Final

# 8

# കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയൽ

| അദ്ധ്യായ ഉള്ളടക്കങ്ങൾ | സിലബസ് പഠന ഫലങ്ങൾ |
|---|---|
| എ. ആരാണ് നിങ്ങളുടെ കക്ഷി? | 8.1 |
| ബി. കക്ഷിയുടെ സാധാരണ ജീവിത ഘട്ടങ്ങൾ | 8.1 |
| സി. ജീവിത ഘട്ടങ്ങളെ ബാധിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ | 8.2 |
| ഡി. കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ: യഥാർത്ഥവും സംവേദിക്കപ്പെട്ടതും | 8.3 |
| ഇ. ആശയവിനിമയം, ചോദ്യം ചോദിക്കലും നൈപുണികളെ പട്ടികപ്പെടുത്തലും | 8.3 |
| എഫ്. കുടുംബ വിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള കക്ഷിയുടെ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കല് | 8.4 |
| ജി. മുൻഗണനകള് മനസ്സിലാക്കല് | 8.3 |
| | |
| എച്ച്. ഊഹങ്ങൾ ഉറപ്പിക്കലും ലക്ഷ്യങ്ങളില് പൊരുത്തപ്പെടുകയും ചെയ്യുക | 8.5 |

**പഠന ലക്ഷ്യങ്ങൾ**

ഈ അദ്ധ്യായം പഠിച്ചതിനുശേഷം നിങ്ങൾക്ക് സാധിക്കുന്നവ:

- നിങ്ങളുടെ സാദ്ധ്യതാ കക്ഷി ആരാണ് എന്ന് തിരിച്ചറിയുക;
- ഒരു കക്ഷിയുടെ സാധാരണ ജീവിത ഘട്ടങ്ങൾ വിവരിക്കുക;
- ഒരു കക്ഷിയുടെ ജീവിതഘട്ടങ്ങളില് വിവിധ ജീവിതാവശ്യങ്ങള് എങ്ങനെ ബാധിക്കുന്നുവെന്ന് വിവരിക്കുക;
- ഒരു കക്ഷിയുടെ യഥാർത്ഥവും സംവേദിക്കപ്പെട്ടതുമായ വ്യത്യാസങ്ങള് വിശദീകരിക്കുക;
- ആശയവിനിമയം, ചോദ്യം ചോദിക്കൽ കൂടാതെ കേൾവിയ്ക്കുവേണ്ട പ്രാവീണ്യങ്ങൾ എന്നിവ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് അത്യന്താപേക്ഷിതമാണ്;
- ആവശ്യങ്ങളെ മുൻഗണനാ ക്രമത്തില് വിശദീകരിക്കുക;
- ഹ്രസ്വ, മദ്ധ്യ, ദീർഘകാല ആവശ്യങ്ങള് തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങള് ചർച്ച ചെയ്യുക;
- എങ്ങനെയാണ് ഊഹങ്ങളെ ഉറപ്പിക്കേണ്ടതെന്നും ലക്ഷ്യങ്ങളിൽ പൊരുത്തപ്പെടേണ്ടതെങ്ങനെയെന്നും വിശദീകരിക്കുക.

# ആമുഖം

ഒരു വ്യക്തി അയാളുടെ ജീവിതകാലത്തിൽ ഒരുപാട് തവണ വേഷങ്ങള് മാറുന്നു, ഒരു ആണിന് ചുമതലാബോധമുള്ള മകൻ, സ്നേഹനിധിയായ ഭർത്താവ്, ശ്രദ്ധാലുവായ അച്ഛൻ മുതലായവരായിരിക്കാന് സാധിക്കും. ഒരു വ്യക്തി തന്റെ ജീവിതചക്രത്തിൽ പകർന്നാടുന്ന വേഷങ്ങളെ നമുക്ക് ഒരു **ജീവിതചക്രത്തിലൂടെ** കാണാം.

ഓരോ കക്ഷിയ്ക്കും അവരുടേതായ അനുപമമായ ആവശ്യങ്ങളുണ്ടെങ്കിലും, ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികളും വ്യാവസായിക അവലോകനക്കാരും ചില അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങൾ ജീവിത ഘട്ടങ്ങളെ ആസ്പദമാക്കി തയ്യാറാക്കിയിട്ടുണ്ട്, കൂടാതെ ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് എങ്ങനെയാണ് ഈ ആവശ്യങ്ങളെ നിറവേറ്റിക്കൊടുക്കുക എന്നും പഠിക്കും.

| പ്രധാന വാക്കുകൾ | | |
|---|---|---|
| ഈ അദ്ധ്യായം താഴെപ്പറയുന്ന വാക്കുകളും ആശയങ്ങളുടെയും വിശദീകരണങ്ങളാണ്: | | |
| ആസ്തികൾ | ജീവിതചക്രം | ആവശ്യങ്ങളുടെ മുൻഗണന |

| | | |
|---|---|---|
| | | നിശ്ചയിക്കൽ |
| ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങൾ | കേൾവി പ്രാവീണ്യങ്ങൾ | ചോദ്യം ചോദിക്കാനുള്ള പ്രാവീണ്യങ്ങൾ |
| ആവശ്യങ്ങൾ കണക്കുകൂട്ടൽ | ദീർഘകാല ആവശ്യങ്ങൾ | [illegible] ആവശ്യങ്ങൾ |
| വരുമാനം | മദ്ധ്യകാല ആവശ്യങ്ങൾ | ഹ്രസ്വകാല ആവശ്യങ്ങൾ |
| ബാദ്ധ്യതകൾ | സംവേദിതമായ ആവശ്യങ്ങൾ | അധിക ഫണ്ടുകൾ |

# എ. ആരാണ് നിങ്ങളുടെ കക്ഷി?

## എ1 സാദ്ധ്യതാ കക്ഷികൾ

നമ്മൾ കണ്ടതുപോലെ, ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ പ്രധാന വെല്ലുവിളി കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുകയും അവർക്ക് അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങള് ശുപാർശ ചെയ്യുകയുമാണ്. സാമ്പത്തിക ആവശ്യങ്ങളുള്ള ഏതൊരു വ്യക്തിയും ഒരു സാദ്ധ്യതാ കക്ഷിയാണ്. സാദ്ധ്യതാ കക്ഷികൾക്ക് സ്വയം പോലും അറിയാത്ത പല ആവശ്യങ്ങളും ഉണ്ടാകും. അത്തരം കേസുകളിൽ ഏജന്റ് അവർക്ക് അനുയോജ്യമായ ഇൻഷുറൻസ് സംരക്ഷണ/നിക്ഷേപ ഉൽപന്നങ്ങള് ശുപാർശ ചെയ്യണം. കഴിഞ്ഞ മൂന്ന് അദ്ധ്യായങ്ങളിൽ നമ്മള് സ്ഥാപിച്ചതുപോലെ, ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് കൂടാതെ മറ്റ് സാമ്പത്തിക സ്ഥാപനങ്ങള് എന്നിവ വ്യക്തിയുടെ വിവിധ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് യോജിച്ച ഉൽപന്നങ്ങളുടെ ശൃംഖല തന്നെ സൃഷ്ടിച്ചിട്ടുണ്ട്. നിങ്ങളെ ഓർമ്മിപ്പിക്കാൻ, ചില ഏറ്റവും സുപ്രധാനങ്ങളായ കാര്യങ്ങൾ ചുവടെ നൽകിയിരിക്കുന്നു:

ആവശ്യം:

- കുടുംബത്തിലെ സമ്പാദിക്കുന്ന ആൾക്ക് അകാല മരണമുണ്ടായാൽ, ആശ്രിതർക്ക് വേണ്ടത്ര ഫണ്ടുകള് പ്രദാനം ചെയ്യുക;
- അടിയന്തരമായി ഉണ്ടാകാവുന്ന കാര്യങ്ങൾക്കായി ഒരു അടിയന്തര ഫണ്ട് രൂപീകരിക്കുക;
- കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം, വിവാഹം എന്നിവയ്ക്കായി ഫണ്ട് സ്വരൂപിച്ചുവെയ്ക്കുക;
- ഹോം ലോൺ കൂടാതെ മറ്റ് കടങ്ങള് എന്നിവയില് കുടുംബത്തിന്റെ വരുമാനദാതാവിന്റെ അഭാവത്തില് സംരക്ഷണം പ്രദാനം ചെയ്യുക;
- വിരമിക്കലിനാവശ്യമായ ഫണ്ട് സ്വരൂപിക്കുക;

- സമയാസമയങ്ങളിൽ ഉന്നയിക്കപ്പെടാവുന്ന മറ്റെന്തെങ്കിലും ആവശ്യങ്ങളുണ്ടെങ്കിൽ അതിനെ അഭിസംബോധന ചെയ്യുക.

മുകളിൽ പറഞ്ഞ ഒരു ആവശ്യമെങ്കിലും ഉള്ള എല്ലാ വ്യക്തികളും സാദ്ധ്യതാ കക്ഷികളാണ്.

## എ2. കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ

ഈ വിഭാഗത്തിൽ നമ്മള് ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ചും കക്ഷികളുടെ ആവശ്യങ്ങളെക്കുറിച്ചും ചർച്ച ചെയ്യുകയും മൊത്തത്തിലുള്ള പ്രക്രിയയെക്കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്ന എല്ലാ അദ്ധ്യായങ്ങളിലും ചർച്ച ചെയ്തതിന്റെ വിഹഗവീക്ഷണമാണ് നടത്താനുള്ളത്. പ്രൊഫഷണൽ സേവനം ലഭ്യമാക്കാന് നിങ്ങള് എന്ത് പ്രക്രിയയാണ് കൈക്കൊള്ളേണ്ടത് എന്നും ചർച്ച ചെയ്യപ്പെട്ടിട്ടുണ്ട്.

നമ്മൾ സ്ഥാപിച്ചതുപോലെ, കക്ഷിയുടെ അത്യാവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കുകയും അവയെ മുൻഗണനാ അടിസ്ഥാനത്തില് തരം തിരിച്ച് ഇൻഷുറൻസ് അല്ലെങ്കില് നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾ ശുപാർശ ചെയ്യുകയുമാണ് ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ ധർമ്മം.ഈ പ്രക്രിയയ്ക്ക് താഴെപ്പറയുന്ന പടികളുണ്ട്:

1. **ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക**: ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് താഴെപ്പറയുന്ന വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും അവലോകനം ചെയ്യുകയും വേണം:
   - കക്ഷികളുടെ സാമ്പത്തിക ആസ്തികളുടെയും ബാദ്ധ്യതകളുടെയും അടിസ്ഥാനത്തിലുള്ള വിശദാംശങ്ങള്;
   - വൈവാഹിക സ്ഥിതി;
   - കക്ഷികൾ തങ്ങൾക്ക് സ്വയവും അവരുടെ കുട്ടികൾക്കുവേണ്ടിയും തയ്യാറാക്കുന്ന സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ;
   - ആശ്രിതരുടെ എണ്ണവും വയസ്സും;
   - ജോലി നില, അതായത് അവരുടെ കമ്പനിയ്ക്കകത്ത് സ്ഥാനക്കയറ്റത്തിനുള്ള സാദ്ധ്യത;
   - ശമ്പളം, ബിസിനസ്സ് വരുമാനം മറ്റ് നിക്ഷേപങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം (വല്ലതും ഉണ്ടെങ്കിൽ) തുടങ്ങിയവ;
   - ആരോഗ്യ നില കൂടാതെ പരമ്പരാഗതമായ ആരോഗ്യനില തുടങ്ങിയ അവസ്ഥകൾ; കൂടാതെ

- നിലവിലുള്ള പരിരക്ഷ, നിക്ഷേപസാദ്ധ്യതകളും വിരമിക്കൽ സാദ്ധ്യതകളും (വല്ലതും ഉണ്ടെങ്കിൽ).

2. **ആവശ്യങ്ങൾ കണക്കുകൂട്ടല്**: സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ പ്രക്രിയയ്ക്കിടെ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് എല്ലാ ആവശ്യങ്ങളെയും സാമ്പത്തികമായും ആവശ്യങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയും കണക്കുകൂട്ടുകയും വ്യക്തികൾക്ക് സംരക്ഷണവും ഭാവിയ്ക്ക് വേണ്ട നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്താനും അനുയോജ്യമായ തുകകള് കണക്കാക്കുകയും ചെയ്യുക.

3. **ആവശ്യങ്ങളെ മുൻഗണനപ്രകാരം തിരിക്കുക**: നിക്ഷേപത്തിന് ലഭ്യമായ തുക എന്നത് കക്ഷിയുടെ വരുമാനം കുറയ്ക്കണം ജീവിതച്ചിലവുകളും മറ്റ് ചിലവുകളും ആണ്. അതായത് മാസത്തിൽ അധികമുള്ള വരുമാനം.കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മുൻഗണനാപ്രകാരം തിരിക്കുകയും കക്ഷിയുടെ മൊത്തം കഴിവ് ലഭ്യമായ അധിക വരുമാനത്തെക്കാൾ കൂടുതലുമാണെങ്കിൽ. ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് ഏറ്റവും മികച്ച ഉൽപന്ന മിശ്രണം കാഴ്ചവെക്കണം, പ്രത്യേകിച്ചും കക്ഷിയുടെ പരമാവധി ആവശ്യങ്ങൾ നിർവഹിക്കാന് പരിമിതമായ ഫണ്ട് മാത്രം ലഭ്യമായിരിക്കെ. ഈ ആവശ്യങ്ങളെ മുൻഗണന പ്രകാരം തരം തിരിക്കുന്നത് പ്രകാരം ഏത് നിക്ഷേപമാണ് വൈകിക്കേണ്ടതെന്നും ഏതാണ് ഉയർന്ന പ്രാധാന്യത്തോടെ ആദ്യം നടപ്പിലാക്കേണ്ടതെന്നും മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.

**കക്ഷിയ്ക്ക് നിലവിൽ ചില ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതികളുണ്ടെങ്കില് എന്തുചെയ്യണം?**

ഈ കേസില്, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് രണ്ട് കാര്യങ്ങള് കണ്ടെത്തേണ്ടതുണ്ട്:

Final

നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതി കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മതിയാംവിധം നിർവഹിക്കുന്നുണ്ടോ. അതെ എങ്കിൽ, കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക ബാദ്ധ്യതകൾക്ക് പരിഹാരമാകാൻ ഇൻഷുറൻസ് തുക മതിയാകുമോ? അല്ലെങ്കിൽ, അനുയോജ്യമായ ഒരു ഉൽപന്നം (നിലവിലുള്ള ഉൽപന്നത്തിന് സഹായകരമായതോ അല്ലെങ്കിൽ ഉയർന്ന പരിരക്ഷയോടുകൂടിയ അതേ ഉൽപന്നം തന്നെയോ) ശുപാർശ ചെയ്യാം.

പരിരക്ഷ ആവശ്യമായ കക്ഷിയുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളും ഏജന്റ് അവലോകനം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. ആവശ്യമായ പരിരക്ഷയോടുകൂടിയ ഒരു ടേം പ്ലാൻ കക്ഷിയ്ക്ക് ഉണ്ടെങ്കിൽ, വരുമാനമാണ് ഇനി ശ്രദ്ധിക്കപ്പെടേണ്ടത്. പക്ഷെ അവരുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങൾ, കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം, വിവാഹം അവരുടെ തന്നെ വിരമിക്കൽ പദ്ധതികൾ മുതലായവയും ബാക്കിയുണ്ടാകാം. അതിനാൽ അനുയോജ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കപ്പെടാത്ത ആവശ്യങ്ങളിൽ ഊന്നി പരിചയപ്പെടുത്തണം. കക്ഷി നിക്ഷേപ പദ്ധതികളിൽ ശ്രദ്ധിക്കാനും അപകടസാദ്ധ്യത ഏറ്റെടുക്കാൻ തയ്യാറുമാണെങ്കിൽ, അനുയോജ്യമായ ഉപദേശം ഏജന്റിന് കക്ഷിയ്ക്ക് നൽകാവുന്നതാണ്.

**ഉദാഹരണം**
നരേന്ദ്ര 32 വയസ്സ് പ്രായമുള്ള ഒരു സർക്കാര് ജീവനക്കാരനാണ്. മമത എന്ന വീട്ടമ്മയാണ് അയാളുടെ ഭാര്യ. ഈ ദമ്പതികൾക്ക് രണ്ട് കുട്ടികളുണ്ട് - ഒരു ആണുകുട്ടിയും ഒരു പെൺകുട്ടിയും. നരേന്ദ്രയുടെ വ്യത്യസ്തമായ സാമ്പത്തികവും സംരക്ഷണവും എന്തായിരിക്കാം?

1. അകാലമരണമുണ്ടാവുകയാണെങ്കിൽ തന്റെ ഭാര്യയ്ക്കും കുട്ടികൾക്കും സഹായം ലഭിക്കണം.
2. താൻ എടുത്ത ഹൌസ് ലോൺ, കാർ ലോണ് എന്നിവ തന്റെ അകാലമരണമുണ്ടാവുകയാണെങ്കിൽ ലഭ്യമാക്കണം.
3. താനുൾപ്പെടെയുള്ള മൊത്തം കുടുംബത്തിന് വൈദ്യ സംരക്ഷണം ലഭ്യമാക്കണം.
4. കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും വിവാഹത്തിനും നീക്കിയിരിപ്പ് വേണം.
5. തന്റെ വിശ്രമകാലത്ത് ആവശ്യമായത് നീക്കിവെയ്ക്കണം.

നരേന്ദ്ര ഇതിനോടകം തന്നെ 10,00,000 രൂപയുടെ ടേം പ്ലാനില് ചേർന്നുകഴിഞ്ഞു. ഈ കേസില്, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് രണ്ട് കാര്യങ്ങള് അവലോകനം ചെയ്യുകയും ഉപദേശിക്കുകയും ചെയ്യാനുണ്ട്:

1. നരേന്ദ്രയുടെ അകാലമരണം സംഭവിച്ചാൽ 10,00,000 രൂപയുടെ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ബാദ്ധ്യതകളെയും കുടുംബത്തിന്റെ മറ്റ് കാര്യങ്ങളും നോക്കിനടത്താൻ പര്യാപ്തമാണോ.ഉത്തരം അല്ല എന്നാണെങ്കില്, ബാദ്ധ്യതകളും കൂടാതെ കുടുംബത്തിന്റെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളെയും പരിരക്ഷിക്കാൻ ഇതുവരെ എടുക്കാത്ത ഒരു ടേം പ്ലാന് ശുപാർശ ചെയ്യണം.
2. നരേന്ദ്രയുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളായ വീട് വാങ്ങൽ, പെൻഷൻ പ്ലാൻ, കുട്ടികളുടെ പ്ലാൻ മുതലായവയ്ക്കുള്ള ഉൽപന്നങ്ങള്. പക്ഷെ തീരുമാനങ്ങൾ കക്ഷിയുടെ മുൻഗണനകൾക്കും കഴിവിനും അടിസ്ഥാനമാക്കിയാകണം എന്ന് ഓർമ്മിക്കുക.

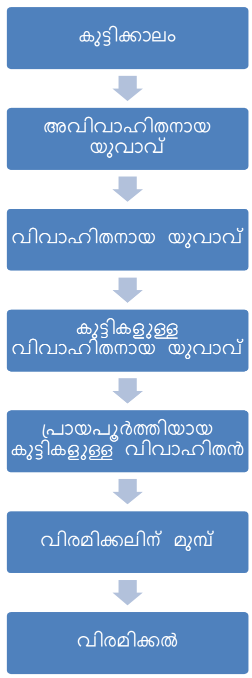
നരേന്ദ്ര കുട്ടികളെ ഉപരിപഠനത്തിന് വിദേശത്ത് അയക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. ഇതിനുവേണ്ടി തന്റെ ജീവിതത്തില് ഇതിനോടകം തന്നെ ഒരുപാട് സാമ്പത്തിക ത്യാഗങ്ങൾ അയാൾ കൈക്കൊണ്ടുകഴിഞ്ഞു. നരേന്ദ്രയെ സംബന്ധിച്ച് കുട്ടികളുടെ പഠനം തന്റെ ആർഭാടങ്ങളെക്കാളൊക്കെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണെന്ന് അയാള് വിചാരിക്കുന്നു. ഇക്കാര്യത്തിൽ ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് ചൈൽഡ് പ്ലാനിലേയ്ക്ക് നിക്ഷേപങ്ങൾ കൂടുതലായി വഴിതിരിഞ്ഞുപോകത്തക്കവിധമുള്ള ഒരു പദ്ധതി തയ്യാറാക്കണം. നരേന്ദ്രയുടെ വരുമാനം പിന്നീട് ഉയരുമ്പോൾ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങൾക്കുവേണ്ടിയുള്ള നിക്ഷേപങ്ങള് ഉയർത്താന് സാധിക്കും.

**നിർദ്ദിഷ്ട പ്രവർത്തനം**

നിങ്ങളുടെ ഭാവി സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ ഒരു പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക. ഈ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടാന് ആവശ്യമായ തുകയും കണക്കാക്കുക. അവ നേടിയെടുക്കാന് നിങ്ങൾ എന്താണ് നിക്ഷേപിക്കുക?

# ബികക്ഷിയുടെ സാധാരണ ജീവിത ഘട്ടങ്ങൾ

കക്ഷിയുടെ ജീവിതഘട്ടങ്ങൾ താഴെ കാണും വിധം വിഭജിക്കാം:




[1]

മുകളിൽ പട്ടികപ്പെടുത്തിയ ജീവിതഘട്ടങ്ങള് ഒരു ജീവനക്കാരനോ, സ്വയം തൊഴിൽ ചെയ്യുന്നയാൾക്കോ അല്ലെങ്കില് ബിസിനസ്സുകാരനോ ബാധകമാണ്.

## ബി1 കുട്ടിക്കാലം

കുട്ടികൾക്ക് പരിരക്ഷിതമായ ആവശ്യങ്ങള് വളരെ കുറവാണ്. കുട്ടികൾക്ക് അവരുടെതായ വരുമാനമുണ്ടാകാറില്ലെന്ന് മാത്രമല്ല അവർ എല്ലാത്തിനും രക്ഷിതാക്കളെ ആശ്രയിക്കുന്നു.

ഈ ഘട്ടത്തിൽ രക്ഷിതാക്കൾക്ക് രണ്ട് അടിസ്ഥാന ആവശ്യങ്ങളുണ്ട്:

- അകാലത്തിൽ മരണമടഞ്ഞാല് അവരുടെ കുട്ടിയുടെ സാമ്പത്തിക സുരക്ഷ ഉറപ്പുവരുത്തൽ.
- പ്രാഥമിക വിദ്യാഭ്യാസം, ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസം, വിവാഹം, മറ്റ് ജീവിത ചിലവുകൾ എന്നിവയ്ക്ക് ഭാവിയില് ആവശ്യമുള്ള ചിലവുകള് ലഭ്യമാക്കുക.

അവരുടെ കുട്ടികളുടെ പേർക്കുള്ള നിക്ഷേപം രക്ഷിതാവ് എല്ലായ്പ്പോഴും മുൻഗണന കൊടുക്കേണ്ട ഒന്നാണ്. ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് ചെയ്യേണ്ട രണ്ട് കാര്യങ്ങളുണ്ട്:

ആദ്യമായി, കുട്ടികളുടെ ഭാവി ചിലവുകൾക്ക് ആവശ്യമായ സ്ഥിരം തുകയ്ക്കാവശ്യമുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തുക; കൂടാതെ

രണ്ടാമതായി, കക്ഷിയുടെ നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കഴിവിന് അനുയോജ്യമായ നിക്ഷേപ ഉൽപ്പന്നങ്ങൾ നിർദ്ദേശിക്കുക (അത് പരിമിതമായിരിക്കാം).

## ബി2 അവിവാഹിതനായ യുവാവ്

ഇവയെ രണ്ട് വിഭാഗമായി തിരിക്കാം:

- ആശ്രിതരില്ലാത്ത അവിവാഹിതനായ യുവാവ് -ഈ കേസിൽ, ആശ്രിതരില്ലാത്തപക്ഷം വ്യക്തിയുടെ സംരക്ഷണാവശ്യം പരിമിതമാണ്. പകരം, അധിക വരുമാനത്തിനാവശ്യമായ പദ്ധതികളിൽ നിക്ഷേപിക്കുകയും അധിക വരുമാനം മുൻഗണനാ അടിസ്ഥാനത്തില് നേടുകയും ചെയ്യുക. അതിനാൽ അനുയോജ്യ ഉൽപന്നങ്ങളായ യൂലിപ്പുകള് പോലുള്ള നിക്ഷേപ പദ്ധതികള്, മൂലധന വിപണിയുടെ വളർച്ചയ്ക്കൊപ്പം നികുതി ആനുകൂല്യ പദ്ധതികളും ശുപാർശ ചെയ്യണം.മറ്റ് മുൻഗണനകള് ഉണ്ടാകുമ്പോള് ഇവ മാറ്റാവുന്നതാണ്. വ്യക്തിയ്ക്ക് വിവാഹം, വീട് വാങ്ങാനുള്ള പണം കൂടാതെ രക്ഷിതാക്കൾക്കാവശ്യമായ ഹെൽത്ത് ഇൻഷുറൻസ് (രക്ഷിതാക്കൾക്ക് സ്വയം എടുക്കാനാകാത്തപക്ഷം) എന്നിവയും പരിഗണിക്കാവുന്നവയാണ്.

## കേസ് സ്റ്റഡി

### അവിവാഹിതനായ യുവാവ്

ഒരു നിർമ്മാണ കമ്പനിയുടെ അസിസ്റ്റന്റ് മാനേജറായി ജോലി ചെയ്യുന്ന അങ്കുര് അറോറ 24 വയസ്സ് പ്രായമുള്ള ഒരു സിവില് എഞ്ചിനിയറാണ്. അയാൾക്ക് മാസം 18,000 രൂപയാണ് ശമ്പളം. 'അവിവാഹിതനായ യുവാവായ അങ്കുർ തന്റെ രക്ഷിതാക്കളോടൊപ്പമാണ് താമസിക്കുന്നത്. ഒരു തെർമൽ പവർ പ്ലാന്റിൽ എഞ്ചിനിയറാണ് അയാളുടെ അച്ഛൻ. അവിവാഹിതനെന്ന നിലയിൽ, അങ്കുറിന് ചുമതലകളോ ബാദ്ധ്യതകളോ ഒന്നുമില്ല. അച്ഛൻ അങ്കുറിനോട് പണം പാഴാക്കരുതെന്നും ഭാവിയിലേയ്ക്കായി പണം നല്ല നിക്ഷേപ പദ്ധതികള് വല്ലതും നിക്ഷേപിച്ച് കരുതിവെക്കണമെന്നും ഉപദേശിക്കുന്നു.

അതുപോലെ അങ്കുർ ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിനെ കാണുകയും ഏജന്റ് ദീർഘകാലം മൂലധന വളർച്ച പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ഒരു യൂണിറ്റ് ലിങ്ക്ഡ് പ്ലാനില് (യൂലിപ്പ്) നിക്ഷേപം നടത്താൻ ഉപദേശിക്കുകയും ചെയ്തു.

- **ആശ്രിതരോടൊപ്പം യുവാവായ അവിവാഹിതൻ**– ഒരു വ്യക്തി ഒരു കുടുംബത്തിന് വരുമാനദാതാവാണെങ്കിൽ (മറ്റ് പങ്കാളികൾക്കൊപ്പം), ഒരു യുവാവായ വ്യക്തി അകാലത്തിൽ മരിക്കുകയാണെങ്കിലും അത് കുടുംബത്തെ ഗുരുതരമായി ബാധിക്കുകയില്ല. അതിനാൽ വ്യക്തി അയാളുടെ വരുമാനം സംരക്ഷിക്കണം. വ്യക്തിയ്ക്ക് ഒരു അനുയോജ്യമായ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാൻ ശുപാർശ ചെയ്യണം, അതിൽ അയാളുടെ മരണ ശേഷം കുടുംബത്തിന്റെ കാര്യങ്ങൾ നോക്കി നടത്താന് മാത്രമുള്ള സം ഇൻഷേവർഡ് ഉണ്ടായിരിക്കണം. ബാക്കി പണം ദീർഘകാല സ്വത്ത് സമ്പാദനത്തിന്റെ ഭാഗമായി ഉപയോഗിക്കാം.

# ബി3. വിവാഹിതനായ യുവാവ്

ഈ ജീവിതഘട്ടത്തിൽ യുവാവ് വിവാഹിതനാകുന്നു. സാമ്പത്തിക ആവശ്യം മാറുന്നു, ഇപ്പോൾ ഒരു വീട് വാങ്ങുക, ഒരു കുടുംബം ആരംഭിക്കുക മുതലായ കാര്യങ്ങളാണ് അയാൾ ആലോചിക്കുന്നത്. ഈ വ്യക്തികളെ വീണ്ടും രണ്ടായി തരം തിരിക്കാം:

- **രണ്ട് വരുമാനമുള്ള കുടുംബം**–രണ്ട് പങ്കാളികളും ജോലി ചെയ്യുമ്പോൾ, ഒരു പങ്കാളിയിലുള്ള സാമ്പത്തിക ആശ്രിതത്വം കുറയുന്നു. ഇത്തരം ദമ്പതികളെ **കുട്ടികളില്ലാത്ത ഇരട്ട വരുമാന ദമ്പതികള്(ഡിഐഎൻകെ)** എന്നു പറയുന്നു. ഏതെങ്കിലുമൊരു പങ്കാളിയുടെ അകാല മരണം സംഭവിച്ചാല്, കുടുംബത്തിനുണ്ടാകുന്ന സാമ്പത്തിക ബാദ്ധ്യത താരതമ്യേന ഒറ്റ വരുമാനമുള്ള കുടുംബത്തെക്കാൾ കുറവായിരിക്കും. രണ്ട് പങ്കാളികൾക്കും ടേം ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന് ഈ ഘട്ടത്തില് അനുയോജ്യമാണെങ്കിലും മറ്റേ

പങ്കാളിയുടെ മരണം മൂലം നഷ്ടമാകുന്ന വരുമാനം ഒരു പരിധിവരെ കൈകാര്യം ചെയ്യാനാകും. ദമ്പതികൾക്ക് യൂലിപ്പ് പോലെ ഭാവിയിലേയ്ക്കാവശ്യമായ പണം സമ്പാദിക്കാൻ ആവശ്യമായ പ്ലാനുകളില് ചേരാവുന്നതാണ് എന്നും ശുപാർശ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. ഇതിൽ മൂലധന വിപണിയിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനവും അതിനോടൊപ്പം ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയും ലഭിക്കും.

• **ഒറ്റ വരുമാനമുള്ള കുടുംബം**–ഒരു പങ്കാളി മാത്രം സമ്പാദിക്കുകയും, പങ്കാളി ഒരു വീട്ടമ്മയായിരിക്കുകയും ചെയ്യുകയാണെങ്കിൽ വരുമാനം ഒരു ഇരട്ട വരുമാനമുള്ള കുടുംബത്തെക്കാൾ കുറവായിരിക്കും. അത്തരം ദമ്പതികൾക്ക് വരുമാനം നിലനിർത്തുകയാണ് മറ്റെന്തിനെക്കാളും പ്രധാനപ്പെട്ടത്. സമ്പാദിക്കുന്നയാൾ ഈ കേസിൽ ഒരു ടേം ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന് വാങ്ങണം, അങ്ങനെയെങ്കിൽ അകാല മരണം സംഭവിച്ചാൽ, ബാക്കിയുള്ള പങ്കാളിയ്ക്ക് വരുമാനദാതാവിന്റെ മരണം മൂലം ഉണ്ടാകാവുന്ന സാമ്പത്തിക വരുമാന കമ്മി നികത്താനാകും.

**കേസ് സ്റ്റഡി**

**വിവാഹിതനായ യുവാവ്:**അങ്കുറിന്റെ കേസ് സ്റ്റഡി തുടരുന്നു. തന്റെ കമ്പനിയില് സ്ഥിരമായി മൂന്ന് വർഷത്തിനുശേഷം, അയാൾ കവിതയെ വിവാഹം ചെയ്യുന്നു. അവർ ഒരു സ്വകാര്യ സ്കൂളില് അദ്ധ്യാപികയാണ്. അങ്കുറും കവിതയും സമ്പാദിക്കുന്നതുകൊണ്ട് ഇരട്ട വരുമാനമുള്ള ഒരു കുടുംബത്തിന് ഉദാഹരണമാണ്. അങ്കുറിന് അകാല മരണം സംഭവിക്കുകയാണെങ്കിൽ കവിതയ്ക്ക് സ്വന്തം സമ്പാദ്യം കൊണ്ട് ജീവിച്ചുപോകാൻ സാധിക്കും, കാരണം സാമ്പത്തികമായി മരണം പൂർണ്ണമായും ബാധിക്കുകയില്ല.

ഈ ഘട്ടത്തില്, അങ്കുറും കവിതയും അകാലമരണമുണ്ടായാൽ അവരുടെ വരുമാനമാണ് അകാലമരണം, വൈകല്യം, ദീർഘകാല രോഗബാധ എന്നിവയ്ക്കെതിരെ സംരക്ഷിക്കേണ്ടത്. അവരിൽ ഒരാൾ മരിച്ചാൽ, സം ഇൻഷേർഡ് അവരുടെ വരുമാനത്തോടൊപ്പം സഹായകരമായിരിക്കും. ദമ്പതികൾ അവരുടെ അധിക വരുമാനം മൂച്വല് ഫണ്ടുകളിലോ യൂലിപ്പുകളിലോ നിക്ഷേപിച്ച് ദീർഘകാല മൂലധന വളർച്ചയുണ്ടാക്കുകയാണ് ഉചിതം.

## ബി4 കുട്ടികളുള്ള യുവാവായ വിവാഹിതൻ

ഈ ഘട്ടത്തിൽ, കുട്ടികൾ ജനിക്കുമ്പോള് ഒരു വ്യക്തിയുടെ ചുമതലകള് വർദ്ധിക്കുന്നു. ഈ ഘട്ടത്തെ രണ്ടായി തിരിക്കാം:

- **ഇരട്ട വരുമാനമുള്ള കുടുംബം**–ഇവിടെ രണ്ട് രക്ഷിതാക്കളും സമ്പാദിക്കുന്നുണ്ട്, അതിനാൽ പങ്കാളികളികളുടെ ആരുടെയെങ്കിലും അകാല മരണം മറ്റേ പങ്കാളിയിൽ ചെലുത്തുന്ന ബുദ്ധിമുട്ടിന്റെ കാഠിന്യം താരതമ്യേന

കുറവായിരിക്കും. വരുമാനത്തിന്റെ സംരക്ഷണം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. രണ് പങ്കാളികൾക്കും അനുയോജ്യമായ ഒരു വ്യക്തിഗത ടേം ഇൻഷുറൻസ് ശുപാർശിതമാണ്, അതുവഴി പങ്കാളിയുടെ മരണം മൂലം നഷ്ടമാകുന്ന വരുമാനത്തിന്റെ നഷ്ടം നികത്താന് സാധിക്കും.

രണ്ട് പങ്കാളികളും സമ്പാദിക്കുന്നതിനാൽ, അത്തരം കുടുംബങ്ങളുടെ നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കഴിവും അധികമായിരിക്കും. അവരുടെ കുട്ടികളുടെ ഭാവി ആവശ്യങ്ങൾക്കായുള്ള നിക്ഷേപം അവരുടെയൊക്കെ മുൻഗണനകളില് ഉള്ളതായിരിക്കും. ഇതിന് അവർക്ക് അനുയോജ്യമായ ചൈൽഡ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്ലാൻ ശുപാർശ ചെയ്യാവുന്നതാണ്. പങ്കാളികളെയും കുട്ടികളെയും ഒരുപോലെ സംരക്ഷിക്കുന്ന ഫാമിലി ഫ്ലോട്ടർ പ്ലാനുകളും ഈ ഘട്ടത്തില് അനുയോജ്യമാണ്. പങ്കാളികൾക്ക് വിരമിക്കുന്ന സമയത്ത് ഉപയോഗിക്കാനാവശ്യമായ റിട്ടയർമെന്റ് പ്ലാനുകളും ഉചിതമായിരിക്കും. അത് പിന്നീട് വർദ്ധിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

- **ഒറ്റ വരുമാനമുള്ള കുടുംബം**–ഇത്തരം കുടുംബംഗങ്ങൾക്ക്, വരുമാന സംരക്ഷണം വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. വരുമാനദാതാവിന്റെ മരണം മറ്റേ പങ്കാളിയെ ഗുരുതരമായ സാമ്പത്തിക പ്രതിസന്ധികളിലേയ്ക്ക് തള്ളിയിടും എന്നതിനാൽ, ഒരു യോജിച്ച ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനാണ് ശുപാർശ ചെയ്യപ്പെടേണ്ടത്. മതിയായ ഒരു സം ഇൻഷ്വേർഡ് തരക്കേടില്ലാത്ത ജീവിത ശൈലി നിലനിർത്താനും കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം ബാധിക്കപ്പെടാതിരിക്കാനും സഹായിക്കും. വരുമാന സംരക്ഷണം ഉറപ്പാക്കിക്കഴിഞ്ഞാൽ, ഒരു ചൈൽഡ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്ലാനും മുൻഗണനാടിസ്ഥാനത്തില് എടുക്കാവുന്നതാണ്. ഈ ഘട്ടത്തിൽ പങ്കാളികളെയും കുട്ടികളെയും ഒരുപോലെ സംരക്ഷിക്കുന്ന ഫാമിലി ഫ്ലോട്ടർ പ്ലാന് അനുയോജ്യമാണ്.

## കേസ് സ്റ്റഡി

### കുട്ടികളുള്ള യുവ വിവാഹിതർ

അങ്കുറും കവിതയും വിവാഹം കഴിഞ്ഞ് രണ്ട് വർഷമാകുമ്പോള് ഒരു ആൺകുട്ടിയുടെയും പെൺകുട്ടിയുടെയും ജനനത്താല് അനുഗ്രഹീതരായി. കവിത ജോലി ഉപേക്ഷിക്കുകയും കുട്ടികളെ നോക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. കവിത ജോലിയ്ക്ക് പോകാതായപ്പോൾ കുടുംബത്തിന്റെ വരുമാനം കുറയുകയും കുട്ടികളുടെ ജനനത്തോടെ മറ്റ് ചിലവുകൾ വർദ്ധിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. നിലവിലുള്ള ടേം ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ അങ്കുര് വർദ്ധിപ്പിക്കുകയാണ് ഉചിതം. മകളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ വിവാഹ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ചൈൽഡ് ഇൻവെസ്റ്റ്മെന്റ് പ്ലാനില് നിക്ഷേപം ആരംഭിക്കണം. തന്നെ സംരക്ഷിക്കുന്ന ഫാമിലി ഫ്ലോട്ടർ ഹെല് ഇൻഷുറൻസും ആരംഭിക്കണം. മാത്രമല്ല വിരമിക്കലിനാവശ്യമായ ഫണ്ടിന് ചെറിയ സംഭാവനയും നൽകിത്തുടങ്ങണം, അത് പിന്നീട് വർദ്ധിപ്പിക്കാവുന്നതാണ്.

**ബോധവാനായിരിക്കുക**
**കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ പദ്ധതിയിടല്**

- അങ്കുർ തിരഞ്ഞെടുത്തിട്ടുള്ള വിദ്യാഭ്യാസ പദ്ധതിയുടെ ചിലവ് ഏജന്റ് പരിഗണിക്കണം.
- വിദ്യാഭ്യാസ ചിലവ് വർദ്ധിക്കുന്നതുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ഏജന്റ് ഒരു പദ്ധതി തയ്യാറാക്കണം. അത് അങ്കുറിന്റെ മകള് ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസത്തിന് ചേരുന്നതും, ആ സമയത്ത് അതിനാവശ്യമായ തുക കണക്കാക്കുകയും ചെയ്തുകൊണ്ടാണ് നിർവഹിക്കേണ്ടത്.
- മാസം ലഭിക്കാവുന്ന വരുമാനം കണക്കാക്കി, വിദ്യാഭ്യാസ ഫണ്ട് ആർജ്ജിക്കാന് ഏജന്റ് ഒരു തുക പ്രതിമാസ നിക്ഷേപത്തിനായി കണക്കാക്കണം.
- അതുപോലെ അങ്കുർ ഒരു ചൈൽഡ് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനില് മക്കളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ ഫണ്ടിലേയ്ക്ക് സ്ഥിരനിക്ഷേപം നടത്തുകയും വേണം.

# ബി5 പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതര്

ഈ ഘട്ടത്തിൽ ദമ്പതികളുടെ സാമ്പത്തിക ചുമതല കുട്ടികളുടെ ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസ വൈവാഹിക ആവശ്യങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ടതായിരിക്കും. രണ്ടുപേരും അവരുടെ ജോലിയിൽ ഗണ്യമായി ഉയരുകയും വരുമാന വർദ്ധന അതിന് ആനുപാതികമായി ഉണ്ടാവുകയും ചെയ്തിരിക്കണം. ഈ ഘട്ടത്തിൽ കുട്ടികൾക്ക് അവരുടെ രക്ഷിതാക്കളുടെ അകാല മരണത്താൽ കാര്യങ്ങള് മുടങ്ങിപ്പോകാത്ത അവസ്ഥയുണ്ടാകണം. രക്ഷിതാക്കൾ സ്ഥിരമായി ഇക്കാര്യത്തിന് നിക്ഷേപം നടത്തിയിരുന്നെങ്കിലും അത് പോരാത്ത അവസ്ഥ ഉണ്ടാകാം എന്നതിനാൽ കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും വിവാഹത്തിനും ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ നിലവിലുണ്ടോ എന്ന് ഇടയ്ക്കിടെ പരിശോധിക്കേണ്ടതാണ്.

അവരുടെ വിരമിക്കലിനാവശ്യമായ നിക്ഷേപങ്ങളുടെ കാര്യവും ഈ ഘട്ടത്തിൽ കാര്യമായി പരിഗണിക്കേണ്ടതാണ്. കാരണം ഇതിനോടകം തന്നെ ദമ്പതികൾ കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ വിവാഹ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വേണ്ടത്ര നിക്ഷേപം നടത്തിക്കഴിഞ്ഞു. ഇനിയവർക്ക് വിരമിക്കലിനാവശ്യമായ നിക്ഷേപം കൂട്ടാവുന്നതാണ്. അവരുടെ പ്രായം വർദ്ധിക്കുന്നതോടെ ദമ്പതികൾക്ക് രോഗബാധകളുണ്ടാകാനും അതുവഴിയുള്ള ചിലവ് കൂടാനും സാദ്ധ്യതയുള്ളതുകൊണ്ട് ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ വർദ്ധിപ്പിക്കണം.

**കേസ് സ്റ്റഡി**
**പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതര്**

അങ്കുറിന് പ്രായം 48 ആയപ്പോൾ, മകനും മകളും വളർന്നുകഴിഞ്ഞു. അയാളുടെ മകൾ മെഡിക്കല് കോളേജില് ചേരുകയും ഒരു പല്ലുരോഗവിദഗ്ദ്ധയാകാനാഗ്രഹിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു, അതേ സമയം മകൻ ഒരു എഞ്ചിനിയറിംഗ് കോഴ്സിനാണ് ചേർന്നത്. അങ്കുർ വിരമിയ്ക്കുകയും ആ തുക സ്വയം നോക്കാനും അമ്മയെ നോക്കാനും മതിയായ ഒരു തുകയായിരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു. ഈ ഘട്ടത്തിൽ അങ്കുറിന്റെ അപകടസാദ്ധ്യതകള് വളരെ കുറഞ്ഞിരിക്കുന്നു. ഇപ്പോൾ അയാള് തന്റെ നിക്ഷേപങ്ങള് ഉയർന്ന അപകടസാദ്ധ്യതയുള്ളവയിൽ നിന്ന് താഴ്ന്ന അപകടസാദ്ധ്യത മാത്രമുള്ള ഇക്വിറ്റികളായ നിക്ഷേപങ്ങളിലേയ്ക്ക് മാറ്റുകയും അടുത്ത കുറച്ചുവർഷത്തേയ്ക്ക് കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും വിവാഹത്തിനുമാവശ്യമായ ഫണ്ടില് കേന്ദ്രീകരിക്കുകയും ചെയ്തു. വിരമിക്കൽ ഫണ്ട് വർദ്ധിപ്പിക്കാനുദ്ദേശിച്ചുള്ള നീക്കങ്ങളും അയാൾ നടത്തി. അങ്കുർ ഒരു ഫാമിലി ഫ്ലോട്ടര് പരിരക്ഷയും ഒന്നുകൂടി വർദ്ധിപ്പിച്ചു.

# ബി6 വിരമിക്കലിനു മുമ്പ്

ഈ ഘട്ടത്തിൽ കുട്ടികളുടെ ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാവുകയും വിവാഹിതരാവുകയും സാമ്പത്തികമായി സ്വതന്ത്രരാവുകയും ചെയ്യും. വ്യക്തി/ദമ്പതികളുടെ വരുമാനം അവരുടെ കരിയറിന്റെ ഏറ്റവും ഉന്നതിയിലായതിനാൽ ഏറ്റവും ഉയർന്ന നിലയിലായിരിക്കും. മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളെല്ലാം നടന്നുപോകും എന്നതിനാല് തന്നെ മുഴുവന് ശ്രദ്ധയും വിരമിക്കല് ഫണ്ടിലും ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് പദ്ധതികളിലുമായിരിക്കണം. വിരമിച്ചതിനുശേഷം ദൈനംദിന ആവശ്യങ്ങൾ നിർവഹിക്കുകയും, സ്ഥിരം വൈദ്യ പരിശോധനകൾ, ആശുപത്രി പ്രവേശനം കൂടാതെ മറ്റ് വൈദ്യ ചിലവുകൾ എന്നിവയായിരിക്കും പ്രധാന ആശങ്കകളുയർത്തുന്ന കാര്യങ്ങൾ. ഇതുവരെ എങ്ങനെയാണ് നിക്ഷേപം നടത്തിയതെന്നും വിരമിക്കൽ ഫണ്ടും അതുപോലെ ആരോഗ്യത്തിനായുള്ള ഫണ്ടും മതിയായതാണോ എന്ന് ഒരു ഏജന്റിനെ വിളിച്ച് അഭിപ്രായമാരായുകയും വേണം.

**കേസ് സ്റ്റഡി**
**വിരമിക്കലിനു മുമ്പ്**

ഈ ഘട്ടത്തിൽ അങ്കുറിന്റെ കുട്ടികള് സ്വതന്ത്രരായിക്കഴിഞ്ഞു. അങ്കുറിന്റെ മകള് പല്ലുരോഗവിദഗ്ദ്ധയായി സ്വന്തമായി ഒരു ക്ലിനിക്ക് നടത്തുന്നു, അവർ ഈയിടെ ഒരു നേത്രരോഗവിദഗ്ദ്ധനെ വിവാഹം കഴിക്കുകയും നല്ല നിലയിൽ ജീവിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു, മകൻ ഒരു ഉയർന്ന എംഎൻസിയില് സോഫ്റ്റ് വെയര് എഞ്ചിനിയറായി ജോലി ചെയ്യുന്നു. അയാളും വിവാഹിതനായിക്കഴിഞ്ഞു. അങ്കുറിന്റെ രക്ഷിതാക്കള് മരിക്കുകയും എസ്റ്റേറ്റ് അങ്കുറിന് വിട്ടുകൊടുക്കുകയും ചെയ്തു.

ഈ ഘട്ടത്തിൽ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളെല്ലാം പൂർത്തിയായതിനാല് അങ്കുര് തന്റെ വിരമിക്കൽ പദ്ധതിയില് ശ്രദ്ധിക്കുകയാണ്. അങ്കുർ തന്റെ ഏജന്റിനെ കാണുകയും തന്റെ വിരമിക്കല് ഫണ്ടിന്റെ ഇതുവരെയുള്ള പ്രകടനം എങ്ങനെയാണ് എന്നും അതിൽ വല്ല മാറ്റങ്ങള് വരുത്തേണ്ടതുണ്ടോ എന്ന് ആരായുകയും ചെയ്യുന്നു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ ബാക്കിയുള്ള ഇക്വിറ്റി പോർട്ട്ഫോളിയോ അപകടസാദ്ധ്യത കുറഞ്ഞ നിക്ഷേപങ്ങളിലേയ്ക്ക് മാറ്റാനും വിരമിക്കല് കഴിഞ്ഞ് ഒരുപാട് കാലം കഴിഞ്ഞ് ലഭിക്കുന്നവയുടെ മൂല്യം കുറഞ്ഞുവരുമെന്നും ഏജന്റ് ഉപദേശിക്കുന്നു. അങ്കുർ തന്റെ കുടുംബ ആരോഗ്യ പരിരക്ഷയും അവലോകനം ചെയ്യുകയും അത് മതിയായ പരിരക്ഷ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നുണ്ടോ എന്ന് ഏജന്റിനോട് ആരായുകയും ചെയ്യുന്നു.

## ബി7 വിരമിക്കൽ

തങ്ങളുടെ ജോലി ചെയ്ത കാലത്തെ നിക്ഷേപങ്ങളിലേയ്ക്ക് ഒരു വ്യക്തിയുടെ/ദമ്പതികളുടെ വരുമാനം ചുരുങ്ങുന്ന ഘട്ടമാണ് ഇത്. ഈ കേസിൽ, ശമ്പളക്കാരായിരുന്ന ജീവനക്കാർ മാസശമ്പളമില്ലാത്തവരായി മാറും. അവരുടെ നിക്ഷേപങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം പോരാതെ വന്നാല് ഒന്നും തന്നെ ഈ ഘട്ടത്തിൽ ചെയ്യാന് സാദ്ധ്യമല്ല. വ്യക്തിയ്ക്ക് ആർജ്ജിത വിരമിക്കല് ഫണ്ടും, ജീവനക്കാർക്കുള്ള ആനുകൂല്യങ്ങളായ പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്, ഗ്രാറ്റുവിറ്റി, ലീവ് എൻകാഷ്മെന്റ് മുതലായവ ഉപയോഗിച്ച് ഒരു ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയില് നിന്ന് ആന്വിറ്റി പ്ലാന് വാങ്ങാം. ഇത് അവർക്ക് മാസവരുമാനം ബാക്കിയുള്ള ജീവിതകാലം മുഴുവൻ നൽകും. ഈ വയസ്സിൽ മിക്കവരും രോഗങ്ങളാല് ബുദ്ധിമുട്ടുന്നവരായിരിക്കും. വ്യക്തി സ്വയം ആരോഗ്യപരിരക്ഷ കൂടാതെ പങ്കാളിക്ക് ആവശ്യമായത്ര പരിരക്ഷ കൂടി നിലവിലെ പദ്ധതിയിലുണ്ടോ എന്ന് പുനഃപരിശോധിക്കുകയും വേണം.

ഈ കേസിൽ സ്വയം തൊഴിലുള്ള പ്രൊഫഷണലുകളും ബിസിനസ്സുകാരും വിരമിക്കൽ പ്രായം എന്ന ഒന്നില്ലാത്തവരാണ്. അവരും അവരുടെ ഇൻഷുറൻസ്

ഏജന്റിനും അവർക്ക് ആവശ്യമായത്ര വിരമിക്കല് ഫണ്ട് ആയി എന്ന് ഉറപ്പുണ്ടെങ്കില് അവർക്ക് വിരമിക്കുകയും ജീവിതകാലം മുഴുവന് ചിലവുകള് നിർവഹിക്കാനായി ഉപയോഗിക്കുകയും ചെയ്യാം. വിരമിക്കൽ ഫണ്ടുകൊണ്ട് അവർക്കൊരു ആന്വിറ്റി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയില് നിന്ന് വാങ്ങുകയും ചിലവുകള് നേരിടാൻ സ്ഥിരവരുമാനം നേടുകയും ചെയ്യാം.

വ്യക്തിയ്ക്കും അയാളുടെ ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിനും വിരമിക്കാനാവശ്യമായ ഫണ്ട് ആയിട്ടില്ല എന്ന് തോന്നുകയാണെങ്കിൽ, സ്വയം തൊഴിലുകാരനും ബിസിനസ്സുകാരനും തുടർന്നും അദ്ധ്വാനിക്കേണ്ടിവരും. ഫണ്ടുകൊണ്ട് അവർക്കൊരു ആ◌ന്വിറ്റി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയില് നിന്ന് വാങ്ങുകയും ചിലവുകള് നേരിടാന് സ്ഥിരവരുമാനം നേടുകയും ചെയ്യാം. ഈ ഘട്ടത്തിൽ വ്യക്തി തനിക്കും ഭാര്യയ്ക്കുമുള്ള ആരോഗ്യ പരിരക്ഷ പുനഃപരിശോധിക്കുകയും മതിയായ പരിരക്ഷ ഉറപ്പാക്കുകയും വേണം.

**കേസ് സ്റ്റഡി**
**വിരമിക്കൽ**

അങ്കുറും കവിതയും, ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ സഹായത്തോടെ, അവരുടെ ജോലിചെയ്യുന്ന പ്രായത്തിൽ തന്നെ വിരമിക്കല് ഫണ്ട് സ്വരൂപിച്ചുകഴിഞ്ഞിരുന്നു. ആന്യുറ്റി പ്ലാൻ മുഖാന്തരം അവർക്ക് ആവശ്യമായ തുക വിരമിച്ച ശേഷം ലഭിച്ചു. വിരമിച്ച ശേഷവും അവരുടെ ജീവിത നിലവാരം താഴുകയുണ്ടായില്ല എന്നു മാത്രമല്ല വിട്ടുവീഴ്ചകളൊന്നും ചെയ്യേണ്ടിയും വന്നില്ല. അങ്കുർ തന്റെ കുടുംബ ആരോഗ്യ പരിരക്ഷയും അവലോകനം ചെയ്യുകയും അത് മതിയായ പരിരക്ഷ പ്രദാനം ചെയ്യുന്നുണ്ടോ എന്ന് ഏജന്റിനോട് ആരായുകയും ചെയ്യുന്നു.വിജയകരവും ചുമതലാബോധമാർന്നതുമായ ഒരു പ്രവൃത്തിജീവിതം നയിച്ച അവർ ഇരുവരും ഇപ്പോള് തങ്ങളുടെ പേരക്കുട്ടികളോടൊപ്പം സമയം ചിലവഴിക്കുകയാണ്.

## ബി8സംഗ്രഹം

**സാധാരണയായുള്ള ജീവിതചക്രത്തിൽ എല്ലാ കക്ഷികൾക്കും രണ്ട് പ്രാഥമിക ആവശ്യങ്ങളുണ്ട് - പരിരക്ഷയും നിക്ഷേപവും**. എന്നിരുന്നാലും ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ മാറിക്കൊണ്ടിരിക്കാമെന്ന് ഓർമ്മിക്കുക. താഴെ കാണുന്നത് ഒരു സംഗ്രഹമാണ്:

| **ജീവിതചക്രത്തിലെ ഘട്ടം** | **കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ** |
|---|---|
| കുട്ടികൾ | രക്ഷിതാക്കൾ ചെയ്യേണ്ടത്:<br>• രക്ഷിതാക്കൾ അകാലത്തില് മരണമടയുകയാണെങ്കിൽ കുട്ടികളെ സാമ്പത്തികമായി സുരക്ഷിതരാക്കുക; |

| | |
|---|---|
| | • വിദ്യാഭ്യാസം, വിവാഹം മുതലായ ഭാവി സാമ്പത്തിക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഫണ്ട് ലഭ്യമാക്കുക. |
| **അവിവാഹിതനായ യുവാവ്** | • ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ –തനിക്ക് അകാല മരണമോ വൈകല്യമോ ഉണ്ടാവുകയാണെങ്കിൽ തന്റെ കുടുംബത്തിന് പരിരക്ഷ നൽകുക.<br>• ആശ്രിതരായ രക്ഷിതാക്കൾക്ക് ആരോഗ്യ പരിരക്ഷ (ഇതിനോടകം എടുത്തിട്ടില്ലെങ്കിൽ).<br>• വിവാഹം, വീട് മുതലായ സമീപകാല ആവശ്യങ്ങൾ കൂടാതെ ദീർഘകാല പദ്ധതികളായ വിരമിക്കൽ മുതലായവ. |
| **കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതനായ യുവാവ്** | • ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ– രണ്ട് പങ്കാളികളുടെയും മരണത്തിൽ ലൈഫ് പരിരക്ഷ.<br>• കുട്ടികളുടെ ഭാവിയ്ക്ക് സംഭാവന നൽകുക - വിദ്യാഭ്യാസം, വിവാഹം എന്നിവ.<br>• ദമ്പതികളെയും കുട്ടികളെയും പരിരക്ഷിക്കുന്ന ഫാമിലി ഫ്ലോട്ടർ ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന്<br>• വിരമിയ്ക്കൽ പദ്ധതികൾക്കാവശ്യമായ, പിന്നീട് കൂട്ടാവുന്നതായ ചെറിയ സംഭാവനാകൾ. |
| പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതൻ | • ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ – വരുമാനദാതാവിന്റെ അകലാമരണമുണ്ടായാൽ കുടുംബത്തിന് സാമ്പത്തിക പരിരക്ഷ.<br>• കുട്ടികളുടെ ഭാവിയ്ക്കുവേണ്ടി തുടർന്നും സംഭാവന ചെയ്യുക – വിദ്യാഭ്യാസം വിവാഹം മുതലായവ.<br>• വിരമിക്കൽ പദ്ധതികൾക്കായി നിക്ഷേപം വർദ്ധിപ്പിക്കുക.<br>• വയസ്സ് കൂടുംതോറും ആരോഗ്യ പരിരക്ഷയും കൂട്ടുക. |
| **വിരമിക്കലിനു മുമ്പ്** | • വിരമിക്കാനാവശ്യമായ നിക്ഷേപം.<br>• വരുമാന പരിരക്ഷാ ആവശ്യങ്ങൾ.<br>• പാരമ്പര്യമായത് കുട്ടികൾക്ക് കൊടുക്കുക.<br>• ആരോഗ്യ പരിരക്ഷ മതിയായത്രയുണ്ടോ എന്ന് പുനഃപരിശോധിക്കുക. |
| **വിരമിക്കൽ** | • വിരമിച്ച കാലത്ത് മതിയായ |

| | |
|---|---|
| | വരുമാനമുണ്താകാൻ ഫണ്ട് ബുദ്ധിപൂർവ്വം നിക്ഷേപിക്കുക.<br>• ആരോഗ്യ പരിരക്ഷ മതിയായത്രയുണ്ടോ എന്ന് പുനഃപരിശോധിക്കുക.<br>• എസ്റ്റേറ്റ്/പരമ്പരാഗത പദ്ധതിയിടൽ. |

**നിർദ്ദിഷ്ട പ്രവർത്തനം**

താഴെപ്പറയുന്ന ജീവിതഘട്ടത്തിൽ ഉള്ള ഏത് ദമ്പതികളെയും സന്ദർശിക്കുക:

1. കുട്ടികളില്ലാത്ത യുവ ദമ്പതികള്.
2. കുട്ടികളുള്ള യുവ ദമ്പതികൾ.

ഓരോ ദമ്പതികളുടെയും വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങളെ സംബന്ധിച്ച വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക. ദമ്പതിമാരുടെ ആവശ്യങ്ങൾ ഒരുപോലുള്ളവയാണോ? നിങ്ങളുടെ കണ്ടെത്തലുകൾ പരിഗണിക്കുക.

**ചോദ്യം 9.1**

താഴെക്കാണുന്ന ജീവിതചക്രങ്ങളിൽ വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങള് എന്തായിരിക്കാം?

1. കുട്ടികളുള്ള യുവ ദമ്പതികൾ.
2. പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള ദമ്പതികള്.

# സിജീവിത ഘട്ടങ്ങളെ ബാധിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ

കക്ഷികളിൽ എല്ലാവരും അവസാന ഭാഗത്തില് ചർച്ച ചെയ്ത എല്ലാ ജീവിത ഘട്ടങ്ങളിലൂടെ കടന്നുപോകുന്നില്ല.ഒരുപാട് ഘടകങ്ങളുടെ സാന്നിദ്ധ്യം ഈ ജീവിതഘട്ടങ്ങളെ വളരെയേറെ സ്വാധീനിക്കുന്നുണ്ട്. അവയിൽ പ്രധാനപ്പെട്ടവ:

- പ്രായം
- വൈവാഹിക നിലയും ആശ്രിതരും
- ജോലി
- ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ
- വ്യക്തിയുടെ വരുമാനവും ചിലവും
- വ്യക്തിയുടെ സ്വത്തുക്കളും ബാദ്ധ്യതകളും
- ഡിവോഴ്സ്, വേർപിരിയൽ കൂടാതെ മരണവിയോഗം

## സി1 പ്രായം

ഒരു വ്യക്തിയുടെ പ്രായം എത്ര കുറയുന്നുവോ അവരുടെ ബാദ്ധ്യതകളും അത്രയ്ക്ക് കുറവായിരിക്കും.ഒരു വ്യക്തി വളരുമ്പോൾ ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാവുകയും ജോലിയില് പ്രവേശിക്കുകയും ചെയ്യും. അവരുടെ പരിരക്ഷാ ആവശ്യങ്ങൾ അവര് ഏറ്റെടുക്കുന്ന പുതിയ ചുമതലകളായ വിവാഹം, കുടുംബം എന്നിവയ്ക്കനുസരിച്ച് വർദ്ധിക്കും.

# സി2 വൈവാഹിക നിലയും ആശ്രിതരും

ഒരു വ്യക്തി വിവാഹിതനാവുകയും ഒരു കുടുംബം ആരംഭിക്കുകയും ചെയ്യുമ്പോൾ, അവരുടെ ചുമതലകളും വർദ്ധിക്കും. അവർ വീട്, കാറ്, എന്നിവ വാങ്ങാനും വാർഷിക അവധിയ്ക്ക് യാത്ര പോകാനും ഒക്കെ അവര് ആലോചിക്കുന്നുണ്ടാകാം. ഇവയെല്ലാം അധിക സാമ്പത്തിക ബാദ്ധ്യതകൾ ഉണ്ടാകാന് ഇടയാക്കും, അതിനാൽ തന്നെ വിവാഹശേഷം പരിരക്ഷ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാകുന്നു.

# സി3 ജോലി

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ജോലി നില സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ആവശ്യങ്ങള് കൂടാതെ നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കഴിവ് എന്നിവയെ സ്വാധീനിക്കും. ഒരു വ്യക്തി താഴെപ്പറയുന്ന വിഭാഗങ്ങളിൽ ജോലി ചെയ്തേക്കാം:

- പൊതുമേഖലാ ജീവനക്കാരൻ;
- സ്വകാര്യമേഖലാ ജീവനക്കാരൻ;
- സ്വയം തൊഴിൽ;

അതുകൂടാതെ ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് ചെറിയൊരു കാലത്തെ പ്രൊഫഷണല് കരിയര് മാത്രമേ ഉണ്ടായിട്ടുള്ളൂ (പ്രൊഫഷണൽ സ്പോർട്സ് താരം പോലെ) അല്ലെങ്കിൽ തൊഴിൽ രഹിതനായിരിക്കും.

### സി3എപൊതുമേഖലാ ജീവനക്കാരൻ

ഒരു വ്യക്തി പൊതുമേഖലയിൽ പ്രവർത്തിക്കുകയാണെങ്കിൽ, അവരുടെ ലൈഫ് അഷ്വറൻസ്, പെൻഷന് പ്ലാനുകള് കൂടാതെ മറ്റ് വൈദ്യപരമായ പ്ലാനുകള് വളരെ ചിലവേറിയതാവില്ല.കാരണം പൊതുമേഖല പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ടുകൾ, പെൻഷൻ ഫണ്ടുകൾ, ഗ്രാറ്റുവിറ്റി എന്നിവ പെൻഷന് ആനുകൂല്യ പദ്ധതിയില് ഉൾപ്പെടുത്തിയതാണ് കാരണം. പൊതുമേഖലാ ജീവനക്കാർക്ക് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൂടാതെ അവർക്കും കുടുംബത്തിനും ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവ വാഗ്ദാനം ചെയ്യപ്പെടുന്നു.

### സി3ബിസ്വകാര്യമേഖലാ ജീവനക്കാരൻ

പെൻഷൻ പ്ലാൻ, ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്, ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് മുതലായവയുടെ ആവശ്യം സ്വകാര്യ മേഖാലാ ജീവനക്കാർക്ക് കൂടുതലായുണ്ട്. അതേസമയം

മിക്കവാറും സ്വകാര്യ മേഖലാ ജീവനക്കാർക്ക് ഗ്രാറ്റുവിറ്റി, പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട് എന്നിവ ലഭ്യമാക്കുന്നുണ്ടെങ്കിലും പെൻഷന് പ്ലാനുകളൊന്നും തന്നെയുണ്ടാകാറില്ല. ചില കമ്പനികൾ വ്യക്തികൾക്ക് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസും അവരുടെ കുടുംബത്തിന് ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസും ലഭ്യമാക്കുകയും അതിന്റെ പ്രീമിയം അടയ്ക്കാന് ജീവനക്കാരന് അവസരം നൽകുകയും ചെയ്യാറുണ്ട്. അതേസമയം മറ്റ് കമ്പനികൾ ജീവനക്കാർക്ക് ഇത്തരം സൌകര്യങ്ങള് ഒന്നും തന്നെ ഏർപ്പെടുത്തത്തതുകൊണ്ട് അവർക്കത് സ്വയം തരപ്പെടുത്തേണ്ടതായി വരും.

### സിദസിസ്വയം തൊഴിൽ

സ്വയം തൊഴില് ചെയ്യുന്ന ജീവനക്കാരെ സംബന്ധിച്ച രണ്ട് കാര്യങ്ങള് പരിഗണിക്കാനുണ്ട്:

- സ്വയം തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന ജീവനക്കാർക്ക് അസ്ഥിര വരുമാനമായിക്കാം;കൂടാതെ
- അവർ കുടുംബത്തിന്റെ ഏക വരുമാനാശ്രയം ആയിരിക്കാം.

സ്വയം തൊഴിൽ ചെയ്യുന്ന ജീവനക്കാരെ സംബന്ധിച്ച് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ ആവശ്യം വളരെ വലുതാണ്. ഇക്കാര്യം ചെയ്തുകഴിഞ്ഞാൽ ശ്രദ്ധ ചെലുത്തേണ്ടത് കുട്ടികളുടെ നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾ കൂടാതെ വിരമിക്കല് പദ്ധതികള് എന്നിവയാണ്.

### സിദഡിചെറിയ കരിയറുള്ള ആളുകൾ

ചില ആളുകൾക്ക് ചുരുങ്ങിയ കാലത്തെ വരുമാനം മാത്രമേ ഉണ്ടാകൂ. സിനിമ, ടി വി എന്നിവയിൽ അഭിനയിക്കുന്നവർ, കായിക താരങ്ങൾ, പ്രൊഫഷണൽ കലാകാരന്മാർ മുതലായവർക്ക് സാധാരണയായി 5, 10 അല്ലെങ്കില് 15 വർഷത്തെ കരിയറാകും ഉണ്ടാവുക. അവരുടെ കരിയറിന്റെ ഉന്നതിയില് എത്തിനിൽക്കുമ്പോളഃ പ്രൊഫഷണൽ ഫീസായി അവര് ഏറ്റവുമധികം സമ്പാദിക്കുന്നു. അവരുടെ ഉന്നതികളിൽ നിന്നുള്ള താഴ്ച ആരംഭിക്കുന്നതോടെ വരുമാനം ഗണ്യമായി കുറയുകയോ നിന്നുപോവുകതന്നെയോ ചെയ്യാം.

ഈ വിഭാഗത്തിലുള്ള ആളുകൾ ഉന്നതികളില് എത്തി നിൽക്കുന്ന സമയത്ത് അകാല മരണം, വൈകല്യം എന്നിവയ്ക്കെതിരെയുള്ള സംരക്ഷണം ഏർപ്പെടുത്തണം. ഈ വർഷങ്ങളില് ലഭിക്കുന്ന വരുമാനം അവരുടെ കരിയറിന്റെ ബാക്കി ഭാഗവും വിരമിക്കലിനുശേഷവും സ്ഥിരമായി വരുമാനം ലഭിക്കാൻ പാകത്തിന് നിക്ഷേപിക്കണം.

### സിദഇതൊഴിൽ രഹിതന്

തൊഴിലില്ലായ്മ ജീവിതത്തിന്റെ ഏത് ഘട്ടത്തിലും സംഭവിക്കാം. ഇത് സ്വയം തൊഴിൽ ചെയ്യുന്നവർക്കും ശമ്പളക്കാരെയും ഏതുസമയത്തും ആരോഗ്യപ്രശ്നങ്ങളാലോ സാമ്പത്തിക സാഹചര്യങ്ങളാലോ ബാധിക്കാം.

ആരെങ്കിലും തൊഴിൽ രഹിതനായാല് സാമ്പത്തിക പദ്ധതികള് ഗുരുതരമായ നിലയിൽ താളം തെറ്റുകയും തന്റെ കുടുംബത്തിന് പ്രാഥമിക ആവശ്യങ്ങള് നിറവേറ്റിക്കൊടുക്കാന് സാധിക്കാത്ത അവസ്ഥയിലേയ്ക്ക് വരെ ചെന്നെത്തുകയും ചെയ്തേക്കാം. ദീർഘകാലത്തെ തൊഴില് രാഹിത്യമുണ്ടായാല്, വ്യക്തിക്ക് തുടർച്ചയായി പ്രീമിയം അടയ്ക്കാനോ അല്ലെങ്കില് നിക്ഷേപങ്ങള് നടത്താനോ സാധിക്കില്ല. ഇത് പോളിസി ലാപ്സാകാൻ ഇടയാക്കുന്നു. ഇത്തരം കേസുകളിൽ വ്യക്തി പിന്നീട് പോളിസി നവീകരിക്കണം. പോളിസി അടിയറവെയ്ക്കലും ആലോചിക്കാവുന്നതാണ്.

ഈയൊരു ഘട്ടത്തിലാണ് ഒരു വ്യക്തി മുൻകൂട്ടി പദ്ധതിയിടേണ്ടതായിരുന്നു എന്ന് നമുക്ക് കാണാനാവുക. അവർക്ക് വൈകല്യ ഇൻഷുറൻസ് ഉണ്ടായിരിക്കുകയും ഹ്രസ്വകാലത്തേയ്ക്ക് ആവശ്യമായ അടിയന്തര ഫണ്ടുകൾ ഉണ്ടായിരിക്കുകയും വേണം.

## സി4. ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ

ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് വയസ്സാകുന്നതോടെ ആരോഗ്യപ്രശങ്ങള് ഉണ്ടാകാനുള്ള സാദ്ധ്യത കൂടിവരുന്നു, മാത്രമല്ല ലൈഫ് കൂടാതെ ഹെൽത്ത് ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവ ലഭിക്കാനുള്ള സാദ്ധ്യത കുറയുകയും ചെയ്യും. പ്രായം ഏതായാലും വ്യക്തിയ്ക്ക് സ്ഥിരമായ ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടാവുകയും ചെയ്യാം.

ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് ഈ അപകടസാദ്ധ്യത സ്വീകരിക്കുകയാണെങ്കില് തന്നെ അവർ നിബന്ധനകള് പുതുക്കുകയും കൂടാതെ/അല്ലെങ്കിൽ ഉയർന്ന പ്രീമിയം ഈടാക്കുകയും ചെയ്യും.

## സി5. വ്യക്തിയുടെ വരുമാനവും ചിലവും

ജീവിതശൈലികൾക്കും താൽപര്യങ്ങൾക്കുമനുസരിച്ച് ഓരോ വ്യക്തിയുടെയും വരുമാനത്തിന്റെയും ചിലവിന്റെയും ശൈലി വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. ചിലവുകൾ എന്നാൽ എല്ലാം വരും, ഭക്ഷണം, തുണി, ഹൌസിംഗ്, മറ്റ് ആർഭാടങ്ങള് എന്നിവയെല്ലാം വരാം. സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വ്യക്തിയ്ക്ക് അവരുടെ എല്ലാ ചിലവുകളും കഴിഞ്ഞ് അധികവരുമാനം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്.

എന്നിരുന്നാലും, ചിലവ് വരുമാനത്തെക്കാൾ അധികമായാല് അത് കടബാദ്ധ്യതയ്ക്കിടയാക്കുകയും നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്താനുള്ള വ്യക്തിയുടെ കഴിവ് പൂജ്യമായിരിക്കുകയും ചെയ്യും.

## സി6. വ്യക്തിയുടെ ആസ്തികളും ബാദ്ധ്യതകളും

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ളതാണ് ആസ്തികള് കൂടാതെ ബാദ്ധ്യതകള് എന്നാൽ അവര് കടപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതും. ആസ്തികൾ ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് നിക്ഷേപങ്ങൾ, ബിസിനസ്സ് പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ പാരമ്പര്യം കൊണ്ട് ഒക്കെ ആർജ്ജിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആസ്തികള് ബാദ്ധ്യതളെക്കാള് കൂടുതലാണെങ്കില് അധിക നിക്ഷേപം നടത്താൻ അവർക്ക് പണം ലഭ്യമാണ്. അവരുടെ ബാദ്ധ്യതകൾ ആസ്തികളെക്കാൾ അധികമാണെങ്കില്, അടയ്ക്കാനുള്ളവ കൃത്യസമയത്ത് അടയ്ക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണം.

**ഉദാഹരണം**

രാഘവ് മിശ്ര ഒരു ഡോക്ടറാണ്, അദ്ദേഹം സ്വന്തമായി ഒരു ക്ലിനിക്ക് നടത്തുന്നു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ അച്ഛനും ഒരു ഡോക്ടറായിരുന്നു കൂടാതെ ഒരു ക്ലിനിക്ക് നടത്തുകയും ചെയ്തിരുന്നു. അദ്ദേഹത്തിന്റെ മരണശേഷം രാഘവിന്റെ അച്ഛന് വീട്, ക്ലിനിക്ക്, ഒരു തുണ്ട് ഭൂമി,കൂടാതെ ബാങ്ക് നിക്ഷേപമായി 10,00,000 രൂപ എന്നിവ രാഘവിനുവേണ്ടി ബാക്കിവെച്ചു.

രാഘവിന് തന്റേതായ ഗണ്യമായ വരുമാനവുമുണ്ട് കൂടാതെ പരമ്പരാഗതമായി ലഭിച്ച ആസ്തികളും. ഇത്തരം കേസുകളിൽ രാഘവിനെപ്പോലുള്ള വ്യക്തികൾ പറയാവുന്നത്ര സ്വത്തും കൂടാതെ സ്ഥിരവരുമാനമുൾപ്പെടെ മികച്ച പണമൊഴുക്കും ഉള്ളപ്പോൾ, അവരുടെ നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കഴിവ് കൂടുതലായിരിക്കുകയും അപകടസാദ്ധ്യതകൾ ഏറ്റെടുക്കാനുള്ള കഴിവ് അധികവുമായിരിക്കും.

ഏതെങ്കിലും ആസ്തികള് വരുമാനം നൽകാത്തതോ അല്ലെങ്കില് കുറഞ്ഞ വരുമാനം മാത്രം തരുന്നതുമായാൽ അവയുടെ കാര്യം പുനരവലോകനം ചെയ്യുകയും വിറ്റ് മറ്റ് ആസ്തികൾക്കായി നിക്ഷേപിക്കുകയും വേണം. അതുപോലെത്തന്നെ വ്യക്തികളുടെ ബാദ്ധ്യതകളായ ഹോം ലോണ്, കാർ ലോൺ, എന്നിവയെല്ലാം വരുമാനദാതാവിന്റെ അകാല മരണസമയത്തും അല്ലെങ്കില് വൈകല്യം സംഭവിക്കുമ്പൊഴും പരിരക്ഷിക്കപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്.

# സി7. ഡിവോഴ്സ്, വേർപിരിയല് കൂടാതെ മരണവിയോഗം

വൈവാഹിക തകർച്ചകള് വ്യക്തികളുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതികളെ തകിടം മറിച്ചേക്കാം. ഡിവോഴ്സോ വേർപിരിയലോ ഉണ്ടാവുകയാണെങ്കില് വ്യക്തികളുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതി മാറുകയും അവരുടെ നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കഴിവ് കുറയുകയും (പ്രത്യേകിച്ചും രണ്ടാളും ജോലി ചെയ്തിരുന്നുവെങ്കില്) ചെയ്യും. അതിന്റെ ഫലമായി, നിലവിലുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾ പുനഃപരിശോധിക്കേണ്ടതായി വരും.

ഡിവോഴ്സോ അല്ലെങ്കില് വേർപിരിയലോ ഉണ്ടാകുമ്പോള് സ്ത്രീകളുടെ (വീട്ടമ്മമാരുടെ) സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാകുന്നു. കാരണം

ഭർത്താവിന്റേതല്ലാത്ത സാമ്പത്തിക ക്രമീകരണങ്ങള് ഭാര്യയ്ക്കുണ്ടാകാറില്ല. അതിനാൽ പരിരക്ഷയും വിരമിച്ചതിനുശേഷമുള്ള ആവശ്യങ്ങൾ ഊഹിച്ച് വേണ്ടത് ചെയ്യുന്നതും വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാകുന്നു.

ഒരു വിധവ അവരുടെ ഭർത്താവിന്റെ സാമ്പത്തിക സ്വത്തുക്കളുടെ നടത്തിപ്പുകാരിയാവുകയും അവരുടെ ആശ്രിതരായ കുട്ടികളെ പരിരക്ഷിക്കേണ്ട കടമ അവരുടെ ചുമതലയാവുകയും ചെയ്യും. അവരുടെ പ്രധാന ആശങ്ക എങ്ങനെ അവരുടെ സ്വത്തുക്കളെ നോക്കിനടത്താമെന്നും ആശ്രിതരായ കുട്ടികൾക്ക് വേണ്ട നിക്ഷേപമൂല്യം ആർജ്ജിക്കാം എന്നതുമായിരിക്കും.

**ചോദ്യം 9.2**
ജീവിതഘട്ടങ്ങളിലെ ആവശ്യങ്ങളെ താഴെപ്പറയുന്ന ഘടകങ്ങള് എങ്ങനെ സ്വാധീനിക്കുന്നു എന്ന് വിശദീകരിക്കുക:

i) ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ.

ii)വരുമാനവും ചിലവും.

iii)ആസ്തികളും ബാദ്ധ്യതകളും.

# ഡികക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ: യഥാർത്ഥവും സംവേദിക്കപ്പെട്ടതും

*യഥാർത്ഥമായ* ആവശ്യങ്ങൾക്കും *സാങ്കൽപികമായ* ആവശ്യങ്ങൾക്കും തമ്മില് വ്യത്യാസങ്ങളുണ്ടെന്ന് മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കുക പ്രധാനമാണ്. യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് കക്ഷിയുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളിൽ മുൻഗണനാപ്രകാരത്തില് നടപ്പിലാക്കേണ്ട ആവശ്യങ്ങളാണ്, അതേസമയം സാങ്കൽപികമായ ആവശ്യങ്ങള് എന്നാല് കാര് പോലുള്ള ഒന്നാണ്. (ആവശ്യമുള്ളത്ര പൊതു യാത്രാ സൌകര്യങ്ങളുള്ളപ്പോൾ ആവശ്യത്തിന് ഫണ്ടില്ലാതിരുന്നിട്ടും ഒരു കാർ ആഗ്രഹിക്കുന്നത് ഉദാഹരണം).

യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് തീരുമാനിക്കുന്നത് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് സാങ്കേതികവിദ്യകളും അവലോകനവും ഉപയോഗിച്ചാണ്. സാങ്കൽപികമായ ആവശ്യങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയുടെ ചിന്തകളെയും ആഗ്രഹങ്ങളെയും അപഗ്രഥിക്കുന്നതിലൂടെ മനസ്സിലാക്കാവുന്നതാണ്. യഥാർത്ഥവും സാങ്കൽപികവുമായ ആവശ്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഏജന്റുമാര് കക്ഷികളെ പറഞ്ഞുമനസ്സിലാക്കുന്നതില് നേരിടുന്ന ബുദ്ധിമുട്ടുകൾ നമുക്ക് നോക്കാം:

- ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ മുമ്പ് ചർച്ച ചെയ്തതുപോലെ, ഒരു വ്യക്തിയുടെ വിവിധ ജീവിതചക്രങ്ങളിൽ വിവിധ സാമ്പത്തിക ആവശ്യങ്ങളാണ് ഉണ്ടാകുന്നത്. എന്നിരുന്നാലും, സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിനുള്ള സമയം വരുമ്പോൾ, ഒരു

നിക്ഷേപകൻ നിക്ഷേപം നടത്തുന്നതില് നിന്ന് ഉൾവലിയുന്നു. ഒരു യുവാവ് കുറച്ചു വർഷങ്ങള് കഴിയുമ്പോള് തന്റെ നിക്ഷേപം 10,00,000 രൂപയായി കാണണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നു, അതേസമയം അക്കാര്യം നേടിയെടുക്കാൻ ഒരുപാട് ആർഭാടങ്ങള് അയാൾക്ക് ഉപേക്ഷിക്കേണ്ടിവരും.

- രണ്ടാമത്തെ പ്രശ്നം കക്ഷി സാധാരണയായി ഭാവിയിലേയ്ക്ക് നിക്ഷേപം നടത്താൻ മറന്നുപോവുകയും അതുകൊണ്ടുവരുന്ന ലാഭത്തെക്കുറിച്ച് ആലോചിക്കുകയോ ഇല്ല. ഭാവിയിലെ അസ്പൃശ്യമായ ലാഭങ്ങളെക്കാൾ അവർ അവരുടെ നിലവിലെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് മുൻഗണന കൊടുക്കാനാണ് അവർ ആഗ്രഹിക്കുന്നത്.
- വ്യക്തികൾ അവരുടെ യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കുകയും അവയെ ബുദ്ധിപൂർവ്വം തരം തിരിക്കുന്നതില് പരാജയപ്പെടുകയും ചെയ്തേക്കാം. വ്യക്തികൾ ചിലപ്പോള് ആദ്യം ചൈൽഡ് പ്ലാനുകളില് നിക്ഷേപിക്കുന്ന കേസുകളും ഉണ്ടാകാറുണ്ട്. വാസ്തവത്തിൽ ആദ്യം കുടുംബത്തിനാവശ്യമായ സാമ്പത്തിക ഭദ്രത ഉണ്ടാക്കുകയാണ് അയാൾ ചെയ്യേണ്ടിയിരുന്നത്, കാരണം അയാളുടെ അകാല മരണം, രോഗം അല്ലെങ്കില് വൈകല്യം ആ കുടുംബത്തെ സാമ്പത്തികമായി തകർക്കും.

**ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ ജോലി കക്ഷിയെ അയാളുടെ യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കുകയാണ്.** പ്രക്രിയ താഴെ പറയും പ്രകാരമാണ്:

**യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയൽ:**

- ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് തന്റെ കക്ഷികൾക്ക് യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാൻ സഹായിക്കണം. ഇൻഷുറൻസിന്റെ ആശയവും കൂടാതെ പ്രാധാന്യവും അവരെ പറഞ്ഞുമനസ്സിലാക്കിയാൽ ഇക്കാര്യം സാധിക്കാം.

**നിലവിലെയും ഭവിയിലെയും ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയൽ:**

- ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റുമാർ അവരുടെ കക്ഷിയെ നിലവിലെയും ഭാവിയിലെയും ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാൻ സഹായിക്കണം.

**കണക്കുകൂട്ടലും ആവശ്യങ്ങളുടെ മുൻഗണനയും:**

- ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിഞ്ഞുകഴിഞ്ഞാൽ, അവ സാമ്പത്തിക മൂല്യത്തിനനുസരിച്ച് കണക്കാക്കുകയും മുൻഗണനാപ്രകാരം തിരിക്കുകയും വേണം.

**സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ അവലോകനം:**

- കക്ഷികൾ അവരുടെ ഏജന്റുമാരെ സ്ഥിരമായി കാണുകയും സമയാസമയങ്ങളിൽ അവരുടെ സാമ്പത്തിക ആവശ്യങ്ങൾ അവലോകനം ചെയ്യുകയും അവ പുനഃക്രമീകരിക്കുകയും വേണം, പിന്നീട് ആവശ്യപ്രകാരമുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾ നടത്തണം.

**ഉദാഹരണം**

**യഥാർത്ഥ ആവശ്യം**–എന്റെ വിരമിക്കലിനുവേണ്ടി സംരക്ഷിക്കണം

**യഥാർത്ഥ ആവശ്യം കണക്കുകൂട്ടല്**- എനിക്ക് പ്രതിമാസം 20,000 രൂപയുടെ വരുമാനം തുടർന്നും ലഭിക്കണം.

**ചോദ്യം 9.3**

യഥാർത്ഥ ആവശ്യവും സാങ്കൽപിക ആവശ്യവും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസങ്ങള് വിശദീകരിക്കുക.

# ഇ. ആശയവിനിമയം, ചോദ്യം ചോദിക്കലും നൈപുണികളെ പട്ടികപ്പെടുത്തലും

സാധാരണയായി ഒരു ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയ്ക്ക് ഒരു കക്ഷിയെ കാണാനുള്ള മാദ്ധ്യമം ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റാണ്. കക്ഷികൾ ലഭ്യമാക്കുന്ന വിവരങ്ങള് കാര്യക്ഷമമായി അവലോകനം ചെയ്തതിനുശേഷമാണ് ഒരു ഏജന്റ് കക്ഷിയെ ഉപദേശിക്കേണ്ടത്. ഇത് കേന്ദ്രീകരിച്ച ചോദ്യങ്ങളും നല്ല കേൾവി നൈപുണികളും വഴി സാധിക്കാവുന്നതാണ്. ഏജന്റ് പലപ്പോഴും ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കാന് 'വരികൾക്കിടയില് വായിക്കേ'ണ്ടതായി വരും, കാരണം കക്ഷിയ്ക്ക് ഇൻഷുറൻസ് വാക്കുകൾ അവർക്ക് മനസ്സിലാകാത്തതോ അല്ലെങ്കില് അവരുടെ മനസ്സിലാകലിനെ ബാധിക്കുന്നതോ ആകാം.

ഈ വിഭാഗത്തിൽ നമ്മള് അത്യന്താപേക്ഷിതമായി ഓരോ ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിനും ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ട പ്രാവീണ്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് - ആശയനിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങള്, ചോദ്യം ചോദിക്കാനുള്ള പ്രാവീണ്യങ്ങള്, കേൾവി പ്രാവീണ്യങ്ങള് - എന്നിവയെക്കുറിച്ച് ചർച്ച ചെയ്യും.

## ഇ1 ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങള്

ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് മികച്ച ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങള് ഉണ്ടായിരിക്കണം, എങ്കിൽ മാത്രമേ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് പ്രക്രിയയില് കക്ഷിയുടെ ശ്രദ്ധയും താൽപര്യവും നിലനിർത്താന് സാധിക്കുന്നു.ഫലപ്രദമായ ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങള് ഏതൊരു കൂടിക്കാഴ്ച ആരംഭിക്കുമ്പൊഴും അവശ്യം വേണ്ട ഒന്നാണാണ്, അല്ലാത്തപക്ഷം ഏത് സമയത്തും പ്രക്രിയയിൽ താൽപര്യം നഷ്ടപ്പെടാം

മികച്ച ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങളില് ഉൾപ്പെടുന്നത്:

- കക്ഷിയുടെ പ്രാദേശിക ഭാഷയിലും ഭാഷാഭേദത്തിലും പ്രാവീണ്യം.
- കക്ഷിയുടെ നേർക്ക് സൌഹാർദ്ദപരമായ പെരുമാറ്റവും അവരുടെ കാര്യങ്ങളില് യഥാർത്ഥ താൽപര്യവും. ഭാവിയിലെയും നിലവിലെയും ആവശ്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് വിവരിക്കാൻ കക്ഷിയ്ക്ക് പ്രചോദനം നൽകണം.
- കക്ഷി എപ്പോൾ ഒരു ചോദ്യം ചോദിച്ചാലും, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു കാര്യം പറയുമ്പോൾ, ഏജന്റ് ആ ചോദ്യത്തിന് സത്യസന്ധമായി മറുപടി പറയുകയും കക്ഷിയുമായി ഇരുപുറ സംഭാഷണത്തിൽ മുഴുകുകയും ചെയ്യുക. ഇത് കക്ഷിയെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ കാര്യങ്ങളില് സഹകരിപ്പിക്കാന് സഹായിക്കുന്നു.

# ഇ2 ചോദ്യം ചോദിക്കൽ പ്രാവീണ്യങ്ങൾ

കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കാന് ഏജന്റ് വ്യത്യസ്ത ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കേണ്ടതായി വരും. ഇതിന് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് മികച്ച ചോദ്യം ചൊദിക്കൽ പ്രാവീണ്യങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. അവ:

- വ്യത്യസ്ത തരം ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കുക;കൂടാതെ
- ചോദ്യങ്ങൾ ചിട്ടപ്പെടുത്തൽ

## ഇ2എവ്യത്യസ്തതരം ചോദ്യങ്ങൾ

കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയാന് ഏജന്റിന് വ്യത്യസ്ത തരം ചോദ്യങ്ങള് ചോദിക്കാം. ചോദ്യങ്ങളെ അവയുടെ ഘടനയും ഉദ്ദേശവും അടിസ്ഥാനമാക്കി തരം തിരിക്കാം:

1. **ഘടനാപരമായുള്ള തരം തിരിവ്**: ഈ തരം തിരിവിൽ, ചോദ്യങ്ങൾ രണ്ടു തരമാകാം: തുറന്ന അന്ത്യമുള്ളതും, തുറക്കാത്ത അന്ത്യമുള്ളതും. രണ്ട് തരം ചോദ്യങ്ങളും വ്യത്യസ്ത ലക്ഷ്യങ്ങളുള്ളതും കക്ഷിയിൽ വ്യത്യസ്ത പ്രതിഫലനം ഉണ്ടാക്കുന്നതുമാണ്, അതുകൊണ്ട് അവ കൃത്യമായി ഉപയോഗിക്കാൻ കഴിയുന്നു എന്ന് നിങ്ങൾ ഉറപ്പാക്കണം.

- **തുറന്ന അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങള്**– ഇത്തരം ചോദ്യങ്ങൾ കക്ഷിയെ സ്വതന്ത്രമായി സംസാരിക്കാനും അവർക്കേറ്റവും പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യം സംസാരിക്കാനും പ്രോത്സാഹനം നൽകുന്നു.

**ഉദാഹരണം**
ചില തുറന്ന അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ :

- എന്തുകൊണ്ടാണ് നിങ്ങൾ അങ്ങനെ വിചാരിക്കുന്നത്?
- 10 വർഷത്തിനുശേഷം നിങ്ങള് എവിടെയെത്തുമെന്ന് വിചാരിക്കുന്നു?
- അതിനെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾ എന്തുവിചാരിക്കുന്നു?

• **തുറക്കാത്ത അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ**– ഈ ചോദ്യങ്ങൾ ഒറ്റവാക്കുത്തരങ്ങള് അല്ലെങ്കിൽ നിശ്ചിതമായ ഒരുത്തരം മാത്രമുള്ളവയാണ്. കക്ഷിയുടെ പ്രതികരണം “”അതെ” അല്ലെങ്കിൽ “അല്ല”, “ഒരു പ്രത്യേക കാര്യം” അല്ലെങ്കിൽ “വ്യക്തമാക്കിയ ഒരു തുക” എന്നിവയിൽ ഒതുങ്ങുന്നു.

**ഉദാഹരണം**
ചില തുറക്കാത്ത അന്തമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ:

- നിങ്ങൾക്ക് നിലവില് ജോലിയുണ്ടോ?
- നിങ്ങൾക്കെത്ര കുട്ടികളുണ്ട്?
- നിങ്ങൾക്ക് നിലവില് നിക്ഷേപങ്ങള് വല്ലതുമുണ്ടോ?
- നിങ്ങൾ വിവാഹം കഴിച്ചതാണോ?

2. **ലക്ഷ്യത്തിനനുസരിച്ചുള്ള തരംതിരിവ്**: ഈ തരം തിരിവിൽ, ചോദ്യങ്ങൾ തുറന്നതോ തുറക്കാത്തതോ ആകാം, അവ:

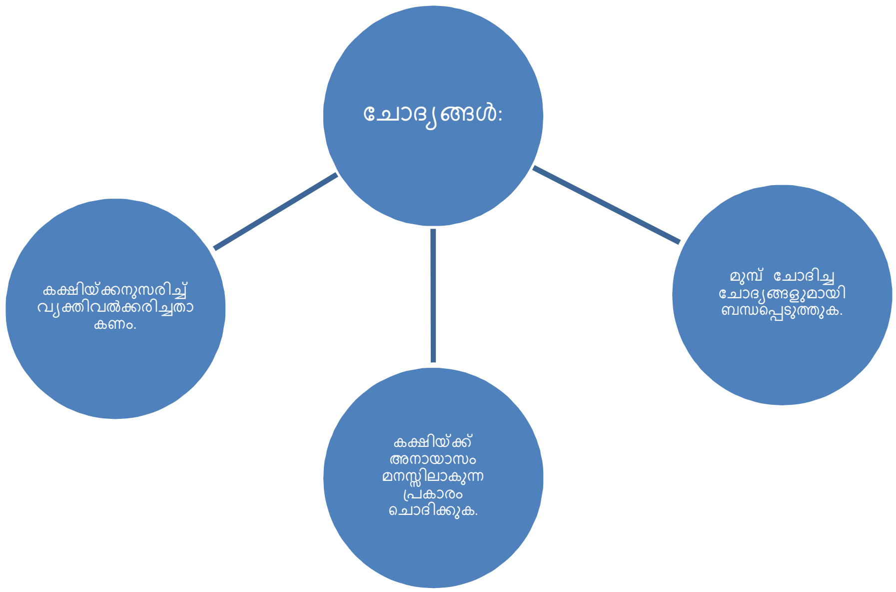
- വിവരങ്ങളാരായുന്നു;
- അധികവിവരങ്ങൾ അന്വേഷിക്കുകയും ശേഖരിക്കുകയും ചെയ്യുന്നു;
- അർത്ഥമോ മനസ്സിലായോ എന്നോ പരിശോധിക്കുന്നു;
- സമ്മതിച്ച കാര്യങ്ങൾ ഒന്നുകൂടി ഉറപ്പിക്കുക; അല്ലെങ്കിൽ
- പ്രവൃത്തിയ്ക്ക് കക്ഷിയെ പ്രേരിപ്പിക്കുക.

**ഉദാഹരണം**

| ലക്ഷ്യങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള തരം തിരിവ് | തുറന്ന അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ | തുറക്കാത്ത അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ |
|---|---|---|
| വിവരങ്ങൾ ആരാഞ്ഞുകൊണ്ടുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ | നിങ്ങളുടെ കുട്ടികളെക്കുറിച്ച് പറയുക. | നിങ്ങൾക്കെത്ര കുട്ടികളുണ്ട്? |
| അധികവിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കാനുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ | നിങ്ങളുടെ കുട്ടികളുടെ ഭാവിയ്ക്ക് വേണ്ടി എന്ത് പദ്ധതികളാണ് നിങ്ങൾക്കുള്ളത്? | നിങ്ങളുടെ കുട്ടികൾക്ക് പ്രൊഫഷണൽ വിദ്യാഭ്യാസം നൽകാന് നിങ്ങളാഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ? |
| അർത്ഥമോ മസസ്സിലാക്കിയോ എന്നറിയാനായുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ | അവർക്ക് പ്രൊഫഷണല് വിദ്യാഭ്യാസം നൽകണമെന്ന് നിങ്ങള് പറയുമ്പോൾ അവരെ വിദേശത്ത് പഠിപ്പിക്കണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നുണ്ടോ? | മെഡിക്കൽ വിദ്യാഭ്യാസം നൽകണമെന്ന് നിങ്ങള് പറയുമ്പോൾ അത് ഡോക്ടറാക്കാനോ, ഫാർമസിസ്റ്റ് ആക്കാനോ? |
| സമ്മതിച്ചുകഴിഞ്ഞ കാര്യങ്ങൾ ഉറപ്പിക്കാനായുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ | നിങ്ങളുടെ കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തെക്കുറിച്ച് നിങ്ങൾക്ക് എന്തുമാത്രം പരിഗണയുണ്ടെന്ന് ഓർമ്മിപ്പിക്കുക? | കുട്ടികളെ ഉപരിപഠനത്തിന് വിദേശത്തയക്കണമെന്ന് ആഗ്രഹിക്കുന്നുവെന്നല്ലേ മുമ്പ് പറഞ്ഞത്? |
| കക്ഷിയെ പ്രവർത്തിക്കാന് പ്രേരിപ്പിക്കുന്ന ചോദ്യങ്ങൾ | നിങ്ങളുടെ കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസ കാര്യത്തിൽ എന്തെങ്കിലും ചെയ്യണമെന്ന് നിങ്ങളാഗ്രഹിക്കുന്നോ? | നിങ്ങളൊരു ചൈൽഡ് പ്ലാൻ വാങ്ങാനാഗ്രഹിക്കുന്നു എന്നു ഞാൻ വിചാരിച്ചോട്ടെ? |

## ഇ2ബി. ചോദ്യങ്ങൾ ചിട്ടപ്പെടുത്തല്

നിങ്ങൾക്ക് ചോദിക്കാവുന്ന ചോദ്യങ്ങളുടെ ഏകദേശ ധാരണ സൃഷ്ടിക്കാനാണ് മുകളിൽ കണ്ട പട്ടികയുടെ ഉദ്ദേശം. വാസ്തവത്തിൽ, മേൽപറഞ്ഞ കാര്യങ്ങള് അത്തരത്തിൽ അച്ചടി ഭാഷയില് ചോദിക്കാനാകില്ല, മറിച്ച് അവയെ കൂടുതൽ സന്തോഷകരവും വ്യക്തിപരവുമാക്കിമാറ്റണം. അതിന്:




## ഇ3. കേൾവി നൈപുണി

കേൾക്കാനുള്ള നൈപുണി വികസിപ്പിക്കല് കക്ഷികളുടെ ഉത്തരങ്ങള് താൽപര്യപൂർവ്വം ശ്രവിക്കാന് ഏജന്റിനെ പ്രാപ്തനാക്കുന്നു.

ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ ഉത്തരങ്ങളില് ശ്രദ്ധിക്കുകയും മറ്റ് വിവരങ്ങൾക്കായി കാതോർക്കുകയും വേണം. അവരുടെ ഉത്തരങ്ങൾ ഏജന്റ് കുറിച്ചെടുക്കണം കൂടാതെ കക്ഷിയുടെ ശരീരഭാഷയും മനസ്സിലാക്കാന് കഴിയണം, ഇത് താൽപര്യത്തിന്റെ തോതറിയാൻ സഹായിക്കുകയും സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിന്റെ തരം കണക്കാക്കാനും സാധിക്കും.

## ഇ4. കക്ഷിയിൽ നിന്നുള്ള എതിർപ്പുകളെ കൈകാര്യം ചെയ്യൽ

ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ പ്രാധാന്യം തിരിച്ചറിയാത്തതുകൊണ്ട് കക്ഷികളില് ചിലര് വൈമുഖ്യം ഉള്ളവരായിരിക്കണം എന്ന് മനസ്സിലാക്കുക. അവരുടെ മരണസംബന്ധമായ കാര്യങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുന്നതിലും മറ്റും അവർക്ക് താൽപര്യമുണ്ടാകില്ല. ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ചുള്ള ഉൽപന്നങ്ങള് ശുപാർശ ചെയ്തുകൊണ്ട് കക്ഷിയ്ക്ക് ഈ അവസ്ഥകളെ ഉചിതമായി മറികടക്കാൻ സാധിക്കണം.

ഏജന്റ് ശുപാർശകള് നടത്തിയതിനിശേഷം, കക്ഷികൾ ഉന്നയിക്കുന്ന ചില സാധാരണ തടസങ്ങള്:

1. ഉൽപന്നം എന്റെ ആവശ്യത്തിനു നിരക്കുന്നതല്ല.
2. മറ്റൊരു കമ്പനിയുടെ ഉൽപന്നം അധിക ആനുകൂല്യങ്ങള് വാഗ്ദാനം ചെയ്യുന്നു.
3. നിക്ഷേപിക്കാൻ എനിക്ക് ഫണ്ടില്ല

ഇത്തരം തടസവാദങ്ങളെ ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് അതീവ ശ്രദ്ധയോടുകൂടി കൈകാര്യം ചെയ്യണം. കക്ഷി എപ്പോൾ ചോദ്യം ചോദിച്ചാലും, അവരെ കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാൻ നിങ്ങൾക്ക് തുറന്ന അന്തമുള്ളതും തുറക്കാത്ത അന്തമുള്ളതുമായ ചോദ്യങ്ങൾ ഉപയോഗിക്കാവുന്നതാണ്, മാത്രമല്ല അവരെ കാര്യം പറഞ്ഞ് മനസ്സിലാക്കാൻ ശ്രമിക്കുക, അവരെ അതിജീവിക്കാൻ ശ്രമിക്കുക. മികച്ച ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങള്, കൂടാതെ മറ്റ് ഉപാധികളും ഈ കേസിൽ വളരെയധികം പ്രയോജനകരമായിരിക്കും.

മുകളിൽ പറഞ്ഞ തടസ്സങ്ങളെ മറികടക്കാനുള്ള ചില മാർഗങ്ങള്:

**ഉൽപന്നം കക്ഷിയുടെ ആവശ്യത്തിന് നിരക്കുന്നതല്ല**

- ചില തുറന്ന അന്തമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ കക്ഷിയോട് ചോദിക്കുകയും അവരുടെ ആശങ്കകൾ മനസ്സിലാക്കി കൂടുതൽ വിശദീകരണം ഉൽപന്നത്തെ സംബന്ധിച്ച് കൊടുക്കുകയും ചെയ്യുക; അല്ലെങ്കിൽ കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് മറ്റൊരു ഉൽപന്നം നിർദ്ദേശിക്കുക.

**മറ്റൊരു കമ്പനി അധിക ആനുകൂല്യങ്ങൾ നൽകുന്നു**

- നിലവിലുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളുടെ താരതമ്യാത്മക വിശകലനം നടത്തുകയും അവയുടെ കാര്യ കാരണങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യുകയും ചെയ്യുക, മാത്രമല്ല എന്തുകൊണ്ട് ഈ ഉൽപന്നം നിർദ്ദേശിച്ചത് എന്നും പറയുക.

**നിക്ഷേപത്തിന് എനിക്ക് ഫണ്ടില്ല**

- ശരിയായ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിന്റെയും ആവശ്യങ്ങളെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ള പ്രാധാന്യം വിശദീകരിക്കുകയും ചെയ്യുക. ഒരു ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനിന്റെ പ്രാധാന്യവും അതില്ലാതിരുന്നാലുള്ള അനന്തരഫലങ്ങളെക്കുറിച്ചും വിശദീകരിക്കുക.

## നിർദ്ദിഷ്ട പ്രവർത്തനം

നിങ്ങൾക്ക് ഒരു കക്ഷിയുമായി കൂടിക്കാഴ്ചയുണ്ട് എന്ന് വിചാരിക്കുക,

കക്ഷിയുടെ വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങൾ പരിഗണിച്ച് ഒരു സാമ്പത്തിക പദ്ധതി തയ്യാറാക്കുക. വിവരങ്ങള് ശേഖരിക്കാന് നിങ്ങള് ചോദിക്കാനുദ്ദേശിക്കുന്ന തുറന്ന അന്തമുള്ളതും തുറക്കാത്ത അന്തമുള്ളതുമായ ചോദ്യങ്ങളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കുക.

# എഫ്. കുടുംബ വിവരങ്ങൾ ഉൾപ്പെടെയുള്ള കക്ഷിയുടെ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കല്

പദ്ധതിയിടലിന്റെ ഭാഗമായി, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് ശേഖരിക്കേണ്ടത്, കക്ഷിയുടെ വ്യക്തിഗതമായ (കുടുംബം ഉൾപ്പെടെ) വിവരങ്ങൾ, **കാരണം കണ്ടെത്തൽ** എന്നു വിളിയ്ക്കപ്പെടുന്ന പ്രക്രിയ വഴി സാമ്പത്തിക വിവരങ്ങള് വിശദമായി ശേഖരിക്കുക.

- വ്യക്തിപരമായ വിശദാംശങ്ങളുടെ വിഭാഗത്തില് കക്ഷിയുടെ പേര്, പ്രായം. വിലാസം, സമ്പർക്ക വിവരങ്ങൾ, വൈവാഹിക നില എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു.
- കുടുംബപരമായ വിശദാംശങ്ങളുടെ വിഭാഗത്തിൽ അംഗങ്ങളുടെ എണ്ണം, അവരുടെ പേര്, പ്രായം, ജോലി എന്നിവ ഉൾപ്പെടുന്നു.
- ഏജന്റിന് കക്ഷിയുടെ കുടുംബ ഡോക്ടറുടെ വിലാസം കൂടാതെ അടുത്ത സുഹൃത്തുക്കൾ എന്നിവരുടെ വിലാസങ്ങളും രേഖപ്പെടുത്താവുന്നതാണ്.
- ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ പ്രൊഫഷണല് വിശദാംശങ്ങളായ, ജോലിയുണ്ടോ സ്വയം തൊഴിലോ സ്വയം ബിസിനസ്സോ നടത്തുകയാണോ എന്നിവ ചോദിക്കുക. കക്ഷിയുടെ പ്രൊഫഷനെ ആധാരമാക്കി ശേഖരിക്കുക.
- കക്ഷിയുടെ പണമൊഴുക്കിനെക്കുറിച്ചും നിലവിലുള്ള നിക്ഷേപങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഏജന്റ് ചോദിക്കും.

**കുറിപ്പ്:** എല്ലാ വിഭാഗങ്ങളെക്കുറിച്ചുമുള്ള കൂടുതൽ വിവരങ്ങള് ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ സാമ്പത്തിക്ക പദ്ധതിയിടലിന്റെ ഭാഗമായി ചർച്ച ചെയ്യപ്പെടും.

# ജി. മുൻഗണനകള് മനസ്സിലാക്കല് – ഒരു സംഗ്രഹം

നമ്മൾ ഇതിനോടകം ചർച്ച ചെയ്തതുപോലെ, ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് തന്റെ കക്ഷിയുടെ യഥാർത്ഥ സാമ്പത്തിക, പരിരക്ഷാ ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കാന് സാഹായിക്കണം. ഈ ആവശ്യങ്ങളെ ഒരുപാട് ഘടകങ്ങളെ ആധാരമാക്കി മുൻഗണനാക്രമത്തില് തരം തിരിക്കാവുന്നതാണ്:

**ജീവിതചക്രം:**

- വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങളും മുൻഗണനകളും ജീവിതത്തിന്റെ വ്യത്യസ്ത ജീവിതചക്രങ്ങളെ അടിസ്ഥാനപ്പെടുത്തിയാണ്. ഒരു അവിവാഹിതനായ ചെറുപ്പക്കാരനെ സംബന്ധിച്ച് ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷക്ക് പെൻഷൻ പ്ലാനിനെക്കാൾ പ്രാധാന്യമുണ്ടാകും.

**നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ:**

- കക്ഷിയ്ക്ക് നിലവിൽ പര്യാപ്തമായ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയുണ്ടെങ്കിൽ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് മുൻഗണന മാറുന്നു.

**ലഭ്യമായ അധിക ഫണ്ട് തുക:**

- അധിക ഫണ്ട് വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങളുമായി ബന്ധപ്പെട്ട മുൻഗണനാ പട്ടികയിൽ മാറ്റം വരുത്തും. ലഭ്യമായ ഫണ്ടിന്റെ തോതിനനുസരിച്ച് വ്യത്യസ്തങ്ങളായ നിക്ഷേപ ഉൽപന്നങ്ങൾ കക്ഷി വാങ്ങിയേക്കാം. അധിക വരുമാനം കുറവാണെങ്കിൽ അവർ അടിസ്ഥാന കാര്യങ്ങൾക്കുള്ള പരിരക്ഷയാണ് തിരഞ്ഞെടുക്കേണ്ടത്.

**ഉദാഹരണം**

ചെറിയ കുട്ടിയുള്ള യുവദമ്പതികൾക്ക് നിലവില് ആവശ്യമായ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ഉണ്ടെങ്കിൽ, അവരുടെ മുൻഗണന ഒരു ചൈൽഡ് പ്ലാനിലേക്ക് തിരിയുന്നു, അല്ലെങ്കിൽ ഒരു നിക്ഷേപ, വിരമിക്കൽ പ്ലാനിലേയ്ക്ക്.

# എച്ച്. ഊഹങ്ങൾ ഉറപ്പിക്കലും ലക്ഷ്യങ്ങളില് പൊരുത്തപ്പെടുകയും ചെയ്യുക

കക്ഷികളുടെ ലക്ഷ്യങ്ങൾ സമ്മതിച്ചതിനുശേഷം ഒരു ഏജന്റ് ആവശ്യങ്ങളുടെ ഒരു അവലോകനം നടത്തേണ്ടതാണ്. ആവശ്യങ്ങളുടെ അവലോകനത്തിനിടെ എത്തിച്ചേരുന്ന ഏതൊരു നിഗമനവും കക്ഷിയുമായി ചർച്ച ചെയ്ത് ഉറപ്പിക്കണം. ഈ ഘട്ടത്തിൽ ഏജന്റിന്റെ പ്രൊഫഷണല് ആയ വൈദഗ്ദ്ധ്യം കക്ഷിയില് നിന്ന് ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങൾ മൂല്യനിർണ്ണയം നടത്തുന്നതിന് ആവശ്യമാണ്.

ആവശ്യങ്ങളുടെ അവലോകനത്തിന്, നിലവിലുള്ള എല്ലാ സാമ്പത്തിക ചുമതലകളും നിക്ഷേപങ്ങളും മനസ്സിലാക്കുകയും ഭാവിയിൽ നടത്താനുദ്ദേശിക്കുന്ന കാര്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കുകയും വഴി ബാക്കിയുള്ള വിടവുകള് അടയ്ക്കണം.

അതുപോലെ കക്ഷിയുടെ ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ ആവശ്യങ്ങളും അവലോകനം ചെയ്യണം. ഈ ലക്ഷ്യങ്ങൾ പൂർത്തീകരിക്കാന് എന്ത് തുക വേണ്ടിവരും എന്ന്

കണക്കാക്കാനാണ് ഇത് ചെയ്യുന്നത്. ഈ ലക്ഷ്യങ്ങൾ പൂർത്തിയാക്കാന് വേണ്ടത്ര ഫണ്ട് നീക്കിവെക്കാനാകുമോ എന്ന് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് തിരിച്ചറിയണം.

ഭാവിയിൽ ആവശ്യമുള്ള തുകയ്ക്കും നിലവിൽ ലഭ്യമായ തുകയ്ക്കും വ്യത്യാസമുണ്ടെങ്കിൽ, കക്ഷിയ്ക്ക് ആ വിടവ് നികത്താൻ അധിക പരിരക്ഷ നിർദ്ദേശിക്കാം.

## ബോധവാനായിരിക്കുക–സാമ്പത്തിക പദ്ധതി അവലോകനം ചെയ്യുന്നതിന്റെ പ്രാധാന്യം

സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിന് ഒരുപാട് സാങ്കേതികവിദ്യകള് ലഭ്യമായിരിക്കെത്തന്നെ, ഭാവിയിൽ ആവശ്യമായ ഫണ്ട് കൃത്യമായി കണക്കുകൂട്ടാന് സാദ്ധ്യമല്ല. തുക ഒരുപാട് ഊഹങ്ങളുടെയും അനുമാനങ്ങളുടെയും അനന്തരഫലമാണ്. ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് കണക്കാക്കുക ഒരു ഏകദേശ കണക്കാണ്. അതിനാൽ സാമ്പത്തിക പദ്ധതി എല്ലാ 12 മാസം കൂടുമ്പോഴും അവലോകനം ചെയ്ത് ഭാവിയില് ഇത് മതിയായ പരിരക്ഷ നൽകുമോ എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ടതാണ്. ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് കക്ഷിയുമായി ഇത്തരത്തിൽ നിരന്തര സമ്പർക്കം പുലർത്തുന്നതും ആശാസ്യമാണ്.

തുക ഒഴിച്ച്, ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് ശ്രദ്ധിക്കേണ്ട മറ്റൊരു കാര്യം പോളിസിയുടെ **കാലാവധി** ആണ്. എത്ര കാലം ഒരു ഇൻഷുറൻസ് പോളിസി നിലനിൽക്കണം എന്ന കാര്യം പ്രവചിക്കാനാകില്ല. ഈ കാലയളവ് കണക്കാക്കുന്നതും ചില നിശ്ചിത അനുമാനങ്ങൾ മുഖാന്തരമാണ്.

## ഉദാഹരണം

രാഹുൽ ശർമ്മ 32 വയസ്സുള്ള ഒരു സിവില് വക്കീലാണ്. അയാളുടെ ഭാര്യ രേഖ ഒരു വീട്ടമ്മയാണ്. 2 ഉം 4 ഉം വയസ്സ് പ്രായമുള്ള രണ്ട് കുട്ടികളാണ് ഈ ദമ്പതികൾക്കുള്ളത്. രാഹുൽ അകാലത്തില് മരണമടയുകയാണെങ്കില് കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും വിവാഹത്തിനും പരിരക്ഷ നൽകുന്ന അനുയോജ്യമായ ഒരു ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസില് നിക്ഷേപം നടത്താൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു.

അയാളുടെ പ്രധാന ആശങ്ക പോളിസി എത്ര കാലാവധിയുള്ളതായിരിക്കും എന്നതാണ്. രാഹുൽ തന്റെ ഫണ്ട് കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനും വിവാഹത്തിനും വേണ്ടി ഉപയോഗിക്കാനാണ് ഉദ്ദേശിക്കുന്നത്. പക്ഷെ കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസമോ വിവാഹമോ എപ്പോള് കഴിയുമെന്നോ കൃത്യമായി എന്ത് പരിരക്ഷ ആവശ്യമായി വരുമെന്നോ അയാൾക്കറിയില്ല. പോളിസി 10 വർഷമായാല് കുട്ടികൾ ഉന്നതവിദ്യാഭ്യാസം ആരംഭിക്കുന്നതിനുമുമ്പ് തുക ലഭിക്കും. അയാൾ 20 വർഷത്തേയ്ക്കെടുക്കുകയാണെങ്കില്, കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയായിരിക്കുകയോ മിക്കവാറും പൂർത്തിയായിക്കഴിഞ്ഞിട്ടുണ്ടായിരിക്കുകയോ ചെയ്യും, മാത്രമല്ല 21 - 23 വയസ്സില് വിവാഹത്തിന് കുറച്ച് നേരത്തേ ആവുകയും ചെയ്യും.

അതിനാൽ രാഹുല് ഫണ്ട് എത്ര കാലം നിക്ഷേപിക്കണം എന്ന കാര്യത്തിൽ സംശയാലുവായി.

## ആലോചിക്കുക

നിക്ഷേപങ്ങളുടെ കാലാവധി നിശ്ചയിക്കാന് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റും കക്ഷിയും ഉപയോഗിക്കേണ്ട വിവിധ വസ്തുതകൾ എന്തൊക്കെയാണ്? ആവശ്യമുള്ള സമയത്ത് കക്ഷിയ്ക്ക് തുക പിൻവലിക്കാന് സാധിക്കാതിരുന്നാല് എന്ത് സംഭവിക്കും?

| പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ |
|---|
| **ആരാണ് നിങ്ങളുടെ കക്ഷി?** |
| • സാമ്പത്തിക ആവശ്യങ്ങളുള്ള ഏതൊരു വ്യക്തിയും ഒരു സാദ്ധ്യതാ കക്ഷിയാണ്. |
| **കക്ഷിയുടെ സാധാരണ ജീവിത ഘട്ടങ്ങൾ** |
| • കക്ഷിയുടെ ജീവിതഘട്ടങ്ങൾ താഴെ കാണും വിധം വിഭജിക്കാം: കുട്ടിക്കാലം. അവിവാഹിതനായ യുവാവ്, വിവാഹിതനായ യുവാവ്, കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതനായ യുവാവ്, പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതൻ, വിരമിക്കലിനു മുമ്പ്, വിരമിക്കൽ |
| **ജീവിത ഘട്ടങ്ങളെ ബാധിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ** |
| • ഒരുപാട് ഘടകങ്ങളുടെ സാന്നിദ്ധ്യം ഈ ജീവിതഘട്ടങ്ങളെ വളരെയേറെ സ്വാധീനിക്കുന്നുണ്ട്. |
| • ആസ്തികൾ ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് നിക്ഷേപങ്ങൾ, ബിസിനസ്സ് പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ പാരമ്പര്യം കൊണ്ട് ഒക്കെ ആർജ്ജിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആസ്തികള് ബാദ്ധ്യതളെക്കാൾ കൂടുതലാണെങ്കില് അധിക നിക്ഷേപം നടത്താന് അവർക്ക് പണം ലഭ്യമാണ്. |
| **കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ: യഥാർത്ഥവും സംവേദിക്കപ്പെട്ടതും** |
| • യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് കക്ഷിയുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളില് മുൻഗണനാ പ്രകാരത്തിൽ നടപ്പിലാക്കേണ്ട ആവശ്യങ്ങളാണ്. |
| • സാങ്കൽപികമായ ആവശ്യങ്ങള് എന്നാല് കക്ഷി സങ്കൽപിച്ചുണ്ടാക്കുന്ന ഒന്നാണ്. |
| **ജീവിത ഘട്ടങ്ങൾ പ്രകാരം ഉള്ള സാധാരണ കക്ഷികളുടെ ആവശ്യങ്ങള്** |
| • സാധാരണ ഒരു ജീവിതചക്രത്തിൽ, എല്ലാ കക്ഷികൾക്കും പ്രാഥമികമായി രണ്ട് ആവശ്യങ്ങളുണ്ട് - പരിരക്ഷയും നിക്ഷേപവും. എന്നിരുന്നാലും ആവശ്യങ്ങളിൽ ഭാവിയില് കൂട്ടിച്ചേർക്കുകയോ നീക്കം ചെയ്യുകയോ ചെയ്യാം. |
| **ആശയവിനിമയം, ചോദ്യം ചോദിക്കലും നൈപുണികളെ പട്ടികപ്പെടുത്തലും** |
| • ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് മികച്ച ആശയവിനിമയ പ്രാവീണ്യങ്ങള് ഉണ്ടായിരിക്കണം, എങ്കിൽ മാത്രമേ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് പ്രക്രിയയില് കക്ഷിയുടെ ശ്രദ്ധയും താൽപര്യവും നിലനിർത്താന് സാധിക്കുന്നു |
| • കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കാന് ഏജന്റ് വ്യത്യസ്ത ചോദ്യങ്ങൾ ചോദിക്കേണ്ടതായി വരും. ഇതിന് ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന് മികച്ച ചോദ്യം ചൊദിക്കൽ പ്രാവീണ്യങ്ങൾ ആവശ്യമാണ്. |
| • തുറന്ന അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ കക്ഷികളെ സ്വതന്ത്രമായി സംസാരിക്കാന് അനുവദിക്കുകയും അവ്യക്ക് പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് സൂചിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും. തുറക്കാത്ത അന്തമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ കക്ഷികൾക്ക് നിശ്ചിത ഉത്തരങ്ങളോ ഘടനാപരമായി ഹ്രസ്വമായ ഉത്തരം മാത്രം പറയാൻ അനുവദിക്കുന്നതുമാണ്. |
| • കേൾക്കാനുള്ള നൈപുണി വികസിപ്പിക്കല് കക്ഷികളുടെ ഉത്തരങ്ങള് താൽപര്യപൂർവ്വം ശ്രവിക്കാന് ഏജന്റിനെ പ്രാപ്തനാക്കുന്നു. |
| **മുൻഗണനകള് മനസ്സിലാക്കല്** |
| • കാരണം കണ്ടെത്തൽ വഴി കക്ഷിയുടെ വിവരങ്ങള് ശേഖരിച്ച ശേഷം, ജീവിതത്തിന്റെ |

| |
|---|
| വിവിധ ഘട്ടങ്ങളെ ആസ്പദമാക്കിക്കൊണ്ട് ആവശ്യങ്ങളെ മുൻഗണനാക്രമത്തില് തരം തിരിക്കാം. |
| • കക്ഷിയ്ക്ക് നിലവില് മതിയായ ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷ ഉണ്ടെങ്കില് മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് മുൻഗണന മാറുന്നു. |
| • നിക്ഷേപത്തിന് വേണ്ടത്ര തുകയുണ്ടെങ്കിൽ കക്ഷി വ്യത്യസ്തങ്ങളായ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് വ്യത്യസ്ത ഉൽപന്നങ്ങള് വാങ്ങിയേക്കാം. |
| **ഊഹങ്ങൾ ഉറപ്പിക്കലും ലക്ഷ്യങ്ങളില് പൊരുത്തപ്പെടുകയും ചെയ്യുക** |
| • ആവശ്യങ്ങളുടെ അവലോകനത്തിനിടെ എത്തിച്ചേരുന്ന ഏതൊരു നിഗമനവും കക്ഷിയുമായി ചർച്ച ചെയ്ത് ഉറപ്പിക്കണം. ഈ ഘട്ടത്തിൽ ഏജന്റിന്റെ പ്രൊഫഷണല് ആയ വൈദഗ്ദ്ധ്യം കക്ഷിയില് നിന്ന് ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങൾ മൂല്യനിർണ്ണയം നടത്തുന്നതിന് ആവശ്യമാണ്. |

## ചോദ്യോത്തരങ്ങൾ

8.1

**കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതനായ യുവാവ്**

- ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ– രണ്ട് പങ്കാളികളുടെയും മരണത്തിൽ ലൈഫ് പരിരക്ഷ.
- കുട്ടികളുടെ ഭാവിയ്ക്ക് സംഭാവന നൽകുക - വിദ്യാഭ്യാസം, വിവാഹം എന്നിവ.
- ദമ്പതികളെയും കുട്ടികളെയും പരിരക്ഷിക്കുന്ന ഫാമിലി ഫ്ലോട്ടര് ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാന്
- വിരമിയ്ക്കൽ പദ്ധതികൾക്കാവശ്യമായ, പിന്നീട് കൂട്ടാവുന്നതായ ചെറിയ സംഭാവനകൾ.

**പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതന്**

- ആവശ്യമായ പരിരക്ഷ –വരുമാനദാതാവിന്റെ അകലാമരണമുണ്ടായാല് കുടുംബത്തിന് സാമ്പത്തിക പരിരക്ഷ
- കുട്ടികളുടെ ഭാവിയ്ക്കുവേണ്ടി തുടർന്നും സംഭാവന ചെയ്യുക –വിദ്യാഭ്യാസം വിവാഹം മുതലായവ.
- വിരമിക്കലിനാവശ്യമായ നിക്ഷേപം

8.2

യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് കക്ഷിയുടെ മറ്റ് ആവശ്യങ്ങളില് മുൻഗണനാപ്രകാരത്തില് നടപ്പിലാക്കേണ്ട ആവശ്യങ്ങളാണ്, അതേസമയം സാങ്കൽപികമായ ആവശ്യങ്ങള് എന്നാൽ കാര് പോലുള്ള ഒന്നാണ്..

യഥാർത്ഥ ആവശ്യങ്ങള് തീരുമാനിക്കുന്നത് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് സാങ്കേതികവിദ്യകളും അവലോകനവും ഉപയോഗിച്ചാണ്. സാങ്കൽപികമായ ആവശ്യങ്ങൾ ഒരു വ്യക്തിയുടെ ചിന്തകളെയും ആഗ്രഹങ്ങളെയും അപഗ്രഥിക്കുന്നതിലൂടെ മനസ്സിലാക്കാവുന്നതാണ്.

8.3

**ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങൾ**

ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് വയസ്സാകുന്നതോടെ ആരോഗ്യപ്രശങ്ങള് ഉണ്ടാകാനുള്ള സാദ്ധ്യത കൂടിവരുന്നു, മാത്രമല്ല ലൈഫ് കൂടാതെ ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് എന്നിവ ലഭിക്കാനുള്ള സാദ്ധ്യത കുറയുകയും ചെയ്യും. പ്രായം ഏതായാലും വ്യക്തിയ്ക്ക് സ്ഥിരമായ ആരോഗ്യ പ്രശ്നങ്ങളുണ്ടാവുകയും ചെയ്യാം.

**വ്യക്തിയുടെ വരുമാനവും ചിലവും**

ജീവിതശൈലികൾക്കും താൽപര്യങ്ങൾക്കുമനുസരിച്ച് ഓരോ വ്യക്തിയുടെയും വരുമാനത്തിന്റെയും ചിലവിന്റെയും ശൈലി വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. ചിലവുകൾ എന്നാൽ എല്ലാം വരും, ഭക്ഷണം, തുണി, ഹൌസിംഗ്, മറ്റ് ആർഭാടങ്ങള് എന്നിവയെല്ലാം വരാം. സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് വ്യക്തിയ്ക്ക് അവരുടെ എല്ലാ ചിലവുകളും കഴിഞ്ഞ് അധികവരുമാനം ഉണ്ടായിരിക്കേണ്ടത് അത്യാവശ്യമാണ്.

എന്നിരുന്നാലും, ചിലവ് വരുമാനത്തെക്കാൾ അധികമായാല് അത് കടബാദ്ധ്യതയ്ക്കിടയാക്കുകയും നിക്ഷേപങ്ങള് നടത്താനുള്ള വ്യക്തിയുടെ കഴിവ് പൂജ്യമായിരിക്കുകയും ചെയ്യും.

**വ്യക്തിയുടെ ആസ്തികളും ബാദ്ധ്യതകളും**

ഒരു വ്യക്തിയുടെ ഉടമസ്ഥതയിലുള്ളതാണ് ആസ്തികള് കൂടാതെ ബാദ്ധ്യതകള് എന്നാൽ അവര് കടപ്പെട്ടിരിക്കുന്നതും. ആസ്തികൾ ഒരു വ്യക്തിയ്ക്ക് നിക്ഷേപങ്ങൾ, ബിസിനസ്സ് പ്രവർത്തനങ്ങളുടെ പാരമ്പര്യം കൊണ്ട് ഒക്കെ ആർജ്ജിക്കാവുന്നതാണ്. ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആസ്തികള് ബാദ്ധ്യതളെക്കാള് കൂടുതലാണെങ്കിൽ അധിക നിക്ഷേപം നടത്താന് അവർക്ക് പണം ലഭ്യമാണ്. അവരുടെ ബാദ്ധ്യതകൾ ആസ്തികളെക്കാൾ അധികമാണെങ്കില്, അടയ്ക്കാനുള്ളവ കൃത്യം സമയത്ത് അടയ്ക്കുന്നുവെന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തണം.

ഏതെങ്കിലും ആസ്തികള് വരുമാനം നൽകാത്തതോ അല്ലെങ്കില് കുറഞ്ഞ വരുമാനം മാത്രം തരുന്നതുമായാൽ അവയുടെ കാര്യം പുനരവലോകനം ചെയ്യുകയും വിറ്റ് മറ്റ് ആസ്തികൾക്കായി നിക്ഷേപിക്കുകയും വേണം. അതുപോലെത്തന്നെ വ്യക്തികളുടെ ബാദ്ധ്യതകളായ ഹോം ലോൺ, കാർ ലോൺ, എന്നിവയെല്ലാം വരുമാനദാതാവിന്റെ അകാല മരണസമയത്തും അല്ലെങ്കില് വൈകല്യം സംഭവിക്കുമ്പൊഴും പരിരക്ഷിക്കപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്

**സ്വയം - പരീക്ഷാ ചോദ്യങ്ങള്**

1.തുറന്ന അന്ത്യമുള്ളതും തുറക്കാത്ത അന്ത്യമുള്ളതുമായ ചോദ്യങ്ങൾ തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം

| |
|---|
| വിശദീകരിക്കുക. |
| 2. ഡിവൊഴ്സ് അല്ലെങ്കിൽ വേർപിരിയല് എങ്ങനെയാണ് ഒരു വ്യക്തിയുടെ ജീവിതചക്രത്തെ ബാധിക്കുകയെന്ന് വിശദീകരിക്കുക. |
| 3.ഒരു സ്ഥിരം ജീവിതചക്രത്തിന്റെ വ്യത്യസ്ത ഘട്ടങ്ങള് പട്ടികപ്പെടുത്തുക. |

**നിങ്ങൾക്ക് ഉത്തരങ്ങള് അടുത്ത പേജില് കാണാവുന്നതാണ്**

| സ്വയം - പരീക്ഷാ ചോദ്യോത്തരങ്ങള് |
|---|
| 1.<br>തുറന്ന അന്ത്യമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ കക്ഷികളെ സ്വതന്ത്രമായി സംസാരിക്കാന് അനുവദിക്കുകയും അവ്യക്ക് പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് സൂചിപ്പിക്കുകയും ചെയ്യും. തുറക്കാത്ത അന്തമുള്ള ചോദ്യങ്ങൾ കക്ഷികൾക്ക് നിശ്ചിത ഉത്തരങ്ങളോ ഘടനാപരമായി ഹ്രസ്വമായ ഉത്തരം മാത്രം പറയാൻ അനുവദിക്കുന്നതുമാണ്. |
| 2.<br>വൈവാഹിക തകർച്ചകള് വ്യക്തികളുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതികളെ തകിടം മറിച്ചേക്കാം. ഡിവോഴ്സോ വേർപിരിയലോ ഉണ്ടാവുകയാണെങ്കില് വ്യക്തികളുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതി മാറുകയും അവരുടെ നിക്ഷേപത്തിനുള്ള കഴിവ് കുറയുകയും (പ്രത്യേകിച്ചും രണ്ടാളും ജോലിചെയ്തിരുന്നുവെങ്കിൽ) ചെയ്യും. അതിന്റെ ഫലമായി, നിലവിലുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾ പുനഃപരിശോധിക്കേണ്ടതായി വരും.<br><br>ഡിവോഴ്സോ അല്ലെങ്കില് വേർപിരിയലോ ഉണ്ടാകുമ്പോള് സ്ത്രീകളുടെ (വീട്ടമ്മമാരുടെ) സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാകുന്നു. കാരണം ഭർത്താവിന്റേതല്ലാത്ത സാമ്പത്തിക ക്രമീകരണങ്ങള് ഭാര്യയ്ക്കുണ്ടാകാറില്ല. അതിനാൽ പരിരക്ഷയും വിരമിച്ചതിനുശേഷമുള്ള ആവശ്യങ്ങള് ഊഹിച്ച് വേണ്ടത് ചെയ്യുന്നതും വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാകുന്നു.<br><br>ഒരു വിധവ അവരുടെ ഭർത്താവിന്റെ സാമ്പത്തിക സ്വത്തുക്കളുടെ നടത്തിപ്പുകാരിയാവുകയും അവരുടെ ആശ്രിതരായ കുട്ടികളെ പരിരക്ഷിക്കേണ്ട കടമ അവരുടെ ചുമതലയാവുകയും ചെയ്യും. അവരുടെ പ്രധാന ആശങ്ക എങ്ങനെ അവരുടെ സ്വത്തുക്കളെ നോക്കിനടത്താമെന്നും ആശ്രിതരായ കുട്ടികൾക്ക് വേണ്ട നിക്ഷേപമൂല്യം ആർജ്ജിക്കാം എന്നതുമായിരിക്കും. |
| 3.<br>കക്ഷിയുടെ ജീവിതഘട്ടങ്ങൾ താഴെ കാണും വിധം വിഭജിക്കാം:<br><br>1. കുട്ടിക്കാലം.<br>2. അവിവാഹിതനായ യുവാവ്.<br>3. വിവാഹിതനായ യുവാവ്.<br>4. കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതനായ യുവാവ്.<br>5. പ്രായപൂർത്തിയായ കുട്ടികളുള്ള വിവാഹിതന്.<br>6. വിരമിക്കലിനു മുമ്പ് |

7. വിരമിക്കൽ.