് വലിയ പ്രീമിയമാണ് അടയ്ക്കുന്നതെങ്കിലും ഒമിയ്ക്ക് ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ ലഭിക്കുന്നില്ല.
- അതേസമയം തന്നെ, വലിയ പ്രീമിയം തുക ഒമിയെ അദ്ദേഹത്തിന്റെ മറ്റ് സാമ്പത്തിക ചുമതലകളിൽ നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനും ദീപികയുടെ പഠനാവശ്യത്തിനും വിവാഹാവശ്യത്തിനുമായി നിക്ഷേപിക്കുന്നതിനും വിഘാതം സൃഷ്ടിക്കുന്നു.

ഒരു ദിവസം ഒരു ഇൻഷുറൻസ്ഏജന്റ് ഒമിയെ സന്ദർശിക്കുകയും ഇച്ഛാനുസൃതമായ ഒരു നിക്ഷേപ, പരിരക്ഷാ പദ്ധതി നിലവിലെ നിക്ഷേപങ്ങളെ അവലോകനം ചെയ്തുകൊണ്ട് പുനഃപരിശോധിക്കാനും നിർദ്ദേശം വെച്ചു. ഒമി ഏജന്റിന് ആവശ്യമായ എല്ലാ വിവരങ്ങളും നൽകുന്നു. വസ്തുതകൾ കണ്ടെത്തുന്ന

പ്രക്രിയയ്ക്കിടെ ആറ് ഇൻഷുറൻസ്പദ്ധതികള് ഒമിയ്ക്കുണ്ടെങ്കിലും അവയൊന്നും തന്നെ ആവശ്യമായ പരിരക്ഷയോ അല്ലെങ്കിൽ സാമ്പത്തിക ഭദ്രതയോ ഒമിയ്ക്ക് നൽകുന്നില്ല എന്ന വാസ്തവം മനസ്സിലാക്കുന്നു.

ഏജന്റ് ഒമിയെ താഴെ പറയുന്നവ നിർദ്ദേശിക്കുന്നു:

- അടുത്ത രണ്ട് വർഷത്തിനകം കാലാവധി പൂർത്തിയാകുന്ന പോളിസികള് തുടരുക അവയുടെ പ്രീമിയം തുടർന്നും അടയ്ക്കുക. വീടിന്റെ ഡൌണ് പെയ്മെന്റിനായി മെച്യൂരിറ്റി തുകയുടെ കാര്യം ആലോചിക്കാമെന്ന് പറയുന്നു. പോളിസികൾ കാലാവധി പൂർത്തിയായാല് വീടിന്റെ ഇഎംഐ അടയ്ക്കുന്നതിന് അവ ഉപയോഗിക്കാം.
- ടേം പോളിസി സാധാരണ പോലെ തുടരുക. 75 ലക്ഷം രൂപയുടെ പരിരക്ഷയുള്ള ഒരു പോളിസി കൂടി വാങ്ങാൻ ഏജന്റ് ഒമിയെ ഉപദേശിക്കുന്നു. അതുവഴി അദ്ദേഹത്തിന്റെ മൊത്തം പരിരക്ഷ 1 കോടി രൂപയാകും.
- ബാക്കിയുള്ള മൂന്ന് എന്റോവ്മെന്റ് പോളിസികള് പെയ്ഡ്-അപ്പ്-പോളിസികൾ ആക്കി മാറ്റാം. രൂപ പ്രീമിയം പേയ്മെന്റുകള് അടയ്ക്കുന്നതില് നിന്ന് വിമോചിപ്പിക്കപ്പെടുകയും ദീപികയുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും വിവാഹത്തിനുമായി ചൈൽഡ് പ്ലാനായ യൂലിപ്പ് പദ്ധതിയില് അത് നിക്ഷേപിക്കാൻ സാധിക്കുകയും ചെയ്യും. യൂലിപ്പ് പദ്ധതിയിലൂടെ ഒമിയ്ക്ക് വിപണിയിൽ നിന്ന് വളരെക്കാലം മൂലധനത്തിന്റെ ഗുണം ആസ്വദിക്കാന് സാധിക്കുകയും ചെയ്യും.

ഒമിയുടെ നിക്ഷേപങ്ങൾ പുനർവിന്യസിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ സൂക്ഷ്മ വശങ്ങളും ഇൻഷുറൻസ്ഏജന്റ് വിശദീകരിച്ചുകൊടുക്കുന്നു. മൂന്ന് എന്റോവ്മെന്റ് പോളിസികളിലെയും തുകകൾ കെട്ടിക്കിടക്കും, എന്നിരുന്നാലും അവയുടെ ഉയർന്ന പ്രീമിയങ്ങൾ അടയ്ക്കുന്നതില് നിന്ന് മോചനം ലഭിക്കും. യൂലിപ്പിൽ നിന്നും അടുത്ത 15-20 വർഷങ്ങളില് ലഭിക്കുന്ന വരുമാനത്തിന്റെ പട്ടികയും ഏജന്റ് ഒമിയ്ക്ക് വിശദീകരിച്ചുകൊടുക്കുന്നു. മാത്രമല്ല ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്കൌണ്സിൽ മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങള് പ്രകാരം ഒമിയ്ക്ക് ഒരു ചിത്രീകരണവും നൽകുന്നു.

തന്റെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വിഘാതമാകും വിധത്തില് ആറ് നികുതി മോചന പദ്ധതികളിൽ തലയിട്ടത് തെറ്റായ ഒരു തീരുമാനമായിരുന്നുവെന്ന് ഒമിയ്ക്ക് മനസ്സിലാകുന്നു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഏജന്റ് അവതരിപ്പിച്ച പുതിയ സാമ്പത്തിക പദ്ധതി പ്രകാരം കാര്യങ്ങൾ മുന്നോട്ടുകൊണ്ടുപോകാൻ അദ്ദേഹം തീരുമാനിച്ചു.

ഇ പോളിസികൾ ദീർഘകാലം നിലനിർത്തുന്നതിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങളും ഹ്രസ്വകാല റദ്ദാക്കലുകൾ ഒഴിവാക്കലും (നിഷ്ഠ - നിശ്ചയദാർഢ്യം)

നിഷ്ഠ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനികള് പോളിസികള് ലാപ്സാകാതെയും അടിയറവെയ്ക്കാതെയും വിജയകരമായി നിലനിർത്തുന്ന ബിസിനസ്സിനെയാണ്. ഇത് താഴെകാണുന്ന പ്രകാരം കണക്കാക്കാവുന്നതാണ്:

നിഷ്ഠ = വർഷാവസാനം നിലനിൽക്കുന്ന പോളിസികളുടെ എണ്ണം / വർഷാരംഭത്തില് നിലനിൽക്കുന്ന പോളിസികളുടെ എണ്ണം.

ഉയർന്ന നിഷ്ഠ അനുപാതം കാത്തുസൂക്ഷിക്കുന്നതില് ഏജന്റ് മുഖ്യമായപങ്കാണ് വഹിക്കുന്നത്.

താഴ്ന്ന നിഷ്ഠാ അനുപാതം മൊത്തം ഇൻഷുറൻസ്വ്യവസായത്തെതന്നെ ഗുരുതരമായി ബാധിക്കുന്നു:

- **ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനിയ്ക്ക് ഇതുകൊണ്ട്** അർത്ഥമാക്കുന്നത് ഒരുപാട് പോളിസികൾ ലാപ്സായി അല്ലെങ്കില് അടിയറവെയ്ക്കപ്പെട്ടു, അതിനാല് തന്നെ നീക്കിയിരിപ്പുകൾ ചുരുങ്ങി എന്നതാണ്;
- **കക്ഷികൾക്ക് ഇതുകൊണ്ട്** അർത്ഥമാക്കുന്നത് വാസ്തവത്തില് പ്രതീക്ഷിച്ചതിനെക്കാൾ കുറഞ്ഞ ആനുകൂല്യങ്ങളും കൂടാതെ ഇൻഷുറൻസ്പരിരക്ഷയില് നഷ്ടം സംഭവിച്ചു എന്നുമാണ്;
- ഏജന്റുമാർക്ക് ഇതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് പുതുക്കല് കമ്മീഷന് നഷ്ടമാകുന്നു എന്നതാണ്.

ഇ1നിഷ്ഠാത്തിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങള്

ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനി, ഏജന്റ്, കക്ഷി തുടങ്ങി എല്ലാവർക്കും പോളിസികള് നിലനിർത്തുന്നതുകൊണ്ടും വളരെ നേരത്തെയുള്ള അടിയറവുകള് ഒഴിവാക്കുന്നതുകൊണ്ടും ആനുകൂല്യങ്ങൾ ഒരുപോലെ ലഭിക്കുന്നു.

കക്ഷിയെ ലക്ഷ്യങ്ങള് നേടുന്നതിന് സഹായിക്കുന്നു

- മെച്യൂരിറ്റി വരെ പോളിസി നിലനിര്ത്തുന്നതുകൊണ്ട് കക്ഷിയ്ക്ക് തന്റെ ആത്യന്തികമായ ഉദ്ദേശ്യം നിറവേറാന് സാധിക്കുന്നു. അത് കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ ആവശ്യങ്ങളോ വിവാഹാവശ്യങ്ങളോ പെന്ഷന് ആവശ്യങ്ങളോ ആകാം.

വര്ദ്ധിത വരുമാനം

- ഉയര്ന്ന നൈരന്തര്യം ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനിയെ ഉയർന്ന വരുമാനം ഉണ്ടാകുന്നതിനും അതുവഴി ലാഭം നിലനിർത്തുന്നതിനും സഹായിക്കുന്നു.

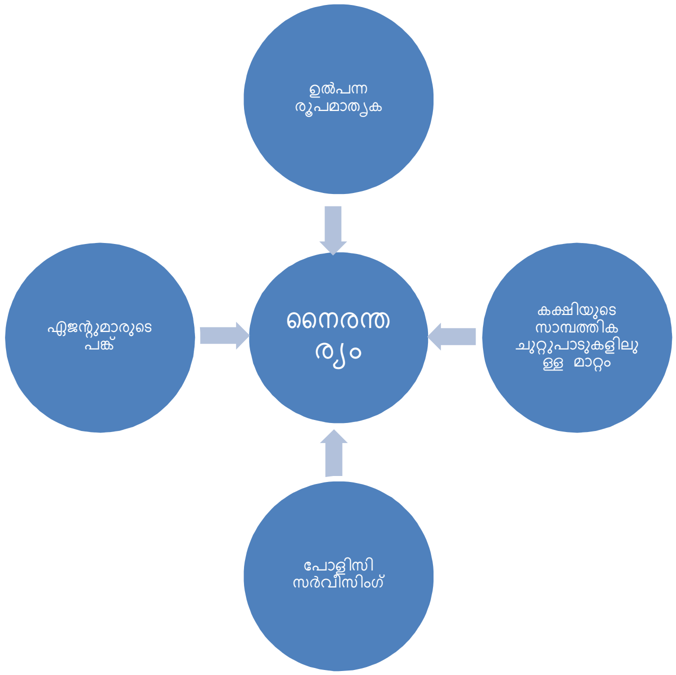
ചെലവുകളിലുള്ള കുറവ്

- ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ ആദ്യ വർഷങ്ങളിൽ ഭരണപരമായ ചെലവുകൾ അധികമായിരിക്കും. കമ്പനി ഈ ചെലവ് പോളിസി കാലാവധിയിൽ വിതരണം ചെയ്ത് തിരിച്ചുപിടിക്കാനാണ് ശ്രമിക്കുക. കക്ഷി ആദ്യ വർഷങ്ങളിൽ പോളിസി അടിയറവെച്ചാൽ കമ്പനിയ്ക്ക് ചെലവുകൾ തിരിച്ചുപിടിക്കാൻ സാദ്ധ്യമല്ല. അതിനാല് ഉയര്ന്ന നൈരന്തര്യ അനുപാതം നിലനിര്ത്തുന്ന കമ്പനിയ്ക്ക് ലാഭത്തിലെത്താന് ചെലവുകള് കുറച്ചുകൊണ്ട് സാദ്ധ്യതയേറെയാണ്.

കക്ഷിയുടെ വര്ദ്ധിച്ച സംതൃപ്തി

- ഉയര്ന്ന നൈരന്തര്യം കക്ഷികളുടെ സംതൃപ്തിയ്ക്ക് ഇടയാക്കുകയും കമ്പനിയുടെ മൂല്യം ഉയരുകയും ചെയ്യും.

ഇ2 നിഷ്ഠാത്തെ ബാധിക്കാവുന്ന വ്യത്യസ്ത ഘടകങ്ങള് എന്തെല്ലാമാണ്?



നമ്മൾ എല്ലാ ഘടകങ്ങളെക്കുറിച്ചും ചർച്ച ചെയ്യും.

- **ഉൽപന്ന രൂപമാതൃക**

കക്ഷി പോളിസ്യില് നിന്ന് ലഭിക്കുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങളെക്കുറിച്ചും വരുമാനത്തെക്കുറിച്ചും അതൃപ്തനാണെങ്കിൽ, അവര് അത് അടിയറവെയ്ക്കാന് തീരുമാനിച്ചുവെന്നുവരും.ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനികള് യഥാർത്ഥത്തില് ആവശ്യമുള്ള പോളിസികൾ രൂപകൽപന ചെയ്തുകൊണ്ട് ലാപ്സുകളും അടിയറവെയ്ക്കലുകളും ഒഴിവാക്കേണ്ടതാണ്.

- **കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക ചുറ്റുപാടുകളിലുള്ള മാറ്റം**

ജോലി നഷ്ടപ്പെടുക, വൈകല്യം അല്ലെങ്കില് ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങള് എന്നിവ മൂലം കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക ചുറ്റുപാടുകളില് മാറ്റമുണ്ടാകാം. അതുമൂലം അവർക്ക് പോളിസി പ്രീമിയം അടയ്ക്കാനുള്ള സാമ്പത്തിക ചുറ്റുപാടുകൾ ഇല്ലാതിരിക്കുകയും പോളിസി ലാപ്സാകാൻ ഇടയാവുകയും ചെയ്യും.

- **പോളിസി സർവീസിംഗ്**

പ്രീമിയം പേയ്മെന്റുകള് അട്യ്ക്കാന് ബാക്കിയുണ്ടോ എന്ന് എപ്പോഴും അറിയാനായി ഇൻഷുറൻസ്ഏജന്റുമാര് എല്ലായ്പ്പോഴും കക്ഷികളുടെ കാര്യം

അറിഞ്ഞിരിക്കണം. കക്ഷികൾക്ക് പ്രീമിയം സമയത്തിന് അടയ്ക്കാന് കഴിയാതിരുന്നാൽ, അവരോട് ഒരു നിശ്ചിത കാലാവധിയ്ക്കുള്ളില് അത് അടയ്ക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടണം. വാഗ്ദാനം ചെയ്യപ്പെട്ട സേവനങ്ങൾ കക്ഷിയ്ക്ക് എത്തിക്കുന്നുണ്ട് എന്ന് ഏജന്റ് ഉറപ്പുവരുത്തണം. ഇൻഷുറര് ഇതിൽപിഴവ് വരുത്തുമ്പോൾ കക്ഷി അതൃപ്തനാവുകയും പോളിസി അടിയറവുവെയ്ക്കാന് തീരുമാനിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു.

- **ഏജന്റുമാരുടെ പങ്ക്**

ഉയർന്ന നിഷ്ഠ നിലനിർത്തുന്നതില് മുഖ്യ പങ്ക് വഹിക്കുന്നത് ഏജന്റാണ്. ഏജന്റ് കക്ഷികളുമായി മികച്ച ബന്ധം പുലർത്തുകയും അവർക്ക് ഏറ്റവും അനുയോജ്യമായ പോളിസി മാത്രം നിർദ്ദേശിക്കുകയും ചെയ്യുകവഴി നിഷ്ഠാത്തിന്റെ നിരക്ക് ഉയർത്താന് സാധിക്കുന്നു, അത് അവർക്ക് ലഭിക്കുന്ന കമ്മീഷന്റെ മാത്രം അടിസ്ഥാനത്തിലാകരുത്.

ഇ3ഉയർന്ന നിഷ്ഠ നിലനിർത്താനുള്ള രീതികള് എന്തൊക്കെയാണ്?

ഉയർന്ന നിഷ്ഠ നിലനിർത്താന് ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനി ഉപയോഗിക്കുന്ന വ്യത്യസ്തങ്ങളായ രീതികൾ താഴെ പറയുന്നവയാണ്:

പ്രീമിയം പേയ്മെന്റിലുള്ള ഫ്ലെക്സിബിലിറ്റി

- വ്യത്യസ്തങ്ങളായ പ്രീമിയം രീതികളായ: ചെക്ക്, കാഷ്, ഡിമാന്റ് ഡ്രാഫ്റ്റ്, ഓൺലൈൻ ട്രാന്സ്ഫര് ഫണ്ടുകൾ, ഇലക്ട്രോണിക് ക്ലിയറിംഗ് സംവിധാനം (ഇസിഎസ്), ക്രെഡിറ്റ്/ഡെബിറ്റ് കാർഡ്, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാർ/ഉപദേശകർ വഴിയുള്ള അംഗീകൃത ശേഖരണം, ഇ-സേവ കേന്ദ്രങ്ങള് എന്നിവ കക്ഷികള്ക്ക് ലഭ്യമാക്കണം.

അടയ്ക്കാനുള്ള പ്രീമിയം തിയതിയെക്കുറിച്ച് ആവര്ത്തിച്ച് ഓര്മ്മിപ്പിക്കണം

- വാര്ഷിക പ്രീമിയം അടയ്ക്കുന്നവരുടെ കാര്യത്തില് ഇത് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. പേയ്മെന്റ് തിയതികള്ക്കിടയിലുള്ള വലിയ അന്തരം മൂലം കക്ഷികള് ഇക്കാര്യം മറക്കാന് ഇടയുണ്ട്. കക്ഷികൾക്ക് ഇമെയിൽ, കത്തുകൾ, ഫോൺ കോളുകൾ, എസ്എംസ് എന്നിവ വഴിയോ ഇവയെല്ലാം മുഖേനയോ ഓര്മ്മിപ്പിക്കണം. കക്ഷിയുടെ വീട്ടിഓഫീസിലേയ്ക്കോ പ്രതിനിധികളെ അയയ്ച്ച് പ്രീമിയം ശേഖരിക്കുകയും ചെയ്യാം.

കക്ഷികളുമായുള്ള നിരന്തര സമ്പര്ക്കം

- വിപണിയില് പുതുതായി ഇറങ്ങിയ ഉല്പന്ന വിവരങ്ങള് ഉള്പ്പെടെ കൈമാറിക്കൊണ്ട് ഏജന്റ് കക്ഷികളുമായി നിരന്തര സമ്പര്ക്കം പുലര്ത്തേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്. പോളിസി നൈരന്തര്യം പുലര്ത്താന് ഇത് സഹായിക്കും.

പോളിസി സര്വിസിംഗ്

- പോളിസിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട എല്ലാ തുടര് ആവശ്യങ്ങള്ക്കും കക്ഷിയും ഏജന്റുമായുള്ള ആശയവിനിമയം അത്യാവശ്യമാണ്. ബെനിഫിഷ്യറി മാറുക, വിലാസം മാറുക, പ്രീമിയം പേയ്മെന്റ് കാലാവധി മാറ്റുക തുടങ്ങിയവയെല്ലാം നിരന്തര സമ്പര്ക്കം വഴി അഴിച്ചുപണിയാവുന്നവയാണ്.

ചോദ്യം 10.2

ചർണിംഗ് എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നതെന്തെന്ന് ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.

എഫ് കക്ഷിയുടെ അവകാശങ്ങളും പരാതി നടപടിക്രമങ്ങളും

ഒരു കക്ഷി ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്പ്ലാന് വാങ്ങുമ്പോള്,ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനി ഉറപ്പുനൽകുന്ന ചില നിശ്ചിത ആനുകൂല്യങ്ങള് പ്രതീക്ഷിച്ചാണ് വാങ്ങുന്നത്. അതിയ്ക്കിടയിലോ കാലാവധി പൂർത്തിയായിക്കഴിഞ്ഞതിന് ശേഷമോ ഈ ആനുകൂല്യങ്ങൾ കക്ഷിയ്ക്ക് ലഭിച്ചില്ലെങ്കില് സേവനത്തോട് കക്ഷിയ്ക്ക് അതൃപ്തിയായിരിക്കും ഉണ്ടാവുക. പോളിസിയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഇത്തരം പരാതികൾ നിലനിൽക്കുന്നുവെങ്കില് കക്ഷിയ്ക്ക് പരാതി ഉന്നയിക്കാനുള്ള അവകാശമുണ്ട്.

ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് ഇത് സുപ്രധാനമായ ഒരു മേഖലയാണ്. സംക്ഷണവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് അദ്ധ്യായം 14 ല് നമ്മള് വിശദമായി ചർച്ച ചെയ്യുന്നതായിരിക്കും.

ചോദ്യം 10.3

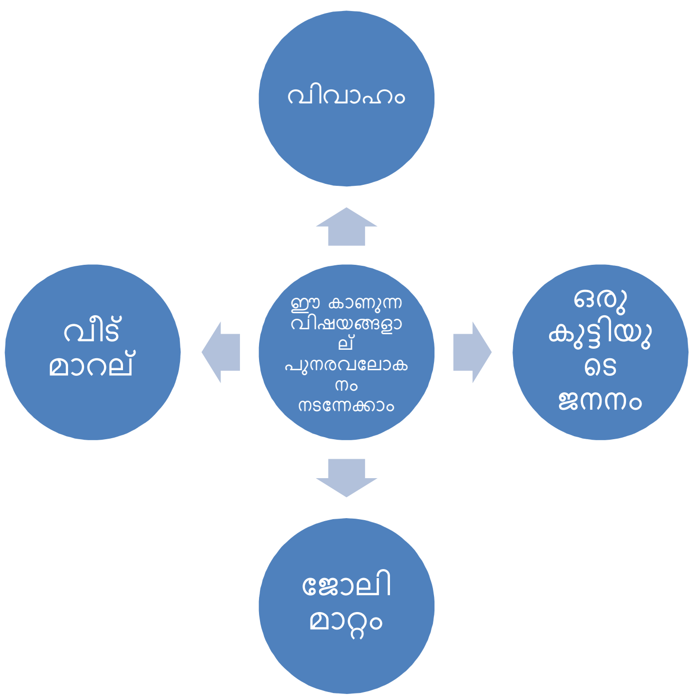
ഉയർന്ന നിഷ്ഠ കൊണ്ടുള്ള ആനുകൂല്യങ്ങള് എന്തൊക്കെയാണ്?

ജി കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാല ബന്ധങ്ങള് ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കുക

താൽക്കാലികമായ വിൽപനയ്ക്കും അപ്പുറം കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാലത്തെ ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ലക്ഷ്യമിടണം. ഇത്തരം ഒരു കക്ഷി കമ്പനിയെക്കുറിച്ചും ഏജന്റിനെക്കുറിച്ചും നല്ല കാര്യങ്ങളായിരിക്കും പറയുക.

ശിപാർശകള് ഉണ്ടാവുകയും നിലവിലെ ഇടപാട് പൂർത്തിയാവുകയും ചെയ്യുന്നതോടെ ഏജന്റിന്റെ കാര്യം അവസാനിക്കുന്നില്ല. കക്ഷിയുമായി നിരന്തരമായ ബന്ധം പുലർത്തുന്നതിലൂടെ ഇരുകൂട്ടർക്കും പ്രയോജനകരമായ ഫലങ്ങള് ഉണ്ടാകുന്നു. അതിനാൽ കക്ഷിയുടെ എല്ലാ ആവശ്യങ്ങളെയും ഏജന്റ് അതാതുസമയം അറിയുകയും അതിൽ ഇടപെടുകയും വേണം.

അവലോകനം ഒരുപക്ഷേ വല്ലപ്പോഴുമായിരിക്കാം, പക്ഷെ നികുതി അല്ലെങ്കിൽ നിയമപരമായ കാര്യങ്ങൾ, പുതിയ പദ്ധതിയുടെ വരവ് അല്ലെങ്കിൽ കക്ഷിയുടെ ചുറ്റുപാടുകൾ മാറുക എന്നിവയുണ്ടായാല് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ടതാണ്.



ഈ മാറ്റങ്ങൾ താഴെ പറയുന്ന ശിപാർശകളിലേയ്ക്ക് നയിച്ചേക്കാം:

- പുതിയ പരിരക്ഷാ കരാർ എടുക്കാന്;
- നിലവിലുള്ള സംരക്ഷണം വറ്ദ്ധിപ്പിക്കാൻ;
- നിക്ഷേപങ്ങൾ മാറ്റുക;

• നിലവിലുള്ള ടാക്സ് സേവിംഗ്സ് പദ്ധതികൾ മാറ്റാന്.

ഇത് പരിഗണിക്കുക

കക്ഷിയുടെ ചുറ്റുപാടുകൾ അവരുടെ സാമ്പത്തിക പ്ലാനിംഗിനെ പുനരവലോകനം ചെയ്യാൻ ആവശ്യകത സൃഷ്ടിക്കുന്നതെങ്ങനെ? ഈ ചുറ്റുപാടുകളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് എന്തല്ലാം ശിപാർശകളാണ് നൽകാനുള്ളത്?

പ്രധാന കാര്യങ്ങള്
ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ കടമകളും ചുമതലകളും
• ക്ലയന്റിന്റെ ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കി അവർക്ക് ഏറ്റവും യോജിച്ച ഉൽപന്നങ്ങള് കണ്ടെത്തുക എന്നതാണ് ഒരു ഏജന്റിന്റെ കടമയും ചുമതലയും എന്നിരുന്നാലും ഏജന്റിന്റെ പങ്ക് അവിടം കൊണ്ട് അവസാനിക്കുന്നില്ല. പോളിസിയുടെ മെച്യൂരിറ്റി വരെ അതായത് ക്ലെയിം ഉണ്ടായി അത് സെറ്റിൽ ചെയ്യപ്പെടുന്നതുവരെ ഏജന്റിന് പങ്കുണ്ട്. ഒരു നല്ല ഇൻഷുററെ കണ്ടുപിടിക്കാനും പങ്കുണ്ട്
കക്ഷിയുടെ ആവശ്യകതകൾ
• കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുന്ന ഘട്ടം കഴിഞ്ഞാല്, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് കക്ഷിയ്ക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യും. ഇത് ചെയ്യാൻ ഏജന്റിന് കക്ഷിയുടെ ആവശ്യകതകളെക്കുറിച്ച് പൂർണ്ണ ബോദ്ധ്യമുണ്ടായിരിക്കണം.
ഏജന്റിന്റെ പ്രതിഫലവും വെളിപ്പെടുത്തലും
• ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാരുടെ പ്രതിഫലം 1938 ലെ ഇൻഷുറൻസ് നിയമപ്രകാരമുള്ളതാണ്.
• ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് പ്രതിഫലം കമ്മീഷന് രൂപത്തിലാണ് ലഭിക്കുന്നത്.
• കക്ഷി ആവശ്യപ്പെടുന്നപക്ഷം ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് പ്രതിഫലം/കമ്മീഷൻ വിവരങ്ങൾ വെളിപ്പെടുത്തണം.
• 1 ജൂലായ് 2010 മുതല്, യൂലിപ്പുകൾക്ക് ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണത്തില് ഇൻഷുറർമാര് നിർബന്ധമായും കമ്മീഷന് വെളിപ്പെടുത്തണം.
അനുയോജ്യമായ പോളിസികള് ശിപാർശ ചെയ്യല്.
• കക്ഷികൾക്ക് പോളിസികള് ശിപാർശ ചെയ്യുന്നതിന് മുമ്പ്, കക്ഷിയ്ക്ക് പരാതിയുള്ളതോ ആശങ്കയുള്ളതോ ആയ മേഖലകളുടെ പട്ടിക പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്. ആവശ്യങ്ങൾ അംഗീകരിച്ചുകഴിഞ്ഞാല് , ഉൽപന്നങ്ങള് അവയുടെ പ്രയോജനങ്ങള് സഹിതം വിശദീകരിക്കേണ്ടതാണ്.
• പോളിസികൾ നിക്ഷേപങ്ങള് എന്നിവ മാറാന് വീണ്ടും വീണ്ടും പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനാണ് ചേർണിംഗ്എന്നു പറയുന്നത്.
പോളിസികൾ നിലനിർത്തുന്നതിനുള്ള ദീർഘകാല ആനുകൂല്യങ്ങളും കൂടാതെ ഹ്രസ്വകാല റദ്ദാക്കലുകൾ ഒഴിവാക്കലും (നിഷ്ഠ)
• നിഷ്ഠ എന്നതുകൊണ്ട് അർത്ഥമാക്കുന്നത് ഇൻഷുറൻസ്കമ്പനികള് പോളിസികൾ ലാപ്സാകാതെയും അടിയറവെയ്ക്കാതെയും വിജയകരമായി നിലനിർത്തുന്ന ബിസിനസ്സിനെയാണ്. ഇത് താഴെകാണുന്ന പ്രകാരം കണക്കാക്കാവുന്നതാണ്

• ഉയർന്ന നിഷ്ഠാ നിരക്ക് കമ്പനിയ്ക്ക് ലാഭം നിലനിർത്താനും ഭരണപരമായ ചിലവുകള് കുറയ്ക്കാനും സഹായിക്കുന്നു.
കക്ഷികളുടെ അവകാശങ്ങളും പരാതി നടപടിക്രമങ്ങളും
• ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയില് നിന്നും ഏജന്റില് നിന്നും ഉണ്ടാകുന്ന അനുഭവത്തെസംബന്ധിച്ച് കക്ഷികൾക്ക് പരാതികള് നൽകാവുന്നതാണ്.
കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാല ബന്ധം സ്ഥാപിക്കല്
• താൽക്കാലികമായ വിൽപനയ്ക്കും അപ്പുറം കക്ഷികളുമായി ദീർഘകാലത്തെ ബന്ധം ഉണ്ടാക്കിയെടുക്കാൻ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ലക്ഷ്യമിടണം.

ചോദ്യോത്തരങ്ങൾ

10.1

താഴെ പറയുന്നവയിൽ നിന്ന് ഏതെങ്കിലും മൂന്നെണ്ണം:

- ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്കു വേണ്ടി സാദ്ധ്യതാ കക്ഷികളെ കണ്ടുപിടിക്കുകയും അവരുടെ വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങൾ കണ്ടെത്താന് ആവശ്യങ്ങളുടെ അവലോകനം നടത്തുകയും ചെയ്യുക.
- വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിജ്ഞാനം ഉണ്ടായിരിക്കുകയും ഓരോ ഉൽപന്നങ്ങളും വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്ന പ്രത്യേകതകളും ആനുകൂല്യങ്ങളും അറിഞ്ഞിരിക്കുകയും ചെയ്യുക.
- നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കക്ഷിയുടെ കഴിവിനെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തി അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യുക.
- നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കക്ഷിയുടെ കഴിവിനെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തി അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശിപാർശ ചെയ്യുക.
- അവശ്യ രേഖകളായ വയസ്സ് തിരിച്ചറിയാനുള്ള രേഖ, തിരിച്ചറിയൽ രേഖ, വിലാസം, മെഡിക്കൽ റിപ്പോർട്ടുകള് തുടങ്ങി അണ്ടർറൈറ്റിംഗിന് ആവശ്യമായ മറ്റ് പ്രമാണങ്ങൾ ശേഖരിക്കാന് ചുമതല കാണിക്കുക.
- നിർദ്ദിഷ്ട കക്ഷി ആവശ്യപ്പെട്ടാല് വിൽപനയ്ക്കുള്ള ഓരോ ഇൻഷുറൻസ് ഉൽപന്നങ്ങൾക്കും ലഭിക്കുന്ന കമ്മീഷന് വിവരങ്ങള് വെളിപ്പെടുത്തുക.
- നിർദ്ദിഷ്ട കക്ഷി പ്രീമിയം സമയത്തിനു തന്നെ അടയ്ക്കുന്നു എന്ന് എഴുത്താലും വാക്കാലും ഉറപ്പുവരുത്തൽ.
- ഏജന്റിന്റെ രഹസ്യാത്മക റിപ്പോർട്ടില് ഉൾപ്പെടുത്തിയിട്ടുള്ള ഏതെങ്കിലും ഗുരുതരമായ സ്വഭാവമോ, വരുമാനത്തിൽ വരുന്ന ഏറ്റക്കുറച്ചിലുകളോ കൂടാതെ മറ്റേതെങ്കിലും വസ്തുതാപരമായ കാര്യത്തെയോ കുറിച്ച് വിവരം കൊടുക്കുന്നതുവഴി നിർദ്ദേശകന്റെ അപകടസാദ്ധ്യത മനസ്സിലാക്കുവാന് അണ്ടർറൈറ്ററെ സഹായിക്കുക.
- വിലാസം, നോമിനേഷൻ തുടങ്ങിയ എന്തെങ്കിലും അത്യാവശ്യ വിവരങ്ങളില് മാറ്റങ്ങൾ വരുത്തണമെങ്കില് കക്ഷിയെ സഹായിക്കുക.
- നിയമപരമായി ആനുകൂല്യം ലഭിക്കുന്നവർ കൂടാതെ നോമിനികള് എന്നിവരെ

ക്ലെയിം ആവശ്യം ഉയർന്നാല് അത് നേടാന് സഹായിക്കുക.

10.2

കക്ഷികളെ പോളിസികളോ അല്ലെങ്കിൽ നിക്ഷേപങ്ങളോ ഒന്നില് നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേയ്ക്ക് തുടർച്ചയായി മാറ്റാന് പ്രേരിപ്പിക്കുന്നതിനാണ് ചർണിംഗ് എന്ന് അറിയപ്പെടുന്നത്. ഇൻഷുറൻസ് ചർണിംഗ് എന്നത് ഏജന്റുമാര് കൈക്കൊള്ളുന്ന ഒരു നടപടിയാണ്, അതിൽ അവർ കക്ഷിയെ നിലവിലുള്ള പോളിസി അടിയറവെച്ച് ആ ഫണ്ട് ഉപയോഗിച്ച് പുതിയത് വാങ്ങാൻ പ്രേരിപ്പിക്കുന്നു, അതുവഴി ഏജന്റുമാർക്ക് അധിക കമ്മീഷന് ലഭിക്കുന്നു. ഈ സാന്മാർഗരഹിതമായ പ്രവൃത്തികൊണ്ട് കക്ഷിയ്ക്ക് സറണ്ടർ ചാർജുകള് നഷ്ടമാവുകയും അവരുടെ പോളിസി മെച്യൂരിറ്റി വരെ ദീർഘകാലം തുടർന്നില്ലെങ്കില് ആനുകൂല്യങ്ങള് കുറയുകയും ചെയ്യും.

10.3

ഇൻഷുററർ, ഏജന്റ്, കക്ഷി തുടങ്ങി എല്ലാ ആളുകളും പോളിസികൾ നിലനിർത്തുകയും ഹ്രസ്വകാല അടിയറവെക്കലുകൾ ഒഴിവാക്കുകയും ചെയ്യുന്നതിലൂടെ ആനുകൂല്യം നേടുന്നു.

- കക്ഷിയെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടുന്നതില് സഹായിക്കുന്നു. കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ ആവശ്യങ്ങൾ, വിവാഹം, ആവശ്യമായ വിരമിക്കൽ ഫണ്ട് തുടങ്ങിയ, പോളിസി ആരംഭിക്കുമ്പോൾ തീരുമാനിച്ചിരുന്ന ആത്യന്തിക ലക്ഷ്യങ്ങള് പോളിസി മെച്യൂരിറ്റി വരെ നിലനിർത്തിയാല് നേടാൻ സഹായിക്കുന്നു.
- വർദ്ധിതമായ വരുമാനം. ഉയർന്ന നിഷ്ഠ ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയെ കൂടുതല് വരുമാനം നേടാനും ലാഭം നിലനിർത്താനും സഹായിക്കുന്നു.
- ചിലവ് കുറയൽ. ഭരണപരമായ ചിലവുകളും മറ്റ് ചിലവുകളും ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയുടെ ആദ്യ വർഷങ്ങളില് വളരെ കൂടുതലാണ്. കമ്പനി ഈ ചിലവ് പോളിസി കാലാവധിയിൽ ഉടനീളം വിതരണം ചെയ്ത് ഈടാക്കാനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. ആദ്യ വർഷങ്ങളില് തന്നെ പോളിസി അടിയറവെക്കപ്പെട്ടാല് ഈ ചിലവ് തിരിച്ചുപിടിക്കാന് കമ്പനിക്ക് സാധിക്കില്ല. അതുവഴി നിഷ്ഠയുടെ നിരക്ക് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയെ അതിന്റെ ചിലവുകൾ കുറക്കാന് സഹായിക്കുന്നു.
- കക്ഷികളുടെ ഉയർന്ന സംതൃപ്തി. ഉയർന്ന നിഷ്ഠ കക്ഷികളുടെ ഉയർന്ന സംതൃപ്തിക്ക് സഹായിക്കുകയും കമ്പനിയ്ക്ക് മികച്ച ബ്രാന്റ് മൂല്യം ലഭിക്കാനിടയാവുകയും ചെയ്യും.

സ്വയം പരീക്ഷാ ചോദ്യങ്ങള്

1. കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക പ്ലാനിംഗ് മാറ്റിമറിക്കാന് സാദ്ധ്യതയുള്ള മൂന്ന് മാറ്റങ്ങളെ പട്ടികപ്പെടുത്തുക.
2. ഏത് ചുറ്റുപാടിലാണ് നിങ്ങളുടെ പോളിസി അടിയറവെക്കുവാന് ഒരു ഏജന്റ് ശിപാർശ ചെയ്യുന്നത്?

അടുത്ത പേജില് നിങ്ങൾക്ക് ഉത്തരങ്ങള് കണ്ടെത്താന് സാധിക്കും

സ്വയം - പരീക്ഷാ ഉത്തരങ്ങള്

1.

മൂന്ന് ഇതില് നിന്ന്:

• വിവാഹം; • ഒരു കുട്ടിയുടെ ജനനം; • ജോലി മാറ്റം; • വീട് മാറല്.
2. പോളിസികൾ അടിയറവുവെയ്ക്കാന് ഉള്ള ചുറ്റുപാടുകള് ശിപാർശ ചെയ്യാവുന്നവ: • കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് നിരക്കാത്ത തെറ്റിദ്ധരിപ്പിച്ച് വാങ്ങിപ്പിച്ച പോളിസികൾ. • കക്ഷികളുടെ കയ്യിലുള്ള പോളിസിയ്ക്ക് വേണ്ടത്ര മൂല്യം ഇല്ലാതിരിക്കുക. • കടുത്ത സാമ്പത്തിക ചുറ്റുപാടുകളില് ചെലവ് കുറയ്ക്കാനും കടങ്ങള് പുനഃക്രമീകരിക്കാനും കക്ഷി തീരുമാനിക്കുമ്പോൾ.