9

കാരണം കണ്ടെത്തലും സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലും

അദ്ധ്യായ ഉള്ളടക്കങ്ങൾ	സിലബസ് പഠന ഫലങ്ങൾ
എ. എന്താണ് കാരണം കണ്ടെത്തൽ?	9.1
ബി. കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഉപയോഗിക്കല്	9.2, 9.3, 9.4
സി. മൂല്യനിർണ്ണയവും അവലോകനവും	9.4
ഡി. ഒരു കക്ഷിയുടെ അവസ്ഥയിലേയ്ക്ക് ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകളെയും ആനുകൂല്യങ്ങളെയും പ്രയോഗിക്കൽ	9.5
ഇ. ശുപാർശകള് ഉണ്ടാക്കുക	9.5

പഠന ലക്ഷ്യങ്ങൾ

ഈ അദ്ധ്യായം പഠിച്ചതിനുശേഷം നിങ്ങൾക്ക് താഴെപ്പറയുന്നവ സാധിക്കും:

- കാരണം കണ്ടെത്തൽ പ്രക്രിയ വിവരിക്കുക;
- കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങള് വിവരിക്കുക;
- ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഉപയോഗിക്കുക;
- കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ വ്യത്യസ്ത വിഭാഗങ്ങള് ചർച്ച ചെയ്യുക;

• കാരണം കണ്ടെത്തലിനിടെ ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങളുടെ മൂല്യനിർണ്ണയവും അവലോകനവും എങ്ങനെയെന്ന് വിശദീകരിക്കുക;

• കക്ഷിയ്ക്കുവേണ്ടി എങ്ങനെയാണ് ഉൽപന്നങ്ങള് ചുരുക്കപ്പട്ടികയാക്കുന്നതെന്ന് വിശദീകരിക്കുക;

• എങ്ങനെയാണ് കക്ഷികൾക്കുവേണ്ടി ശുപാർശകള് തയ്യാറാക്കുന്നതെന്ന് വിശദീകരിക്കുക; കൂടാതെ

• ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണങ്ങൾ ശുപാർശകള് തയ്യാറാക്കുന്ന സമയത്ത് ഉപയോഗിക്കുന്നതിന്റെ ഫലം വിവരിക്കുക.

ആമുഖം

സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിന്റെ ഒരു സുപ്രധാന ഭാഗം **കാരണം - കണ്ടെത്ത**ലാണ്. ഈ അദ്ധ്യായത്തിൽ നമ്മൾ, ഒരു ഏജന്റ് എന്ന നിലയ്ക്ക്, കാരണം കണ്ടെത്തൽ പ്രക്രിയ എങ്ങനെ നിങ്ങള് കക്ഷികളെ സമീപിക്കുമ്പോൾ പല ഘട്ടങ്ങള് തരണം ചെയ്യാനും, കക്ഷികളെ അവരുടെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് അടുപ്പിക്കാനും സാധിക്കുന്നു എന്ന കാര്യം പഠിക്കും. നിങ്ങൾ താഴെപ്പറയുന്നവ എങ്ങനെ ചെയ്യണം എന്ന് പഠിക്കും:

- കക്ഷിയുടെ വ്യത്യസ്ത ലക്ഷ്യങ്ങളെ ഒരുമിച്ച് കൂട്ടുക;
- ഈ ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടാന് എന്തെങ്കിലും വ്യവസ്ഥകള് (എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ) നിലവിലുണ്ടെങ്കിൽ ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്തുക;
- ഇനിയും ലഭ്യമാക്കേണ്ട തുക തിരിച്ചറിയുക;
- കക്ഷിയ്ക്ക് വിടവുകളടയ്ക്കാന് ആവശ്യമായ സഹായം നൽകുക; കൂടാതെ
- സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ പ്രക്രിയയിലേയ്ക്ക് കക്ഷിയെ തിരികെക്കൊണ്ടുവരിക.

കാരണം-കണ്ടെത്തൽ പ്രക്രിയ നോക്കിക്കണ്ടതിനുശേഷം ശേഖരിച്ച വിവരങ്ങള് എങ്ങനെ പ്രക്രിയപ്പെടുത്തണം, അവലോകനം ചെയ്യണം, കക്ഷിയുടെ സംതൃപ്തിയ്ക്കനുസരിച്ച് ഉൽപന്നങ്ങള് തിരഞ്ഞെടുക്കുക. നമ്മൾ നിങ്ങളുടെ കക്ഷിയ്ക്ക് ശുപാർശിതമായ ഉൽപന്നങ്ങള് അവതരിപ്പിക്കുകയും കൂടാതെ ഫോം പൂരിപ്പിക്കുക, ആവശ്യമായ പ്രമാണങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക തുടങ്ങിയ അവസാന നടപടികള് കൂടി പൂർത്തിയാക്കുകയും ചെയ്യുക.

പ്രധാന വാക്കുകൾ			
ഈ അദ്ധ്യായം താഴെപ്പറയുന്ന വാക്കുകളുടെയും ആശയങ്ങളുടെയും വിശദീകരണങ്ങളാണ്:			
കാരണം	പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക്	ഘടനാപരമായ	വ്യക്തിപരമായ

കണ്ടെത്തൽ		അഭിമുഖം	വിശദാംശങ്ങൾ
കുടുംബ വിശദാംശങ്ങൾ	ജോലി വിശദാംശങ്ങൾ	സാമ്പത്തിക വിശദാംശങ്ങൾ	ആസ്തികൾ
ബാദ്ധ്യതകൾ	മൂല്യനിർണ്ണയം	അവലോകനം	ശുപാർശകള് ഉണ്ടാക്കുക
ആവശ്യങ്ങൾ	മുൻഗണനകള്	ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണം	ഉറപ്പുനൽകിയ ആനുകൂല്യങ്ങൾ
ഉറപ്പുനൽകാത്ത ആനുകൂല്യങ്ങൾ	നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവിനെ അറിയുക (കെവൈസി)		

എ എന്താണ് കാരണം കണ്ടെത്തൽ?

കാരണം കണ്ടെത്തൽ എന്നത് ഇൻഷുറൻസ് ഉപദേശകനെ താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ചെയ്യാന് പ്രാപ്തമാക്കുന്ന ഒരു പ്രക്രിയയാണ്:

- കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ആവശ്യങ്ങള് തിരിച്ചറിയുക;
- അവയെ കണക്കുകൂട്ടുക;കൂടാതെ
- നിക്ഷേപത്തിന് ലഭ്യമായ ഉറവിടങ്ങളെ ആധാരമാക്കി മുൻഗണന നിശ്ചയിക്കുക.

കാരണം കണ്ടെത്തൽ പൂർത്തിയാക്കല് എന്നത് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് പ്രക്രിയയിലെ ആദ്യ ചുവടാണ്. അദ്ധ്യായം 8 ല് നമ്മള് കണ്ടതുപോലെ, ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തൽ കാണിക്കുന്നത് ഒരു വ്യക്തിയുടെ നിലവിലെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയാണ്, അവരെവിടെയാണ് നിലയുറപ്പിച്ചിരിക്കുന്നത്, അവർക്ക് ഭാവിയില് പ്രതീക്ഷിക്കാവുന്ന മാറ്റങ്ങള് എന്തൊക്കെയായിരിക്കും തുടങ്ങിയ കാര്യങ്ങൾ.

നല്ല കാരണം കണ്ടെത്തൽ വിജയകരമായ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിന് വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്.നല്ല കാരണം കണ്ടെത്തലില്ലാതെ, നിങ്ങൾ കക്ഷിയ്ക്ക് ശുപാർശ ചെയ്യുന്ന ഉൽപന്നം അവർക്ക് നല്ലതാണോ ചീത്തയാണോ എന്നൊന്നും തിരിച്ചറിയാനാകില്ല. കാരണം കണ്ടെത്തൽ നിങ്ങളുടെ കക്ഷിയിൽ നിന്നുള്ള പ്രൊഫൈൽ, ഭാവിയിലെ സാമ്പത്തിക സ്വപ്നങ്ങൾ എന്നീ കാര്യങ്ങളുടെ ഉത്തരം കണ്ടെത്തുന്നതുവഴി തന്നെ സാധിക്കും. ഒരുപാട് ചോദ്യങ്ങൾക്ക് വിശദമായ വസ്തുതാപരമായതുമായ ഉത്തരം ആവശ്യമുണ്ട്;

പരമ്പരാഗതമായി, കാരണം കണ്ടെത്തൽ നടത്തുന്നത് അഭിമുഖം നടത്തുന്നതിനിടെയാണ് നടത്താറുള്ളത്, ഇക്കാര്യത്തിനായി മിക്ക ഏജന്റുമാരും ഈ സമീപനം വഴി പ്രൊഫഷണലും വ്യക്ത്യാധിഷ്ഠിതമായതുമായ സമീപനം പുലർത്താന് താൽപര്യപ്പെടുന്നു.

എ)1 കാരണം-കണ്ടെത്തലിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങള്

അവ ചുവടെ:

ആവശ്യങ്ങള് തിരിച്ചറിയുക

- കാരണം കണ്ടെത്തല് പ്രക്രിയയുടെ പ്രധാന ഉദ്ദേശം കക്ഷിയ്ക്ക് മേഖലകളായ, സുരക്ഷ, നിക്ഷേപങ്ങള്, ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് മുതലായവയിൽ എന്തെങ്കിലും ഉണ്ടെങ്കിൽ, എന്താണ് ആവശ്യങ്ങള് എന്ന് മനസ്സിലാക്കുകയാണ്. മികച്ച കാരണം കണ്ടെത്തല് ഉപദേഷ്ടാവിനെ **ഓരോ ആവശ്യങ്ങള്ക്കും മൊത്തം ആവശ്യമായത് കണക്കാക്കാനും**, നിലവിലുള്ള സാദ്ധ്യതകള്ക്കാവശ്യമായത് സാധിക്കാനുള്ള തുക എന്നിട്ടും ലഭ്യമാക്കുകയും വേണം.

- **ഉദാഹരണം**
- രാം തന്റെ മകന്റെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനു വേണ്ടി പണം സ്വരൂപിക്കാൻ ആഗ്രഹിക്കുന്നു. കാരണം കണ്ടെത്തൽ പ്രക്രിയയിലൂടെ ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ്, രവിയ്ക്ക് അയാളെ പ്രസ്തുത ആവശ്യം ബോദ്ധ്യപ്പെടുത്തുന്നതിന് സഹായിക്കാം. തുക ആവശ്യം വരുന്ന തിയതി, ആവശ്യമുള്ള തുക എന്നിവ കണക്കാക്കുക, കൂടാതെ റിട്ടേണിന്റെ ഊഹിച്ച നിരക്കിനെ അടിസ്ഥാനമാക്കി ഈ ലക്ഷ്യം സാക്ഷാത്കരിക്കാൻ എത്ര തുക നിക്ഷേപിക്കേണ്ടതുണ്ടെന്നും കണക്കാക്കുക.
- രാം നിലവിൽ ഒരു നിശ്ചിത തുക മാസം തോറും നിക്ഷേപിക്കുന്നുണ്ടെങ്കിൽ, ഏജന്റ്, രവിയ്ക്ക് ശരിയായ ഉൽപന്നങ്ങളിൽ വേണ്ടത്ര നിക്ഷേപം രാം നടത്തുന്നുണ്ടോ എന്ന് കണക്കാക്കാൻ സാധിക്കും. ഏജന്റിന് ഈ തുക കുറവാണെങ്കിൽ (ഉണ്ടെങ്കിൽ) അതിനെങ്ങനെ പരിഹാരം കാണാനാകുമെന്നും മനസ്സിലാക്കിക്കാൻ സാധിക്കും.

കക്ഷികളുടെ വിവരങ്ങള് ശേഖരിക്കല്

- അത്തരം കൃത്യമായ തിരിച്ചറിവിനായി കക്ഷിയുടെ വ്യക്തിപരമായ വിശദാംശങ്ങൾ, അവരുടെ ആശ്രിതർ, സാമ്പത്തികപരവും തൊഴിൽപരവുമായ വിവരങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള അറിവ് അത്യാവശ്യമാണ്. ഈ പ്രക്രിയയ്ക്ക് നിലവിലുള്ള ഹെൽത് കൂടാതെ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൂടാതെ നിലവിൽ വല്ല പെൻഷൻ സാദ്ധ്യതകളോ ഉണ്ടോ എന്നിവ അറിഞ്ഞിരിക്കണം. കക്ഷിയുടെ വ്യക്തിപരമായ ലക്ഷ്യങ്ങൾ, ആഗ്രഹങ്ങൾ, ഭാവിയെക്കുറിച്ചുള്ള സങ്കൽപങ്ങൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചും അറിഞ്ഞിരിക്കണം. മികച്ച കാരണം കണ്ടെത്തൽ എന്നത് കേവലം പ്രായോഗിക ആവശ്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുക മാത്രമല്ല, മറിച്ച് വൈകാരികമായ പരിഗണനകളെക്കൂടി മനസ്സിലാക്കുന്നതാണ്.

- **ഉദാഹരണം**
- രാമിന് തന്റെ മകന്റെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനായുള്ള തുക സ്വരൂപിക്കാൻ രവിയ്ക്ക് സഹായിക്കണമെന്നുണ്ടെങ്കിൽ അയാൾക്ക് രാമിന്റെ വീട്ടിലെ സമ്പാദിക്കുന്ന അംഗങ്ങളുടെ എണ്ണം, കുടുംബാംഗങ്ങളുടെ എണ്ണം, രാമിന്റെ കുട്ടികളുടെ എണ്ണം (അവരുടെപ്രായമുൾപ്പെട), അയാളുടെ നിലവിലെ ശമ്പളവും നിക്ഷേപങ്ങളും എന്നിവ അറിയണം.

കക്ഷിയുടെ പണമൊഴുക്ക് അവലോകനം ചെയ്യല്

- കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ മറ്റൊരു സുപ്രധാന ലക്ഷ്യം, ലഭ്യമായ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കായി കക്ഷിയ്ക്ക് **ലഭ്യമായ സംഭാവന** തിരിച്ചറിയലാണ്. ഈ വിവരങ്ങൾ ഉരുത്തിരിയുന്നത് കക്ഷിയുടെ എല്ലാ ഉറവിടങ്ങളിൽ നിന്നുമുള്ള വരുമാനം, അത് ചിലവഴിക്കുന്ന വഴികൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള വിശദമായ അവലോകനം വഴിയാണ്. കക്ഷിയുടെ നിലവിലുള്ള മൂലധന ഉറവിടങ്ങൾ കൂടാതെ അവയ്ക്കെതിരെ ഉയർന്നുനിൽക്കുന്ന ബാദ്ധ്യതകൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചും വിശദമായി വിശകലനം ചെയ്യേണ്ടതുണ്ട്. രണ്ട് കേസുകളിലും, പോസിറ്റീവായ ഒരു സമതുലനം സൂചിപ്പിക്കുന്നത് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടലിനായി തുക ലഭ്യമാണെന്നതാണ്. അധിക തുക ലഭ്യമല്ലെങ്കിൽ, കക്ഷി തന്റെ കടങ്ങളും ചിലവുകളും പുനഃക്രമീകരിക്കുകയോ കുറയ്ക്കുകയോ ചെയ്താലല്ലാതെ അധികമൊന്നും ചെയ്യാനാവില്ല.

- **ഉദാഹരണം**
- കാരണം കണ്ടെത്തൽ പ്രക്രിയയിലൂടെ രവി രാമിന്റെ പണമൊഴുക്ക് അവലോകനം ചെയ്യും. അയാൾ അകത്തേയ്ക്കും പുറത്തേയ്ക്കുമുള്ള പണമൊഴുക്ക്, രാമിന് നിലവിലുള്ള ബാദ്ധ്യതകൾ, ആസ്തികൾ എന്നിവ പരിഗണിച്ച് പണം അധികമാണൊ/കുറവാണോ എന്ന് മനസ്സിലാക്കും. അധികം ലഭ്യമായ തുകയിൽ നിന്ന് രാമിന് അയാളുടെ മകന്റെ വിദ്യാഭ്യാസത്തിനായുള്ള ഒരു പദ്ധതി തയ്യാറാക്കി നൽകാൻ ഏജന്റിന് സാധിക്കും.

പ്രതീക്ഷിത മാറ്റങ്ങള്ക്കായി ലഭ്യമാക്കുക

- കാരണം കണ്ടെത്തൽ കക്ഷിയുടെ നിലവിലുള്ള സാമ്പത്തിക അവസ്ഥയിൽ വരുന്ന പ്രതീക്ഷിത മാറ്റങ്ങൾ അവരെ എങ്ങനെ ബാധിക്കുമെന്ന് മനസ്സിലാക്കുന്നു. ഉദാഹരണത്തിന്, അടുത്ത് കക്ഷി ശമ്പളവർദ്ധനവോ പരമ്പരാഗത സ്വത്തിന്റെ നേടലോ പ്രതീക്ഷിക്കുന്നുണ്ടോ; അല്ലെങ്കിൽ ഒരു വീടു പണിയുകയോ ജോലി ഉപേക്ഷിക്കാൻ തയ്യാറാവുകയോ ആണോ?
- സാമ്പത്തിക സാഹചര്യങ്ങളിലുള്ള ഓരോ മാറ്റവും കക്ഷിയ്ക്ക് ഭാവിയിൽ തുടരാനാകുന്ന തുകയെ ബാധിക്കും. ഇത് നിലവിൽ കക്ഷിയ്ക്ക് സാധിക്കുന്ന ഒരു തുക തീരുമാനിക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു.

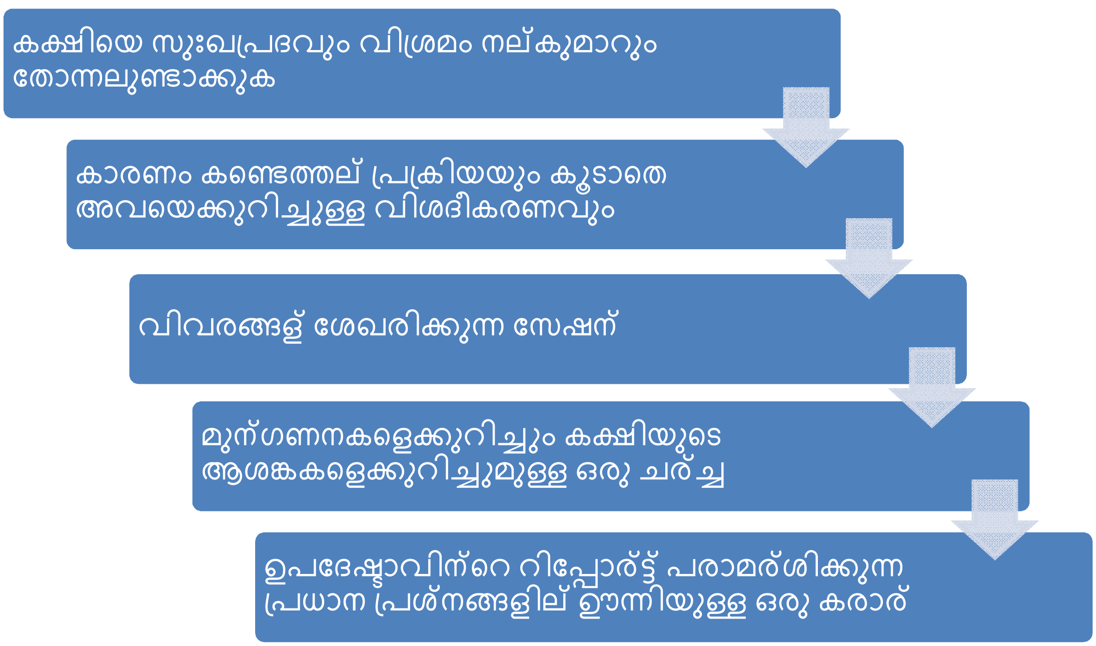
- **ഉദാഹരണം**
- രവി രാമുമായി ചർച്ച ചെയ്യും:
  - അയാൾ കുടുംബം വീണ്ടും വികസിപ്പിക്കാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നുണ്ടോ;
  - അടുത്ത് ജോലി മാറാൻ ഉദ്ദേശിക്കുന്നുണ്ടോ;
  - നിലവിലുള്ള ജോലിയിൽ ശമ്പളവർദ്ധനവ് പ്രതീക്ഷിക്കുന്നുണ്ടോ;
  - വീട്, കാർ മുതലായ ആസ്തികൾ വാങ്ങാൻ പദ്ധതിയിടുന്നുണ്ടോ.

ബി കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഉപയോഗിക്കല്

ഏറ്റവും സാധാരണ കാണാവുന്ന കാരണം-കണ്ടെത്തൽ രേഖ ഘടനാപരമായ ചോദ്യാവലിയാണ്. ഈ ചോദ്യാവലികൾകക്ഷികളുമായുള്ള ഒരു ഔപചാരികമായ അഭിമുഖം നടത്താതെ തന്നെ പൂർത്തിയാക്കാന് സാധിക്കും (ഉദാഹരണത്തിന് ടെലിഫോൺ അഭിമുഖം അല്ലെങ്കില് ബന്ധപ്പെട്ട കക്ഷിയുമായി തപാല് വഴിയുള്ള അഭിമുഖം). എന്നിരുന്നാലും നമ്മളവയുടെ ഉപയോഗം അഭിമുഖം നടക്കുന്ന ഒരു സാഹചര്യത്തിൽ പരിഗണിക്കും.

ബി1 ഘടനാപരമായ അഭിമുഖം

സാധാരണയായി, അഭിമുഖ ഘടന താഴെക്കാണുന്ന ഘട്തങ്ങളിലൂടെയാണ് മുന്നോട്ടുപോകുന്നത്:



കാരണം കണ്ടെത്തൽ അഭിമുഖം ഏജന്റിന്റെ ഓഫീസിലോ അല്ലെങ്കില് കക്ഷിയുടെ വീട്ടിൽ വെച്ചോ ആണ് നടക്കുക. അഭിമുഖത്തിനുശേഷം ഏജന്റിന് കക്ഷി ആവശ്യപ്പെട്ട ബജറ്റ് പ്രകാരമോ, പകരമായി, ചിലവുമായി ബന്ധപ്പെട്ട കാര്യങ്ങൾ പരിഗണിച്ച് ശുപാർശകള് തയ്യാറാക്കാനോ ഉണ്ടാകാം.

അഭിമുഖത്തിനുശേഷം, ഏജന്റ് കൂടുതല് വ്യക്തമായി വിവരങ്ങളുടെ അവലോകനം നടത്താനും, കൂടാതെ ആവശ്യമെങ്കിൽ, വിദഗ്ദ്ധോപദേശം തേടുകയോ ചെയ്യാം. ഇത്തരത്തിൽ ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ മൊത്തത്തിലുള്ള ആവശ്യങ്ങളെ സ്ഥാപിക്കുകയും ഓരോ ചിലവുകളും കണക്കാക്കുകയും ചെയ്യും. ഏജന്റ് ഈ വിവരങ്ങള് ഒരുമിച്ചാക്കി കക്ഷിയുമായുള്ള അടുത്ത കൂടിക്കാഴ്ചയിൽ ഉപയോഗിക്കേണ്ട ശുപാർശകൾക്ക് അന്തിമരൂപം നൽകുന്നു.

ചോദ്യം 9.1
കാരണം കണ്ടെത്തൽ നടത്തുന്നതിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങള് എന്തൊക്കെയാണ്?

ബി2 കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഫോമുകള്

ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഫോം കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് വിവിധ വിഭാഗങ്ങളാക്കി തിരിച്ചിരിക്കുന്നു. അവ:

- വ്യക്തിപരമായ വിശദാംശങ്ങൾ;
- കുടുംബ വിശദാംശങ്ങൾ;
- ജോലി വിശദാംശങ്ങൾ;
- സാമ്പത്തിക വിശദാംശങ്ങൾ;
- നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസും മറ്റ് നിക്ഷേപങ്ങളും;
- മാസവരുമാനവും കൂടാതെ ചിലവിന്റെ അവലോകനവും;
- സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ലക്ഷ്യങ്ങളും കൂടാതെ പരിഗണനകളും;കൂടാതെ
- ഭാവി മാറ്റങ്ങൾ.

ബോധവാനായിരിക്കുക

സംയുക്ത സാമ്പത്തിക പദ്ധതികൾ ആവശ്യമായത്, ഭർത്താവ് കൂടാതെ ഭാര്യ അല്ലെങ്കിൽ രണ്ട് ബിസിനസ്സുകാർക്ക് ഒക്കെ ആണെന്നുപറയാം. ഒരേ വിവരങ്ങൾ തന്നെ ഒരോ ആൾക്കും ലഭിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഓരോ വിഭാഗവും ചോദ്യങ്ങളുടെ ഒരു പരമ്പര ഉൾക്കൊള്ളുന്നു. എന്നിരുന്നാലും, അവർ അതുപയോഗിക്കുന്ന കാര്യത്തില് സ്വാഭാവികമായും പല വ്യത്യാസങ്ങളുമുണ്ട്. ചില കമ്പനികൾ കമ്പ്യൂട്ടർനിർമ്മിത കാരണം കണ്ടെത്തല് ഫോമുകള് തയ്യാറക്കിയിട്ടുണ്ട്, ഇതിലേയ്ക്ക് ഏജന്റ് അഭിമുഖ സമയത്ത് ലഭിച്ച വിവരങ്ങളൊക്കെ പകർത്തുകയും ചെയ്യുകയാണ് പതിവ്. പൂർത്തിയാക്കിയ കാരണം കണ്ടെത്തൽ ചോദ്യാവലികള് പ്രിന്റ് ഔട്ട് എടുക്കുന്നു. കക്ഷിയുടെ മുൻഗണനകൾ, അപകടസാദ്ധ്യത, മൊത്തത്തിലുള്ള ആവശ്യം, യോജിച്ച ഉൽപന്നങ്ങള് കൂടാതെ ചിലവ്-ആനുകൂല്യ അവലോകനം കക്ഷിയ്ക്ക് സ്ക്രീനിൽ നൽകുക എന്നീ വിവരങ്ങളെല്ലാം അതില് ഉണ്ടാകും.

തുടർന്നുവരുന്ന വിഭാഗങ്ങളിൽ, നമ്മൾ കിഷോര് എന്നു പേരായ കക്ഷിയെ ഉപദേശിക്കുന്ന അമിത് എന്നുപേരുള്ള ഒരു ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റിന്റെ ഉദാഹരണമെടുക്കും.

ബി2എ വ്യക്തിപരമായ വിശദാംശങ്ങൾ

അമിത് ഈ വിഭാഗത്തിൽ കിഷോറിന്റെ എല്ലാ വ്യക്തിപരമായ വിവരങ്ങളും - അദ്ദേഹത്തിന്റെ മുഴുവന് പേര്, വിലാസം, ടെലിഫോൺ നമ്പർ, ജോലി മുതലായവ ശേഖരിക്കും. ഈ വിവരങ്ങൾ ഏജന്റിന്റെ തന്നെ ബിസിനസ്സ് രേഖകളിൽ സൂക്ഷിക്കാവുന്നതാണ്. വൈവാഹിക സ്ഥിതി കുടുംബപരമായ ചുമതലകളുടെയും തുടർന്നുവരുന്ന പല ചോദ്യങ്ങളിലും ഉന്നയിക്കപ്പെടുന്ന ഒരു കാര്യമാണ്.

കക്ഷിയുടെ ജനന തിയതി, ജനന സ്ഥലം, ആരോഗ്യസ്ഥിതി, പുകവലിയോ അല്ലെങ്കിൽ മദ്യപാനമോ ഉണ്ടെങ്കില് അതുൾപ്പെടെ, ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾക്കുള്ള യോഗ്യതയെ സൂചിപ്പിക്കുകയും പ്രീമിയം നിരക്ക് അതിനനുസൃതമായിട്ടായിരിക്കുകയും ചെയ്യും.

ബി2ബി കുടുംബ വിശദാംശങ്ങൾ

ഈ വിഭാഗത്തിൽ അമിത് കിഷോറിന്റെ കുടുംബ വിശദാംശങ്ങള് രേഖപ്പെടുത്തും.

ഏജന്റ് സാധാരണയായി പേരുകൾ, വയസ്സുകൾ, ആരോഗ്യ സ്ഥിതി, കൂടാതെ താഴെപ്പറയുന്നവരുടെ ജോലി മുതലായവയാണ്:

- ജീവിതപങ്കാളി;
- കുട്ടികൾ;
- രക്ഷിതാക്കൾ;കൂടാതെ
- മറ്റ് ആശ്രിതർ.

ഈ വിവരങ്ങൾ കക്ഷിയുടെ സുരക്ഷയ്ക്കുള്ള ആവശ്യങ്ങള് മനസ്സിലാക്കാൻ സഹായിക്കുന്നു, അത് അവരുടെ തന്നെ വൈകല്യങ്ങളെയോ അല്ലെങ്കിൽ മരണം കൊണ്ടുണ്ടാകുന്ന നഷ്ട്ങ്ങളെയോ മറികടക്കാനായിരിക്കാം. മുതിർന്ന രക്ഷിതാക്കളുടെയും മറ്റും ആശ്രിതത്വം ഹെല്ത് ഇൻഷുറൻസ് ആനുകൂല്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് സംസാരിക്കാന് ഏജന്റിന് അവസരം കൊടുക്കുന്നു. രക്ഷിതാക്കളുടെ ആരോഗ്യപരമായ കാര്യങ്ങളിൽ ഇൻഷുറൻസ് ഇല്ലാത്ത പക്ഷം ആ ബാദ്ധ്യതകളെല്ലാം കൊഷോറില് തന്നെ നിക്ഷിപ്തമാകുന്നതാണ്.

ബി2സി ജോലി വിശദാംശങ്ങൾ

ജോലി വിശദാംശങ്ങളുടെ വിഭാഗത്തിൽ അമിത്, കിഷോറിന്റെ ജോലിയെക്കുറിച്ചും തൊഴിൽ ദാതാവിനെക്കുറിച്ചുമുള്ള വിവരങ്ങള് പൂരിപ്പിക്കും. കക്ഷി ഒരു ബിസിനസ്സ്, അല്ലെങ്കിൽ സ്വയം ജോലിയുള്ള പ്രൊഫഷണൽ ആണെങ്കില് ഏജന്റ് പ്രസ്തുത വിവരങ്ങള് യഥാവിധി രേഖപ്പെടുത്തും.കക്ഷിയുടെ പ്രൊഫൈലും ജോലിസ്ഥലവും ഒരു ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയില് പ്രീമിയം നിശ്ചയിക്കുന്നതില് സുപ്രധാനമായ ഘടകങ്ങളാണ്. ഒരു ഐടി കമ്പനിയിൽ ജോലി ചെയ്യുന്ന കക്ഷിയെ താഴ്ന്ന അപകടസാദ്ധ്യതയുള്ള വ്യക്തിയായോ കണക്കാക്കാം, അതേസമയം സ്ഫോടന വസ്തുക്കൾ നിർമ്മിക്കുന്ന ഒരു നിർമ്മാണശാലയില് ജോലി ചെയ്യുന്ന ഒരാളെ ഉയർന്ന അപകടസാദ്ധ്യതയുള്ള ആളായി കണക്കാക്കും.

ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ വരുമാനത്തെക്കുറിച്ചുള്ള എല്ലാ വിശദാംശങ്ങളും രേഖപ്പെടുത്തും: അടിസ്ഥാന ശമ്പളം, കമ്മീഷൻ, പ്രകടന ബോണസ്സ്, കൂടാതെ മറ്റ് അധിക ആനുകൂല്യങ്ങൾ, മറ്റ് വരുമാന ഉറവിടങ്ങൾ

എന്നിവയെക്കുറിച്ചെല്ലാമുള്ള വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കും. ഏജന്റ് വരുമാനം കണക്കിലെടുക്കുകയും വാർഷിക വരുമാനം വർഷത്തിന്റെ ബാക്കിയുള്ള ദിവസങ്ങളിൽ വരുന്ന വരുമാനം എന്നിവയെ എല്ലാം ആധാരമാക്കി വൈകല്യത്തിനെതിരെയും മരണത്തിനെതിരെയും സംരക്ഷിക്കപ്പെടേണ്ടതുണ്ട്.

സ്വയം ജോലി ചെയ്യുന്ന ആളുകളുടെ കാര്യത്തിൽ, ജോലിയിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം കക്ഷിയുടെ ലാഭത്താൽ പകരം വെയ്ക്കപ്പെടുകയും കുടുംബ ചിലവിനായി പിൻവലിച്ച തുകകള് കണക്കിലെടുക്കുകയും ചെയ്യും.

ബോധവാനായിരിക്കുക

കക്ഷിയ്ക്ക് അർഹമായ ആനുകൂല്യങ്ങളെക്കുറിച്ചും ഏജന്റ് പരിഗണിക്കും: പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്, ലീവ് എൻകാഷ്മെന്റ്, ഗ്രാറ്റുവിറ്റി, സൂപ്പർആനുവേഷൻ, പെൻഷൻ, തൊഴിൽ ദാതാവ് പ്രദാനം ചെയ്യുന്ന ലൈഫ് കൂടാതെ ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് മുതലായവ.

ബോധവാനായിരിക്കുക

എംപ്ലോയീ പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട് (ഇപിഎഫ്) ജീവനക്കാരനും തൊഴിൽദാതാവും സ്ഥിരമായി സംഭാവന ചെയ്യുന്ന ഒന്നാണ് (ജീവനക്കാരന്റെ പേരിൽ) ജീവനക്കാരന്റെ ശമ്പളത്തിന്റെ ഒരു നിശ്ചിത ഭാഗം. എംപ്ലോയീസ് പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട് ഓർഗനൈസേഷന് (ഇപിഎഫ്ഒ) ആണ് ജീവനക്കാരന് തന്നെ അർപ്പിക്കുന്ന വിശ്വാസത്തിന്റെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഫണ്ട് മാനേജ് ചെയ്യുന്നത്.

ഇപിഎഫ്ഒ അംഗങ്ങൾക്കുവേണ്ടി ഫണ്ടായി ഇത് ശേഖരിക്കുന്നു. ഇപിഎഫ്ഒഎല്ലാ വർഷവും ഈ ഫണ്ടില് ഒരു വാർഷിക വരുമാനം ലഭ്യമാക്കുന്നു. ഇത് 1952 ലെ 'എംപ്ലോയീസ് പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്സ് അന്റ് മിസലേനിയസ് പ്രൊവിഷൻസ്' (ഇപിഎഫ് & എംപി) നിയമപ്രകാരം സ്ഥാപിതമായ നിബന്ധനകൾക്കും വ്യവസ്ഥകൾക്കും അധിഷ്ഠിതമായാണ്. ഈ തുകയും അതിന്റെ പലിശയും ജീവനക്കാരന് ജോലി വിടുമ്പോള് അല്ലെങ്കിൽ അവര് വിരമിക്കുമ്പോള് അതുമല്ലെങ്കില് അവര് മരിക്കുമ്പോൾ നോമിനിയ്ക്കോ അർഹരായവർക്കോ കൈമാറപ്പെടുന്നു.

പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്, ലീവ് എൻകാഷ്മെന്റ്, ഗ്രാറ്റുവിറ്റി എന്നിവ വിരമിക്കലിന്റെ ഭാഗമായി ഒരു ഫണ്ട് രൂപീകരിക്കും കൂടാതെ ആ തുക കുറച്ചതിനുശേഷം ആവശ്യമായ തുക കണക്കാക്കി ആ വിടവ് നികത്താനാവശ്യമായ തുകയാണ് കിഷോർ നിക്ഷേപമായി കാണേണ്ടത്.

ബി2ഡി സാമ്പത്തിക വിശദാംശങ്ങൾ

ഈ വിഭാഗത്തിൽ അമിത്, കിഷോറിന്റെ ആസ്തികളും ബാദ്ധ്യതകളും കണക്കാക്കും. **ആസ്തിയുടെ** ഭാഗം കക്ഷിയ്ക്ക് സമ്പാദ്യമായുള്ളതും അധികവരുമാനം വല്ലതുമുണ്ടെങ്കിൽ അത് ലഭ്യമാക്കുന്നതുമാണ്. ഈ ആസ്തികളിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം കണക്കാക്കിയാണ് നികുതിയുടെ കാര്യങ്ങൾ മനസ്സിലാക്കുവാന്.

ആസ്തികളും ബാദ്ധ്യതകളും

ആസ്തികൾ	**ബാദ്ധ്യതകള്**
പ്രധാന വീട്	വീട് ലോൺ
പാർപ്പിടം, വ്യാപാര ആസ്തി, ഭൂമി തുടങ്ങിയ റിയൽ എസ്റ്റേറ്റ് ആസ്തികൾ	അടയ്ക്കാനുള്ള ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് തുക, ബാങ്ക് ഓവർ ഡ്രാഫ്റ്റുകൾ കൂടാതെ പേഴ്സണൽ ലോണുകള്
ഇക്വിറ്റി ഷെയറുകളിലുള്ള നിക്ഷേപങ്ങൾ കൂടാതെ മ്യൂച്വല് ഫണ്ടുകൾ	വാഹന ലോൺ, വിദ്യാഭ്യാസ ലോണുകൾ, ബിസിനസ്സ് ലോൺ
നിക്ഷേപങ്ങൾ, സ്ഥിര നിക്ഷേപങ്ങളായ ബാങ്ക് ഫിക്സഡ് ഡെപ്പോസിറ്റ്, സർക്കാർ സെക്യൂരിറ്റികൾ, പബ്ലിക് പ്രൊവിഡന്റ് ഫണ്ട്, പോസ്റ്റ് ഓഫീസ് നിക്ഷേപങ്ങൾ, കൂടാത് മറ്റ് ഡെബിറ്റ് ഉപാധികൾ	മറ്റെന്തെങ്കിലും കടങ്ങൾ
സ്വർണ്ണം, വെള്ളി കൂടാതെ മറ്റ് വിലപിടിച്ച ലോഹങ്ങള്	
മറ്റെന്തെങ്കിലും ആസ്തികള്	

പറയാവുന്നത്ര ആസ്തി കക്ഷികൾക്കുള്ളപ്പോള്, ഇത് നിക്ഷേപ ഉപദേശമാക്കേണ്ടിവന്നേക്കാം.

കക്ഷിയ്ക്ക് പരിമിതമായ ആസ്തികള് മാത്രമേ ഉള്ളുവെങ്കിൽ, അവ കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഇണങ്ങുന്നതായിരിക്കണമെന്നും കൂടാതെ ഒരു പരിധിവരെ മറ്റ് ആനുകൂല്യങ്ങൾ അധികം ലഭിക്കുന്ന പദ്ധതികള് തേടണമെന്നതും പ്രധാനമാണ്. ആസ്തികൾ കക്ഷികള് തന്നെ വ്യക്തിപരമായി കൊണ്ടുവരുന്നതാണെങ്കിൽ, കക്ഷിയുടെ അപകടസാദ്ധ്യതയെക്കുറിച്ചുള്ള ധാരണ എന്താണ് എന്ന് മനസ്സിലാക്കാനും സമീപനം തിരിച്ചറിയാനും സാധിക്കും.

ഈ വിവരങ്ങളോടെ, കക്ഷിയ്ക്കും അയാളുടെ കുടുംബത്തിനും ഭാവിയിലെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ നേടാന് എന്ത് വേണമെന്ന് ഏജന്റിന് കാണാൻ സാധിക്കണം.

കക്ഷിയുടെ**കടങ്ങളുടെ** പട്ടിക കാണുക. മിക്കവാറും കക്ഷികൾക്ക് ഉണ്ടാകാവുന്ന ബാദ്ധ്യത 15-20 വർഷം നീണ്ട ഹോം ലോണുകളാണ്. മറ്റ് കടങ്ങളായി ക്രെഡിറ്റ് കാർഡ് ബിൽ, മറ്റ് വ്യക്തിപരമായ ലോണുകൾ (വല്ലതും ഉണ്ടെങ്കിൽ), എന്നിവ ഉണ്ടോ എന്നറിയുക. കക്ഷിയുടെ മരണം സംഭവിച്ചതിനാലോ, ദീർഘകാലം വൈകല്യമോ തൊഴിലില്ലായ്മയോ ഉണ്ടായതുകൊണ്ടോ സംഭവിച്ച ബാദ്ധ്യതകളെക്കുറിച്ചും ചോദിക്കണം. അത്തരം പരിരക്ഷകൾ നിലനിൽക്കുമ്പോള് ആസ്തികളിൽ നിന്ന് കടങ്ങള് കുറയ്ക്കുക.

വീട്ടിലെ അവസ്ഥ: സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടുന്നതിനുമുമ്പ് കക്ഷിയുടെ വീട്ടിലെ നിലവിലെ അവസ്ഥ കൂടി പരിഗണിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ഈ വിഭാഗത്തിൽ, അമിതിന്റെ കിഷോറുമായുള്ള ചർച്ചയില് താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളും:

- നിലവിൽ കക്ഷി താമസിക്കുന്നത് ഒരു വാടക വീട്ടിലാണോ? അങ്ങനെയാണെങ്കിൽ, മാസം തോറും അതൊരു വലിയ ചിലവാണോ.
- കക്ഷിയ്ക്ക് സ്വന്തമായ വീടുണ്ടോ? എങ്കിൽ അത് ചില അടിസ്ഥാന ചിലവുകൾ സൃഷ്ടിക്കും – ഉദാഹരണം, ബില്ലുകൾ, ആസ്തി നികുതി, നന്നാക്കലുകൾ മുതലായവ.
- അയാൾക്ക് ഒരു ഹോം ലോണ് ഉണ്ടോ? ഇതൊരു നിർബന്ധിതമായ ചെലവാണ്. ഇത് മരണത്തിനെതിരെയോ രോഗത്തിനെതിരെയോ സംരക്ഷിക്കപ്പെട്ടിട്ടുണ്ടോ?
- നിലവിലുള്ളത് വലുതാക്കുകയോ മറ്റൊരു വീട് വാങ്ങാന് ഉദ്ദേശിക്കുകയോ ചെയ്യുന്നുണ്ടോ? ഇത് കൂടുതൽ വലിയൊരു ഹോം ലോണിനിടയാക്കും.

ബി2ഇ നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസും നിക്ഷേപങ്ങളും

അമിത് ഈ വിഭാഗത്തിൽ കിഷോര് നടത്തിയിട്ടുള്ളതും നിലവിലുള്ളതുമായ ഇൻഷുറൻസ് പ്ലാനുകള് പരിശോധിക്കുന്നു.

ബോധവാനായിരിക്കുക

നിലവിലുള്ള പോളിസികളും നിക്ഷേപങ്ങളും കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക ലക്ഷ്യങ്ങൾ സാദ്ധ്യമാക്കാന് സഹായിക്കും.

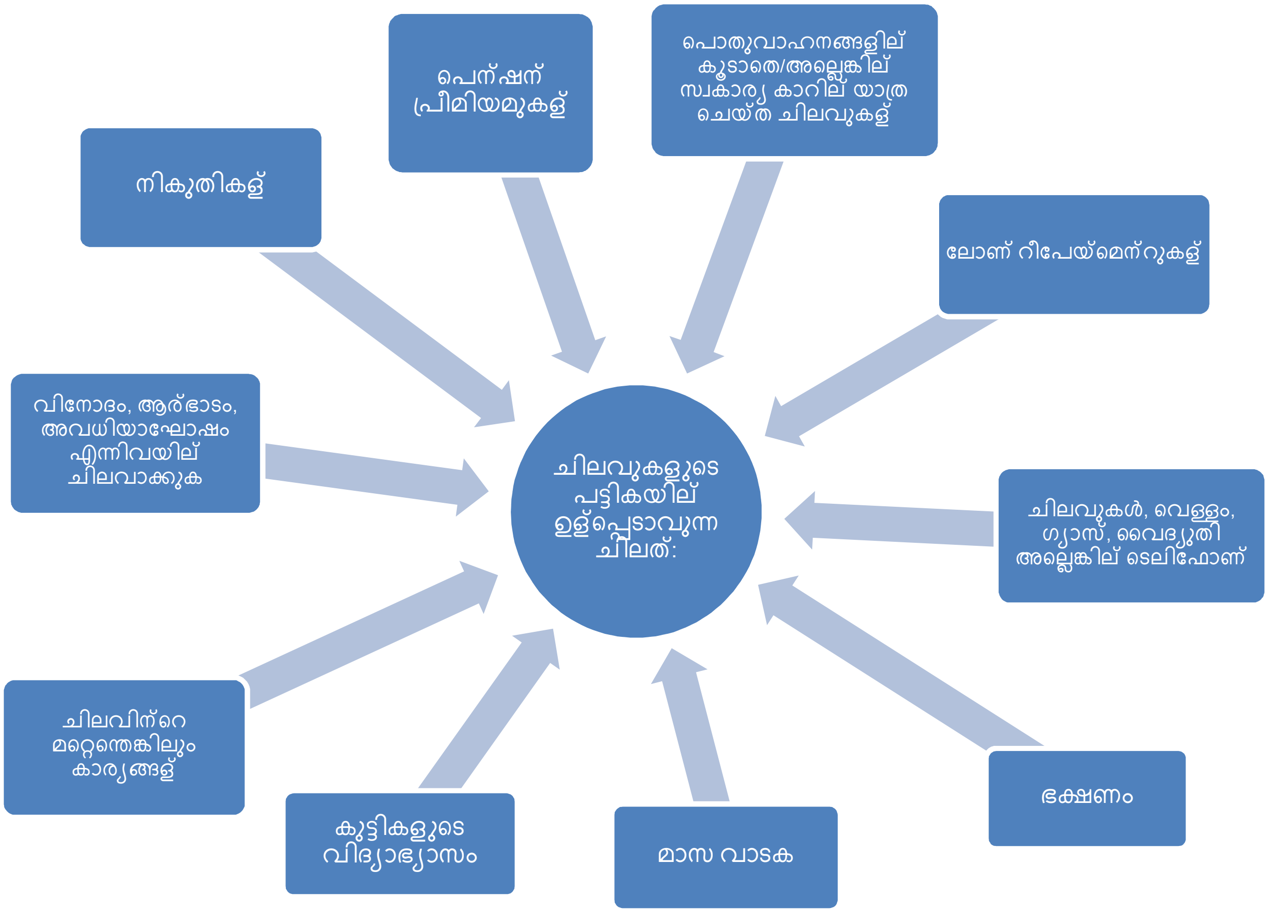
ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ വ്യക്തിപരമായ ഇൻഷുറൻസുകളായ, വ്യക്തിപരമായ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ്, ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ്, എന്റോവ്മെന്റ് പോളിസികൾ, യൂലിപ്പ് കൂടാതെ മറ്റെന്തെങ്കിലും തരത്തിലുള്ള നിക്ഷേപ പദ്ധതികൾ എന്നിവയെക്കുറിച്ചുള്ള വിശദാംശങ്ങള് ശേഖരിക്കും. ഓരോ ഇൻഷുറൻസ് പോളിസിയ്ക്കും, ഈ വിഭാഗത്തിൽ ഇൻഷുററുടെ പേര്, പോളിസി തരം, ആനുകൂല്യ തുകയുടെ സ്വഭാവം, അടയ്ക്കാനുള്ള പ്രീമിയങ്ങളുടെ എണ്ണം കൂടാതെ അവയുടെ ആവൃത്തി. പ്രീമിയങ്ങള്

ആരാണ് അടയ്ക്കുന്നത്, പോളിസിയ്ക്ക് കീഴില് ആരുടെ വൈകല്യമോ മരണമോ ആണ് സംരക്ഷിച്ചിരിക്കുന്നത് ആരാണ് ബെനിഫിഷ്യറി തുടങ്ങിയ വിവരങ്ങളെല്ലാം വിശദമായി ചോദിക്കണം. എക്സ്പയറി അല്ലെങ്കിൽ മെച്യൂരിറ്റി തിയതി കൂടി കുറിച്ചെടുക്കാന് ഓർമ്മിക്കുക.

ബി2എഫ് മാസവരുമാനവും ചിലവിനെ സംബന്ധിച്ച അവലോകനവും

ഇൻഷുറൻസ് ഏജന്റ് സ്ഥിരമായ മാസവരുമാനം കൂടാതെ മറ്റ് ചിലവിനെ സംബന്ധിച്ച അവലോകനം നടത്തുന്നത്, കക്ഷിയെ സാമ്പത്തികമായി മറ്റ് ഉൽപന്നങ്ങളില് ഉൾപ്പെടുത്താനാവുമോ എന്നറിയാനാണ്. അധികമായ ഒരുദ്ദേശം കക്ഷിയ്ക്ക് നിലവിലെ ചിലവ് എന്തില്, എങ്ങനെ കുറയ്ക്കാം എന്ന് കണ്ടെത്താനാവുന്നു എന്നതാണ്, ഇത് ആവശ്യമോ ഇഷ്ടപ്പെടുകയോ ചെയ്യുന്നെങ്കിൽ മാത്രം.

ചോദ്യാവലിയുടെ ഈ ഭാഗം കക്ഷിയോട് എല്ലാ ഉറവിടങ്ങളിൽ നിന്നുമുള്ള മാസവരുമാനം ചോദിക്കുകയും കൂടാതെ, കുടുംബത്തിൽ രണ്ട് സമ്പാദിക്കുന്ന അംഗങ്ങളുണ്ടെങ്കില്, അവരുടെ സംയുക്ത വരുമാനം എന്താണ് എന്നറിയലും. പിന്നീട് കക്ഷിയുടെ ഓരോ മാസത്തെയും പ്രധാനപ്പെട്ട ചിലവുകളുടെ പട്ടിക തയ്യാറാക്കാൻ ആവശ്യപ്പെടുന്നു.



ബി2ജി സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ലക്ഷ്യങ്ങളും പരിഗണനകളും

അമിത് ഈ വിഭാഗത്തിൽ കിഷോറിന്റെ ആഗ്രഹങ്ങളും ആശങ്കകളും രേഖപ്പെടുത്തും. ഈ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ലക്ഷ്യങ്ങളുടെ വിഭാഗം കാരണം കണ്ടെത്തൽ എല്ലാ ചോദ്യാവലികളിലെയും പ്രധാനപ്പെട്ട ഒന്നാണ്. ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ വ്യക്തിപരമായതോ/കുടുംബപരമായതോ ആയ ദീർഘകാല പദ്ധതികളെക്കുറിച്ച് രേഖപ്പെടുത്തും.

നിലവിലുള്ള സാദ്ധ്യതാ ചോദ്യങ്ങള് അവരുടെ നിലവിലുള്ള താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചോദിക്കും:

- ലൈഫ് കൂടതെ ഹെൽത് പരിരക്ഷ;
- വൈകല്യ ഇൻഷുറൻസ്;
- നിക്ഷേപങ്ങളുടെ വിന്യാസം;
- സ്ഥിരനിക്ഷേപത്ത്തിന്റെ നില; കൂടാതെ

- വിരമിക്കൽ പ്രായവും കൂടാതെ കണക്കാക്കുന്ന വിരമിക്കല് തുകയും.

കക്ഷികൾക്ക് ആശങ്ക ജനിപ്പിക്കുന്ന കാര്യങ്ങള് വല്ലതുമുണ്ടെങ്കില് അതിനെക്കുറിച്ച് അവസാന ചോദ്യം ചോദിക്കും.

താഴെപ്പറയുന്ന കാര്യങ്ങളിൽ കക്ഷികളുടെ **പദ്ധതികളും സ്വപ്നങ്ങളും** എന്താണ് എന്ന് മറ്റേ വിഭാഗം ചോദിക്കുന്നു:

- കുടുംബം;
- കുട്ടികളുടെ വിദ്യാഭ്യാസവും വിവാഹവും;
- ഭാവിയിൽ വീട് മാറല്;
- കരിയർ, ജോലി അല്ലെങ്കിൽ ബിസിനസ്സ്;
- നിക്ഷേപങ്ങളും ലോൺ ഫൈനാൻസും;
- വിരമിക്കൽ;കൂടാതെ
- മരണം.

ചെയ്യാൻ സാധിക്കുന്നതിലും അധികം സ്വപ്നങ്ങളുണ്ടെങ്കില് ഉപചോദ്യങ്ങളിലൂടെ അത് മനസ്സിലാക്കവുന്നതാണ്.

ലക്ഷ്യങ്ങൾ കൂടാതെ പരിഗണനകള് എന്ന വിഭാഗം കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ മുൻഗണനകള് എന്നിവ മനസ്സിലാക്കാന് സഹായിക്കും. സാധാരണ, മുൻഗണനകള് സൂചിപ്പിക്കുന്നത് അക്കങ്ങളാലാണ്. പ്രായോഗികമായി, സാധാരണ വ്യക്തികൾ ഒരേസമയം മൂന്നോ നാലോ മുൻഗണകള് മാത്രമേ പുലർത്താറുള്ളൂ. മുൻഗണനകളുടെ നീണ്ട ഒരു പട്ടിക സഹായിക്കുന്നതിനുപകരം അവരെ സംശയത്തിലാക്കുകയായിരിക്കും ഫലം.

ബോധവാനായിരിക്കുക

കക്ഷിയുടെ എല്ലാ ആവശ്യങ്ങൾക്കും ഇണങ്ങുന്ന വിധത്തിലുള്ള ഒരു സാമ്പത്തിക ഉൽപന്നം മനസ്സിലാക്കാന് ഒരു പരിഗണന സഹായിക്കുന്നു. അത് അപകടസാദ്ധ്യതകൾ സ്വീകരിക്കാനും നിക്ഷേപ നഷ്ടങ്ങൾ സഹിക്കാനും സഹായിക്കുന്നു. കക്ഷിയുടെ തന്നെ രേഖകളിൽ ചിലപ്പോള് ചോദ്യാവലികൾ സ്ഥലം നൽകാറുണ്ട്. അപകടസാദ്ധ്യതയുമായി ബന്ധപ്പെട്ട് ചോദ്യാവലികൾ നിർബന്ധിതമായ ലഭ്യതയാണ് ഉറപ്പാക്കുന്നത്. സാധാരണ അപകടസാദ്ധ്യതാ റേറ്റിംഹ് പൂജ്യം മുതല് അഞ്ച് വരെയായിരിക്കും. പൂജ്യം പ്രതിനിധീകരിക്കുന്നത് അപകടസാദ്ധ്യത ഏറ്റെടുക്കാൻ ഒട്ടും പറ്റാത്ത അവസ്ഥയാണ് അതേസമയം അഞ്ച് സൂചിപ്പിക്കുന്നത് ഉയർന്ന അപകടസാദ്ധ്യതകള് കൈകാര്യം ചെയ്യുന്നതിനുള്ള സന്നദ്ധതയാണ്.

ഈ വിഭാഗം കക്ഷി ഒരു വിൽ എഴുതിയിട്ടുണ്ടോ, നിലവിലുള്ള പ്ലാനില് നികുതി-കാര്യക്ഷമമായി കക്ഷിയുടെ ആസ്തികള് മരണത്തോടെ കൈമാറാനുള്ള സാദ്ധ്യതകൾ എഴുതിയിട്ടുണ്ടോ എന്നതൊക്കെയാണ്.

ചോദ്യാവലിയിലെ ലക്ഷ്യങ്ങളും പരിഗണനകളും എന്ന വിഭാഗം കക്ഷി അക്കാര്യം ഏജന്റുമായി ചർച്ച ചെയ്യാത്തിടത്തോളം പൂർത്തിയാകാറില്ല. കാരണം ലക്ഷ്യം നിർണ്ണയിക്കുന്നതിന്റെ കാരണം, ആവശ്യങ്ങളുടെ മുൻഗണനകളെ ബാധിക്കുന്ന ഘടകങ്ങൾ, കൂടാതെ നിക്ഷേപ അപകടസാദ്ധ്യതകളും കൂടാതെ പ്രതിഫലങ്ങളുടെയും പരസ്പരമുള്ള ബന്ധം എന്നീ കാര്യങ്ങൾ ചർച്ച ചെയ്യപ്പെടാത്തതാണ് കാരണം. ഇതുവഴി മാത്രമേ കക്ഷിയ്ക്ക് യഥാർത്ഥമായതും സ്വപ്നം കണ്ട ആവശ്യങ്ങളും തമ്മിലുള്ള വ്യത്യാസം മനസ്സിലാക്കാനാകൂ.

ബി2എച്ച് ഭാവി മാറ്റങ്ങൾ

കാരണം കണ്ടെത്തലിലെ മിക്കവാറും വിവരങ്ങൾ നിലവിലെ അവസ്ഥ, ഒരിക്കലും തള്ളിക്കളയാനാകാത്ത സാദ്ധ്യമായ ഭാവി മാറ്റങ്ങൾ എന്നിവയെ അടിസ്ഥാനമാക്കിയുള്ളതാണ്.

അമിത് ഈ വിഭാഗത്തിൽ കിഷോറിനോട് സാദ്ധ്യമായ ഭാവി മാറ്റങ്ങളെക്കുറിച്ച് ചോദിക്കുന്നു. അവയിൽ ചിലത്:

- പരമ്പരാഗതമായ കാരണങ്ങൾ, ഉദാ. രക്ഷിതാവിന്റെ മരണം.
- ഒരു കുഞ്ഞിന്റെ ജനനം – വിദ്യാഭ്യാസ ചിലവുകളിലേയ്ക്കും വിവാഹ ചിലവുകളിലേയ്ക്കും നയിക്കുന്നത്.
- പ്രൊഫഷണൽ, മുഴുവൻ യോഗ്യത നേടി വരുമാനത്തില് വലിയ വർദ്ധനവുണ്ടാക്കാന് സാധിക്കുമോ.
- കരിയറിൽ സാദ്ധ്യമായ ഒരു മാറ്റം.
- ഒരുപാട് ചിലവുവരുന്ന മറ്റെന്തെങ്കിലും ആഗ്രഹങ്ങള് (വിദേശ യാത്രകൾ, ചാരിറ്റി സംഭാവനകൾക്കായി പിരിയ്ക്കുക).

സി മൂല്യനിർണ്ണയവും അവലോകനവും

ഒരു ചോദ്യാവലിയില് നിന്ന് മറ്റൊന്നിലേയ്ക്ക് ചോദിച്ച ചോദ്യങ്ങള് കൂടാതെ ആവശ്യമായ വിവരങ്ങളും വളരെ വ്യത്യസ്തങ്ങളായിരിക്കും. അതുപോലെത്തന്നെ, എല്ലാ ചോദ്യങ്ങളും ചോദ്യാവലികളും എല്ലാ കക്ഷികളുടെയും സാഹചര്യങ്ങൾക്ക് ഇണങ്ങുന്നതാവില്ല.

തന്നിരിക്കുന്ന കക്ഷികളിൽ ഏത് ചോദ്യങ്ങളാണ് പ്രസക്തം എന്ന് തീരുമാനിക്കാൻ, ഏജന്റ് കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങള് മനസ്സിലുറപ്പിച്ചിരിക്കണം. വിവരങ്ങൾ ആവശ്യപ്പെടുന്നതിന്റെ ഉപയോഗം കക്ഷിയുടെ ആവശ്യം, ലക്ഷ്യങ്ങൾ, കൂടാതെ വ്യക്തി പ്രൊഫൈൽ എന്നിവയ്ക്ക് അടിസ്ഥാമാക്കി സാമ്പത്തിക ഉൽപന്നങ്ങള് ശുപാർശ ചെയ്യാനാണ്.

ഇക്കാര്യത്തിനായി, അമിത് എപ്പോഴും കിഷോറിൽ നിന്ന് ശേഖരിച്ച

വിവരങ്ങളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ പ്രധാനപ്പെട്ട മേഖലകള് കൂടാതെ സാമ്പത്തിക വിവരങ്ങൾ എന്നിവയുടെ കാര്യത്തില് ശ്രദ്ധാലുവായിരിക്കണം. അവയിൽ ചിലത്:

- ആസ്തികളുംകടങ്ങളും;
- വരുമാനം, ചിലവ് കൂടാതെ നിക്ഷേപങ്ങള്;
- ലൈഫ് കൂടാതെ ഹെൽത് ഇൻഷുറൻസ് (വൈകല്യം ഉൾപ്പെടെ);
- റിട്ടയർമെന്റ് പെൻഷൻ; കൂടാതെ
- വില്ലുകളും പരമ്പരാഗത പദ്ധതികളും.

ഈ വിവരങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുന്നത് ഓരോ പ്രധാനപ്പെട്ട കാര്യങ്ങളിലും അവരുടെ ഫലങ്ങളിലെ വിടവുകൾ നികത്താന് ഏത് ഉറവിടങ്ങളാണ് ലഭ്യമായിട്ടുള്ളത് എന്നാണ്.

സി1 മൂല്യനിർണ്ണയം

ഏജന്റിന്റെ പ്രധാന കടമകളില് ഉൾക്കൊള്ളുന്നത്:

- ഓരോ മേഖലയിലെയും ഓരോ കക്ഷിയ്ക്കും നൽകേണ്ട തുക തിരിച്ചറിയുക;
- കക്ഷിയ്ക്ക് സാധിക്കുന്ന സംഭാവന തിരിച്ചറിയുക;
- നിലവിൽ ലഭ്യമായ ഏറ്റവും നല്ല സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയില് സംഭാവന വകയിരുത്തൽ; കൂടാതെ
- കക്ഷിയുമായി ചേർന്നുനിന്ന് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയുടെ പ്രകടനം സ്ഥിരമായി അവലോകനം മൂല്യനിർണ്ണയം നടത്തുക.

ലഭ്യമായ മേഖലകളും ഉൽപന്നങ്ങളും അനുയോജ്യമായിരിക്കുന്നത് കക്ഷിയുടെ വ്യക്തിപരമായ മുൻഗണനകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിലായിരിക്കും.

സി2 അവലോകനം

കാരണം കണ്ടെത്തൽ ചോദ്യാവലിയില് നിന്നും ലഭിക്കുന്ന വിവരങ്ങളുടെ മൂല്യം **ശരിയാം വിധം രേഖപ്പെടുത്തിയിരിക്കണം**. ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയലും അവയുടെ തുക കണ്ടെത്തലും ഏജന്റിന്റെ തൊഴില് വിവരങ്ങൾക്കും ചോദ്യാവലിയില് പൂരിപ്പിച്ചിട്ടുള്ള വസ്തുതകൾക്കും അഭിപ്രായങ്ങൾക്കും അടിസ്ഥാനമാക്കിയുമായിരിക്കും.എളുപ്പത്തിൽ പറഞ്ഞാൽ, ആവശ്യങ്ങളുടെ അവലോകനം കക്ഷിയ്ക്ക് പ്രവചനീയവും അപ്രവചനീയവുമായ ആവശ്യങ്ങളെ നേരിടേണ്ട സാമ്പത്തിക സാദ്ധ്യതകൾ തിരിച്ചറിയുവാനാണ്.

ഉദാഹരണം

കാരണം കണ്ടെത്തൽ പൂർത്തിയായിക്കഴിഞ്ഞാൽ, അമിത് ഉൾപ്പെടുത്തേണ്ട കിഷോറിന്റെ ചില പ്രവചനീയവും അപ്രവചനീയവുമായ ആവശ്യങ്ങളിൽ ഉൾപ്പെടുന്നവ:

- യുവാവായിരിക്കെ മരണപ്പെടുകയാണെങ്കിൽ തന്റെ

ആശ്രിതർക്കാവശ്യമായ സമ്പത്തും ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയും കിഷോറിനുണ്ടോ?
- ജീവിച്ചിരിക്കുന്ന പങ്കാളിയ്ക്ക് വ്യവസ്ഥ ആവശ്യമുണ്ടോ?
- രോഗം, പരിക്ക് അല്ലെങ്കിൽ മറ്റ് വല്ല ടെർമിനല് രോഗങ്ങള് മുതലായവ ഉണ്ടായാൽ നിലവിലുള്ള അതേ ജീവിത നിലവാരം നിലനിർത്താന് കിഷോറിന് വേണ്ടത്ര സമ്പത്തോ, ഇൻഷുറൻസ് പരിരക്ഷയോ അല്ലെങ്കിൽ തൊഴില് ദാതാവില് നിന്നുള്ള സഹായമോ ഉണ്ടോ?
- തൊഴിൽ നഷ്ടമാവുകയാണെങ്കില് കിഷോറിന് ലോണ് പലിശകള് അടയ്ക്കാനും മതിയായ ഉറവിടങ്ങളുണ്ടോ?
- കുടുംബാംഗങ്ങൾക്ക് ആശുപത്രി പ്രവേശനം ഉൾപ്പെടെ ചിലവേറിയ വൈദ്യ ചികിത്സ ആവശ്യമായി വന്നാൽ കിഷോർ എങ്ങനെ അവ കൊടുക്കും?
- കിഷോറോ അദ്ദേഹത്തിന്റെ തൊഴിൽദാതാവോ തന്റെ വിരമിയ്ക്കല് വരുമാനത്തിന് വേണ്ടത്ര തുകയുണ്ടെന്ന് ഉറപ്പാക്കിയോ?
- ഭാവിയിലേയ്ക്ക് കിഷോറിന് എന്തെല്ലാം വ്യക്തിപരമായ ലക്ഷ്യങ്ങളാണ് ഉള്ളത്: കുട്ടികളുടെ സ്കൂൾ/യൂണിവേഴ്സിറ്റി ഫീസ്, കുട്ടികളുടെ വിവാഹ ചിലവുകൾ, പുതിയൊരു വീട്, ലോകം ചുറ്റിക്കൊണ്ട് ഒരു യാത്ര, വിരമിക്കലിന് സ്വന്തമായ ബിസിനസ്സ് ആരംഭിക്കുവാനുള്ള പദ്ധതി?
- അങ്ങനെയെങ്കിൽ, ഈ വ്യക്തിപരമായ ആഗ്രഹങ്ങളുടെ ചിലവുകൾക്കാവശ്യമായി എന്ത് തുക വരും?
- ഈ ലക്ഷ്യങ്ങൾക്കായി കിഷോര് എന്തെങ്കിലും പണം നീക്കിവെച്ചിട്ടുണ്ടോ?

ഒരുപാട് ഉത്തരങ്ങള് കാരണം കണ്ടെത്തല് ഫോമില് തന്നെയുണ്ട്. ഉദാഹരണത്തിന്, കിഷോറിന്റെ നിലവിലെ ചിലവ് മരണമുണ്ടായാലോ അരോഗ്യം, വിരമിയ്ക്കൽ മുതലായവയ്ക്ക് ശേഷം വേണ്ട ചിലവിനെക്കുറിച്ച് പറഞ്ഞുതരും. നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസ് പോളിസികൾ, ആസ്തികൾ കൂടാതെ നിക്ഷേപ പദ്ധതികള് എന്നിവ എത്രയുണ്ട്, അല്ലെങ്കില് എത്ര കുറച്ചാണ് നിലവില് കണ്ടെത്തിയിരിക്കുന്നത് എന്ന് കാണിച്ചുതരും. എന്നിരിക്കെത്തന്നെ കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഫോമില് നിന്ന് എല്ലാ കാര്യങ്ങളും കണ്ടെത്താന് സാദ്ധ്യമല്ല. ഇതിനുകൂടെ കക്ഷി ഭാവിയിൽ ലഭ്യമാക്കാനോ വാങ്ങാനോ ഉദ്ദേശിക്കുന്ന കാര്യങ്ങളുടെ വിലകൂടി ചേർക്കണം, അതായത് വിദ്യാഭ്യാസ ചിലവുകൾ, വീട് ചിലവുകൾ അല്ലെങ്കില് യാത്രാ ചിലവുകൾ.

ചിലപ്പോൾ ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസിന്റെ കാലാവധി പുനഃപരിശോധിക്കേണ്ടി വരിക ബുദ്ധിമുട്ടാണ്. കാരണം കണ്ടെത്തൽ കുട്ടികളുടെ വയസ്സ് കാണിക്കും, പക്ഷെ അവരുടെ ആശ്രിതത്വം കാണിക്കില്ല. അതുപോലെത്തന്നെ കുട്ടിയുടെ വിദ്യാഭ്യാസം പൂർത്തിയാകുന്നതുവരെ പോളിസി നിലവിലുണ്ടായിരിക്കേണ്ടതുണ്ടാകും.ഈ വയസ്സ് ഓരോ

കുടുംബത്തിലും വ്യത്യസ്തമായിരിക്കും. 'ലക്ഷ്യങ്ങളും പരിഗണനകളും' എന്ന കാരണം കണ്ടെത്തലിലെ വിഭാഗം അവരുടെ കുട്ടികളെക്കുറിച്ചുള്ള സ്വപ്നങ്ങളെ സൂചിപ്പിക്കുന്നു. കുട്ടി വളർന്നു കഴിഞ്ഞാല് കിഷോറിന്റെ ജീവിത പങ്കാളിയ്ക്ക് സംരക്ഷണം ആവശ്യമാണോ അല്ലയോ എന്നും പരിരക്ഷ തുടരണമോ എന്നുമറിയില്ല.

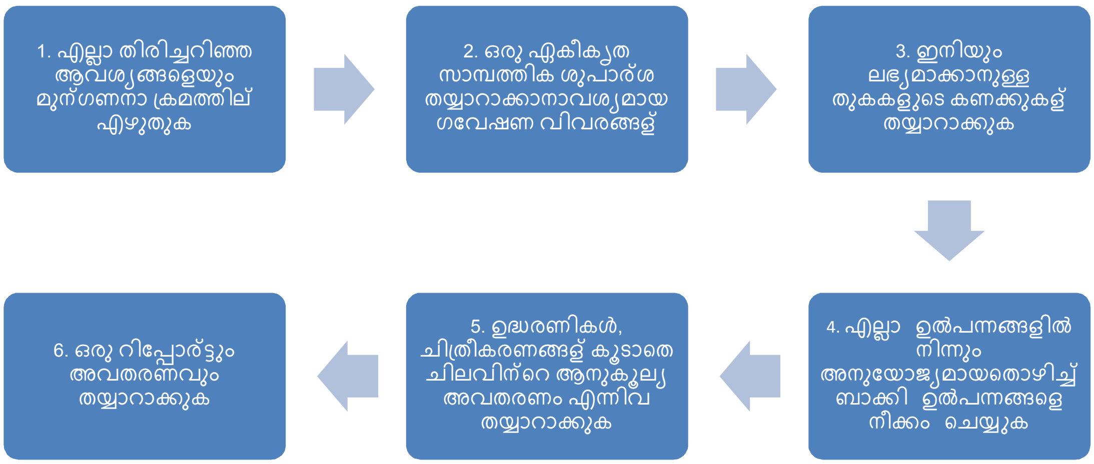
ചോദ്യം 9.2
കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഫോമിലെ വ്യത്യസ്ത വിഭാഗങ്ങള് പട്ടികപ്പെടുത്തുക.

ഡി ഒരു കക്ഷിയുടെ അവസ്ഥയിലേയ്ക്ക് ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രത്യേകതകളെയും ആനുകൂല്യങ്ങളെയും പ്രയോഗിക്കൽ

കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ അധിക ലക്ഷ്യം ഭാവിയില് കക്ഷികൾക്കാവശ്യമായ ഉൽപന്നങ്ങളെയും അവ ഫണ്ട് ചെയ്യുന്ന തിയതികളും തിരിച്ചറിയുക എന്നതാണ്.പൂർണ്ണമായ ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തലിലൂടെയല്ലാതെ ഒരു വ്യക്തിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾ കൃത്യമായി മനസ്സിലാക്കാൻ സാദ്ധ്യമല്ല. ഏജന്റിനെ ഒരു പ്രത്യേക ഉൽപന്നത്തിനായി സമീപിക്കുന്ന വ്യക്തിയെപ്പോലും പൂർണ്ണമായ ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തലിന് വിധേയരാക്കി അവരുടെ പ്രത്യേക ആവശ്യങ്ങൾക്ക് ഏറ്റവുമധികം ചേരുന്ന ഉൽപന്നങ്ങള് ഏതൊക്കെയാണെന്ന് മനസ്സിലാക്കണം. ഇതിനുകാരണം നമ്മൾ ഊഹിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങള് യഥാർത്ഥത്തില് ആവശ്യമുള്ള ഉൽപന്നങ്ങളില് നിന്ന് വളരെ വ്യത്യസ്തമായിരിക്കാം എന്നതാണ്.

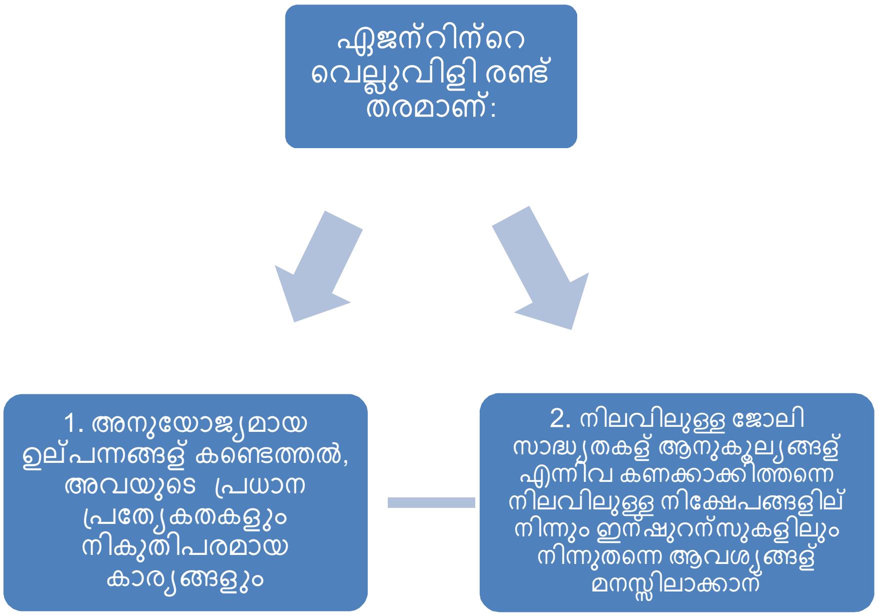
ഡി1 ഉൽപന്നം ഷോർട്ട്ലിസ്റ്റ് ചെയ്യുന്ന പ്രക്രിയ

വിവരങ്ങളെ അവലോകനം ചെയ്യുകയും കക്ഷികൾക്ക് ശുപാർശകള് പ്രദാനം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നത് ഒരു രീതിശാസ്ത്രപ്രകാരം പരിശോധനകളുടെ ഒരു ശൃംഖലയ്ക്കു ശേഷമാണ്. കക്ഷിയുടെ കാരണം കണ്ടെത്തൽ ചോദ്യാവലി കൈപ്പറ്റിയതിനുശേഷം താഴെപ്പറയുന്ന ഘട്ടങ്ങള് അത്യാവശ്യമാണ്:



ഈ ഘട്ടങ്ങളില് ഓരോന്നിലും പ്രൊഫഷണലായ നടത്തിപ്പും വൈദഗ്ദ്ധ്യവും ആവശ്യമാണ്. ആവശ്യങ്ങളുടെ അവലോകനം പോലും കക്ഷിയുടെ യഥാർത്ഥമായതും നേടിയെടുക്കാനാകാത്തതുമായ ആവശ്യങ്ങള് തിരിച്ചറിയണം. ഓരോ സ്വാഭാവികമായ ആവശ്യത്തിനും മതിയായ മൂല്യം കണ്ടെത്തണം. മൂല്യം അധികമാണെങ്കില്, ആവശ്യമില്ലാത്ത ആനുകൂല്യങ്ങൾക്കുവേണ്ടിയും കക്ഷി അടച്ചുകൊണ്ടിരിക്കും; ഇനി മൂല്യം കുറച്ചാണെങ്കിൽ, ആവശ്യമുണ്ടാകുമ്പോൾ ലഭിക്കുന്ന ആനുകൂല്യങ്ങള് അപര്യാപ്തവുമായിരിക്കും.

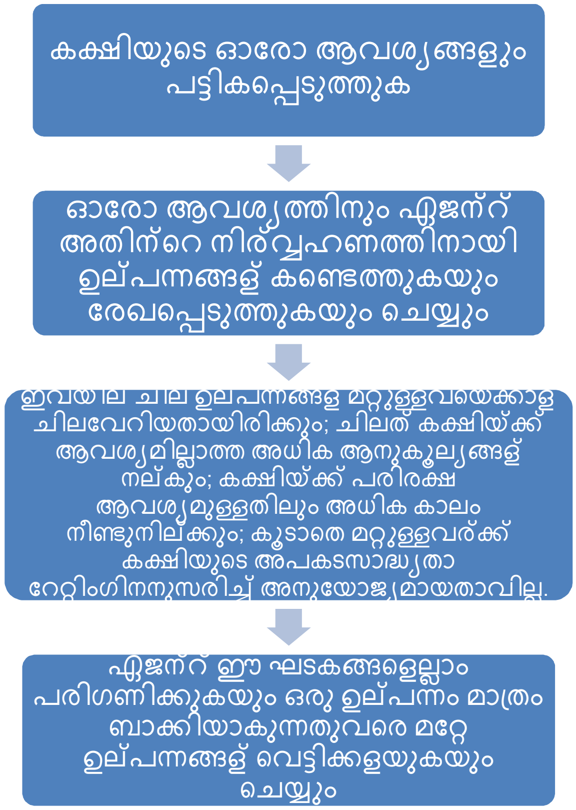
ഓരോ വ്യത്യസ്ത ആവശ്യങ്ങൾക്കും അനുയോജ്യമായ പരിഹാരമെന്ന നിലയിൽ കണ്ടെത്താന് ഏജന്റുമാര് ഒരുപാട് വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുകയും അവയെ അവലോകനം ചെയ്യുകയും വേണം.



മിക്കവാറും വിവരങ്ങളൊക്കെത്തന്നെ ഉടനടി ലഭ്യമാണ്. വാസ്തവത്തിൽ ഏജന്റിന്റെ കയ്യിൽ കാരണം കണ്ടെത്തലിൽ മനസ്സിലാക്കിയ വിവരങ്ങൾക്ക് സഹായകരമാംവിധം ആവശ്യമായ ബ്രൌഷറുകൾ, ചാർട്ടുകൾ, പട്ടികകള് എന്നിവയുണ്ടാകും.

ഡി2 ഓരോ ആവശ്യങ്ങൾക്കുമുള്ള ഉൽപന്ന ഷോർട്ട്ലിസ്റ്റിംഗ്

കക്ഷികൾക്ക് ഉൽപന്നങ്ങള് തിരഞ്ഞെടുക്കുന്നതിനുള്ള ഒരു നല്ല രീതി:



ഈ പ്രക്രിയ ആവശ്യമായ ഓരോ മേഖലയ്ക്ക് വേണ്ടിയും ആവർത്തിക്കുന്നു.

ശുപാർശകൾ തയ്യാറാക്കുന്നതിൽ, ഏജന്റുമാർ കക്ഷിയ്ക്ക് ആവശ്യമായ കാര്യങ്ങളുടെ ഉദ്ധരണികൾ, ചിത്രീകരണങ്ങൾ എന്നിവ ആവശ്യമാണ്. വില ഒരു പ്രധാന ഘടകമായതിനാൽ അവരുടെ ആവശ്യങ്ങളെ തൃപ്തിപ്പെടുത്തുന്നതും ഏറ്റവും ചിലവുകുറഞ്ഞതുമായ ഉൽപന്നമാണ് ശുപാർശ ചെയ്യേണ്ടത്. ലഭ്യമായ വിലകളും ആനുകൂല്യങ്ങളെയും കുറിച്ച് പഠിച്ചതിനുശേഷം മാത്രമേ ഏജന്റ് ഓരോ മേഖലയ്ക്കും ആവശ്യമായ ഉല്പന്നങ്ങൾ കണ്ടെത്താന് പ്രാപ്തനാകൂ. ഈ പ്രക്രിയ അത്ര അനായാസമല്ല; ഇതിന് ഓരോ വിശദാംശങ്ങളെയും വൈദഗ്ദ്ധ്യത്തോടെ നോക്കിക്കാണുകയും ശ്രദ്ധിക്കുകയും വേണം.

കക്ഷിയുടെ നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസ് കൂടാതെ നിക്ഷേപങ്ങള് എന്നിവയെ സംബന്ധിച്ച് എന്ത് ശുപാർശ ചെയ്യണം എന്നതാണ് ഏറ്റവും ബുദ്ധിമുട്ടുള്ള ഒരു കാര്യം. കക്ഷി ശരിയായി ഉപദേശിക്കപ്പെട്ട്താണോ അല്ലയോ എന്ന് കണക്കിലെടുക്കാതെ തന്നെ ഏജന്റ് നിലവിലുള്ള അവസ്ഥ മനസ്സിലാക്കണം.

ഇനിർമ്മാണ ശുപാർശകള്

എല്ലാ വിവരങ്ങളും ചേർക്കുകയും, ചർച്ച ചെയ്യുകയും അവലോകനം ചെയ്യുകയും ചെയ്തുകഴിഞ്ഞാൽ ഏജന്റിന് കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ ആത്യന്തികമായ ലക്ഷ്യം പൂർത്തിയാക്കാന് സാധിക്കും: ഇപ്പോഴും ഭാവിയിലും കക്ഷിയ്ക്ക് അടയ്ക്കാന് സാധിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രത്യേകതകൾ ശുപാർശ ചെയ്യുക.

കാരണം കണ്ടെത്തലിലെ പോലെ തന്നെ, ഉൽപന്ന ശുപാര്ശകള് ഉണ്ടാക്കുന്നതിനും ഉയർന്ന തരത്തിലുള്ള സാന്മാർഗിക നില ആവശ്യമുണ്ട്. തിരിച്ചറിഞ്ഞ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് പ്രശ്നങ്ങൾക്കുള്ള പരിഹാരങ്ങള് എന്തൊക്കെയാണ്? പകരമായ ഏത് ഉൽപന്നമാണ് ചിലവ് കുറഞ്ഞതും നികുതിപരമായി കാര്യക്ഷമമായതും?

ഇ1 കക്ഷിയ്ക്ക് ശുപാർശകള് അവതരിപ്പിക്കുക

എല്ലാ തിരിച്ചറിയൽ പ്രവർത്തനവും പ്രൊഫഷണലായും കാര്യക്ഷമമായും പൂർത്തിയായാല് മാത്രമേ കക്ഷിയ്ക്ക് ഒരു അവതരണം നൽകുവാന് ഏജന്റിന് സാധിക്കൂ. ഉള്ളടക്കത്തെയും അതേപോലെ അവതരണത്തെയും പ്രയോഗിക്കപ്പെടുന്ന നൈപുണികളെയും നല്ല ശീലങ്ങളും സാന്മാർഗികതകളും നയിക്കണം.

ബോധവാനായിരിക്കുക

അവതരണ നൈപുണികൾ ശുപാര്ശകൾ സ്വീകരിക്കപ്പെടാന് സുപ്രധാനമാണ്. അവതരണങ്ങൾ കക്ഷിയും ഏജന്റും മുഴുവന് സമയവും ശ്രദ്ധാലുക്കളായിരിക്കും വിധത്തിൽ ആശയവിനിമയം സാദ്ധ്യമാകണം.

കക്ഷികൾക്കുള്ള ശുപാർശകള് സാധാരണയായി വാക്കാല് നൽകുകയും തുടർന്ന് തീരുമാനിച്ച പ്രകാരം അവതരണം നടത്തുകയുമാണ് പതിവ്. ഈ കൂടിക്കാഴ്ചയ്ക്കിടെ, ഏജന്റ് ശുപാര്ശകള് വിശദീകരിക്കുന്നു, ഉൾപ്പെട്ടിട്ടുള്ള ആനുകൂല്യങ്ങളും ചിലവുകളും കാണിക്കുന്നു. കക്ഷി ശുപാര്ശകളോ പുനഃസമർപ്പിച്ച ശുപാര്ശകളോ സ്വീകരിക്കുകയാണെങ്കില്, കക്ഷിയെ ഉൽപന്ന അപേക്ഷാ ഫോമുകള് പൂരിപ്പിക്കാന് സഹായിക്കുന്നു. ഇത് പ്രൊഫഷണലായും വ്യക്തമായും ചെയ്യാൻ ഏജന്റിന് അവതരണ അഭിമുഖത്തിന് ഒരു ഘടന പുലർത്തേണ്ടിവരും.

ഇ2 ശുപാര്ശകൾ: അവതരണ ഘടന

കക്ഷിയും ഏജൻറും അഭിവാദനം കൈമാറിക്കഴിഞ്ഞാൽ, ഒരു കൂടിക്കാഴ്ചയുടെ സാധാരണ ഘടന താഴെ പറയുന്നതുപോലെയാകണം:

- ആവശ്യങ്ങളോട് കക്ഷിയുടെ സമർപ്പണബോധം പരിശോധിക്കുക;
- വിശദമായ ശുപാര്ശകളുടെ ആശയം രൂപകൽപന ചെയ്യുക;

- ഓരോ ആവശ്യങ്ങളുടെ മേഖലയിലും നിർദ്ദേശങ്ങള് രൂപകൽപന ചെയ്യുക;
- തുടരാൻ കക്ഷിയുടെ അനുമതി തേടുക;കൂടാതെ
- ഉൽപന്ന പ്രാമാണീകരണം പൂർത്തിയാക്കുക

കക്ഷിയുടെ സമർപ്പണം പരിശോധിക്കുക അനായാസം സാധിക്കുന്നതാണെങ്കിലും വളരെ പ്രധാനപ്പെട്ടതാണ്. ഇത് കക്ഷിയുടെ **ആവശ്യങ്ങൾക്കും മുൻഗണനകൾക്കും** അടിസ്ഥാനമാക്കി ധാരണയായത്, തത്വത്തിലും, ആവശ്യപ്രകാരം കാരണം കണ്ടെത്തല് പ്രക്രിയയ്ക്കിടെ സംഭവിച്ചവയാണ്. ഏജന്റ് ആവശ്യമായ എല്ലാ കാര്യങ്ങളിലൂടെയും കടന്നുപോകുകയും കക്ഷിയ്ക്ക് ആശങ്കകളുള്ള ഭാഗങ്ങൾ വല്ലതുമുണ്ടോ എന്ന് ചോദിക്കുകയും വേണം. എല്ലാ ആവശ്യങ്ങളും ലളിതമായ പ്രസ്താവനകളാകണം. ഒരുപാട് നീണ്ട ഓർമ്മിപ്പിക്കലുകള് കക്ഷിയെ ആവശ്യമില്ലാതെ സംശയപ്പെടുത്തും, പിന്നെ അത് മനസ്സിലാക്കിക്കാൻ മറ്റ് കാരണം കണ്ടെത്തൽ അഭിമുഖങ്ങള് ആവശ്യമായും വന്നേക്കാം.

എന്തെങ്കിലും കാരണത്താൽ, കക്ഷിയുടെ അവസ്ഥയോ ആശങ്കകളോ മാറിയിട്ടില്ലെങ്കിൽ ഏജന്റിന് പുതിയൊരു നിർദ്ദേശം സമർപ്പിക്കേണ്ടതായി വരും. സാധാരണ സംഭവിക്കുന്നതുപോലെ കക്ഷി ധാരണയിലെത്തിയാല് വിശദമായ അവതരണവുമായി ഏജന്റിന് മുന്നോട്ടുപോകാം.ശുപാർശകള് വിശദമാക്കുന്നതിനു മുമ്പ് നിർദ്ദേശങ്ങൾക്കു പിന്നിലെ **ആശയം ഏജന്റ് വിശദമാക്കണം**. ഈ ആശയം കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങളുമായി വളരെ ബന്ധപ്പെട്ട ഒന്നാകാം. അത് മൊത്തത്തിലുള്ള ഒരു അംഗീകാരം ഏജന്റ് സമർപ്പിച്ച ആശയത്തിന് നൽകുന്നതില് സഹായിക്കും.

ഉദാഹരണം

കുടുംബ വരുമാന പ്രദായകത്തോടൊപ്പം അധിക പരിരക്ഷ കൂടി നൽകുക വഴി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി അവരുടെ വീടിന്റെ മേൽക്കൂര തന്നെയാണ് സംരക്ഷിക്കുന്നത്.

അല്ലെങ്കിൽ, കക്ഷിയ്ക്ക് ഒരുപാട് പണം നിക്ഷേപിക്കാനുണ്ടെങ്കിൽ, ആശയം നികുതി കാര്യക്ഷമമായ വരുമാനവും കൂടാതെ മൂലധന വളർച്ച നിക്ഷേപങ്ങളുടെ ഉറപ്പാക്കിയ അപകട പരിരക്ഷകളിലൂടെ സാധിക്കുകയുമാണ് വേണ്ടത്.

വിശദാംശങ്ങളിലേക്ക് കടക്കുന്നതിനുമുമ്പ് ആശയം ശരിയാണെന്ന് കക്ഷി സമ്മതിക്കണം. അവതരണത്തിന്റെ ഓരോ ഘട്ടത്തിലും വിശദാംശങ്ങള് മൊത്തത്തിലുള്ള ആശയങ്ങളോടും നിര്ദ്ദേശങ്ങളോടും എങ്ങനെ ചേരുന്നു എന്ന് ഏജന്റ് മനസ്സിലാക്കിയിരിക്കണം. ഓരോ ആവശ്യങ്ങളുടെയും **ശുപാർശ** സൃഷ്ടിക്കുന്നതിലൂടെ, ഏജന്റിന് കക്ഷി ശുപാർശിതമായ

ഉൽപന്നത്തിന്റെ പ്രധാന പ്രത്യേകതകള് കക്ഷി മനസ്സിലാക്കുന്നു, എന്തുകൊണ്ടാണ് ഇത് ശുപാർശ ചെയ്തത് കൂടാതെ ഈ ഉൽപന്നം മൂലം കക്ഷിയ്ക്കുണ്ടാകുന്ന പരിമിതികൾ എന്നിവകൂടി തരുന്നു എന്ന് ഉറപ്പുവരുത്തേണ്ട കടമയുണ്ട്.

ഉദാഹരണം
ആനുകൂല്യങ്ങളെ കുറയ്ക്കുകയും നിയന്ത്രണങ്ങൾ ഉണ്ടായിരിക്കുകയും ചെയ്തിട്ടും അവ കക്ഷിയ്ക്ക് അറിയാതിരുന്നു എന്നത് ഗുരുതരമായ പ്രൊഫഷണൽ വീഴ്ചയാണ് കാണിക്കുന്നത്.

ഇ3 ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണങ്ങൾ

ചില സാഹചര്യങ്ങളിൽ, പ്രധാന അവതരണത്തിൽ തന്നെ ആവശ്യത്തിലധികം വിവരങ്ങൾ ഉൾക്കൊള്ളിക്കാനുണ്ടാകും. എന്നിരുന്നാലും, പ്രൊഫഷണൽ ശീലം അനുസരിച്ച് കക്ഷി ഓരോ ഉൽപന്നത്തിന്റെയും വിൽപന പൂർത്തിയാക്കുന്നതിനുമുമ്പ് അവയുടെ വിശദവിവരങ്ങളും അറിഞ്ഞിരിക്കണം. മിക്കവാറും ഏജന്റുമാര് **ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണങ്ങള്** (ഐആർഡിഎ) നിർദ്ദേശങ്ങള് പ്രകാരം) കക്ഷിയെ ഉൽപന്നത്തിന്റെ സ്വഭാവം, അതിന്റെ ആനുകൂല്യങ്ങള് വ്യത്യസ്ത സാഹചര്യങ്ങളിൽ എന്തായിരിക്കുമെന്നും എന്ത് ആനുകൂല്യമാണ് നൽകുക എന്നും കാണിക്കാനായി ഉപയോഗിക്കുകയാണ് പതിവ്.

ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണം **ഗാരണ്ടീഡ് ആനുകൂല്യങ്ങ**ളെയും കൂടാതെ **നോൺ-ഗാരണ്ടീഡ് ആനുകൂല്യങ്ങ**ളെയും വേർതിരിക്കുന്നു.നോൺ-ഗാരണ്ടീഡ് ആനുകൂല്യങ്ങൾക്ക്, ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണം ഊഹിച്ച വാർഷിക വളർച്ചാ നിരക്ക് (ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൌൺസില് പുറപ്പെടുവിച്ച മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങള് പ്രകാരം 6% മുതല് 10% വരെ) ഓരോ കണക്കാക്കലിനും നൽകുകയും നിക്ഷേപ മൂല്യങ്ങളുടെ വ്യത്യസ്ത സമയങ്ങളിലെ ചിത്രീകരണങ്ങൾ നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു.

ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനി ചുമത്തിയ ചാർജുകളും കാണിക്കുക സാധാരണ ഒരു പതിവാണ് കൂടാതെ ഒരു പരിധി വരെ നിക്ഷേപങ്ങളിൽ നിന്നുള്ള വരുമാനം കുറയുന്നതിന് ഇടയാക്കുകയും ചെയ്യും.ഇത് ഓരോ ഉൽപന്നങ്ങൾക്കും പരസ്പരം താരതമ്യങ്ങള് നടത്താന് കക്ഷിയെ സഹായിക്കുന്നു.

ഇ4 നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവിനെ അറിയുക

അവതരണത്തിന്റെ അവസാനം, ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ അനുമതി തേടിക്കൊണ്ട് നിർദ്ദേശങ്ങള് സമർപ്പിക്കുകയും അത് കഴിഞ്ഞാല്

നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവിനെ അറിയുക (കെവൈസി) എന്ന ഫോം പൂരിപ്പിക്കുന്നതിന്റെ നടപടിക്രമങ്ങള് അറിയിക്കുകയും ചെയ്യുക.

നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവിനെ അറിയുക (കെവൈസി)

പൂരിപ്പിച്ച ഫോമിനൊപ്പം, കക്ഷി പ്രീമിയം ചെക്ക് ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പേരിൽ നിങ്ങളുടെ ഉപഭോക്താവിനെ അറിയുക (കെവൈസി)നടപടിക്രമങ്ങളനുസരിച്ച് മറ്റ് തിരിച്ചറിയൽ പ്രമാണങ്ങളൊത്ത് സമർപ്പിക്കേണ്ടതാണ്, അവ ചുവടെ:

1. **ഫോട്ടോഗ്രാഫുകള്;**
2. **തിരിച്ചറിയൽ സാക്ഷ്യപത്രം:**സാധാരണ സ്വീകരിക്കാറുള്ള പ്രമാണങ്ങൾ ഡ്രൈവിംഗ് ലൈസൻസ്, പാസ്പോർട്ട്, വോട്ടർ ഐഡി കാർഡ്, പ്രതിരോധ വകുപ്പിന്റെ തിരിച്ചറിയല് കാർഡ്, മറ്റേതെങ്കിലും സർക്കാര് വകുപ്പുകള് പുറത്തിറക്കിയ തിരിച്ചറിയല് കാർഡുകള് എന്നിവയാണ്.
3. **മേൽവിലാസത്തിനുള്ള തെളിവ്:**സാധാരണ സ്വീകരിക്കാറുള്ള പ്രമാണങ്ങൾ ഡ്രൈവിംഗ് ലൈസൻസ്, പാസ്പോർട്ട്, വൈദ്യുതി ബിൽ, ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പ്രീമിയം റെസീപ്റ്റ്, റേഷൻ കാർഡ്, ബാങ്ക് പാസ്ബുക്ക് എന്നിവയാണ്

ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനികള് സ്വീകരിക്കുന്ന തിരിച്ചറിയല് രേഖകളുടെ പട്ടിക വ്യത്യസ്തമായിരിക്കാം.

പ്രധാന കാര്യങ്ങൾ
നമ്മളെന്ത്, എന്തിന് അറിയണം
കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഒരു വ്യക്തിയുടെ നിലവിലെ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതി കാണിക്കുന്നു, അവർ എവിടെ നിൽക്കുന്നു എന്നും ഭാവിയില് അവര് എവിടെ നിൽക്കും എന്നും.
ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തൽ കക്ഷിയുടെ സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടല് ആവശ്യങ്ങള് തിരിച്ചറിയുകയും കക്ഷിയ്ക്ക് മുൻഗണനാ അടിസ്ഥാനത്തില് കാര്യങ്ങള് വേർതിരിച്ചുകൊടുക്കുകയും ചെയ്യും.
കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ ലക്ഷ്യങ്ങള്: - ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക; - കക്ഷിയുടെ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക; - കക്ഷിയുടെ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് അവലോകനം ചെയ്യുകയും; കൂടാതെ - പ്രതീക്ഷിതമായ ചിലവുകൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുക.
ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഉപയോഗിക്കുക
കക്ഷിയുടെ വിശദാംശങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് കാരണം കണ്ടെത്തല് ഫോം പല ഭാഗങ്ങളായി വിഭജിക്കപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു. അവയിൽ ചിലത്: - വ്യക്തിപരമായ വിശദാംശങ്ങൾ; - കുടുംബ വിശദാംശങ്ങൾ; - ജോലി വിശദാംശങ്ങൾ;

- സാമ്പത്തിക വിശദാംശങ്ങൾ; - നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസും മറ്റ് നിക്ഷേപങ്ങളും; - മാസവരുമാനവും കൂടാതെ ചിലവിന്റെ അവലോകനവും; - സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ലക്ഷ്യങ്ങളും കൂടാതെ പരിഗണനകളും; കൂടാതെ - ഭാവി മാറ്റങ്ങൾ.
മൂല്യനിർണ്ണയവും അവലോകനവും
ആവശ്യങ്ങളുടെ മൂല്യനിർണ്ണയം കക്ഷിയ്ക്ക് പ്രവചനീയവും അപ്രവചനീയവുമായ ആവശ്യങ്ങളെ നേരിടാൻ ആവശ്യമായ സാമ്പത്തിക സ്ഥിതിയുണ്ടോ എന്ന് തിരിച്ചറിയുകയാണ് ചെയ്യുന്നത്.
കാരണം കണ്ടെത്തൽ മൂല്യനിർണ്ണയത്തിനിടെ ഒരു ഏജന്റിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങൾ: - ഓരോ മേഖലയിലെയും ഓരോ കക്ഷിയ്ക്കും നൽകേണ്ട തുക തിരിച്ചറിയുക; - കക്ഷിയ്ക്ക് സാധിക്കുന്ന സംഭാവന തിരിച്ചറിയുക; - നിലവിൽ ലഭ്യമായ ഏറ്റവും നല്ല സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിൽ സംഭാവന വകയിരുത്തൽ; കൂടാതെ - കക്ഷിയുമായി ചേർന്നുനിന്ന് സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയുടെ പ്രകടനം സ്ഥിരമായി അവലോകനം മൂല്യനിർണ്ണയം നടത്തുക.
കക്ഷിയുടെ അവസ്ഥയിൽ ഉൽപന്ന പ്രത്യേകതകളും ആനുകൂല്യങ്ങളും പ്രയോഗിക്കുക.
കാരണം കണ്ടെത്തല് വിവരങ്ങള് അവലോകനം ചെയ്തതിനുശേഷം ഏജന്റ് കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങളിലേയ്ക്ക് ഉൽപന്ന പ്രത്യേകതകള് വെച്ചുനോക്കുകയും ആവശ്യങ്ങൾക്ക് അനുയോജ്യമാക്കുന്നതുവരെ ഷോർട്ട്ലിസ്റ്റ് ചെയ്തുകൊണ്ടിരിക്കുകയും ചെയ്യുക.
ശുപാർശകള് ഉണ്ടാക്കുക
എല്ലാ വിവരങ്ങളും ചേർക്കുകയും, ചർച്ച ചെയ്യുകയും അവലോകനം ചെയ്യുകയും ചെയ്തുകഴിഞ്ഞാൽ ഏജന്റിന് കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ ആത്യന്തികമായ ലക്ഷ്യം പൂർത്തിയാക്കാന് സാധിക്കും: ഇപ്പോഴും ഭാവിയിലും കക്ഷിയ്ക്ക് അടയ്ക്കാന് സാധിക്കുന്ന ഉൽപന്നങ്ങളുടെ പ്രത്യേകതകള് ശുപാർശ ചെയ്യുക.
എല്ലാ തിരിച്ചറിയൽ പ്രവർത്തനങ്ങളും പ്രൊഫഷണലായി പൂർത്തിയാക്കപ്പെടുമ്പൊഴാണ് ഏജന്റ് കക്ഷിയ്ക്കാവശ്യമായ ഒരു റിപ്പോർട്ട് നൽകാന് പ്രാപ്തനാകൂ.
ഉൽപന്ന ശുപാർശാ അവതരണത്തിന് ശരിയായ ഒരു ഘടനയുണ്ടായിരിക്കണം.
ശുപാർശാ അവതരണം പൂർത്തിയായിക്കഴിഞ്ഞാൽ; മറ്റ് നടപടിക്രമങ്ങളിലേയ്ക്ക് കടക്കുന്നതിനു മുമ്പ് ഏജന്റ് കക്ഷിയോട് എന്തെങ്കിലും സംശയങ്ങളുണ്ടോ എന്ന് ചോദിക്കുകയും ഉണ്ടെങ്കിൽ അത് പരിഹരിക്കുകയും വേണം.
നിക്ഷേപങ്ങളിൽ കക്ഷിയുടെ പ്രതീക്ഷിത വളർച്ച (6% മുതല് 10% വരെ) ഏജന്റിന് ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണം വഴി കാണിച്ചുകൊടുക്കാവുന്നതാണ്.
പൂരിപ്പിച്ച ഒരു ഫോമിനൊപ്പം കക്ഷി ഇൻഷുറൻസ് കമ്പനിയുടെ പേരില് ഒരു ചെക്കും കൂടാതെ കെവൈസി പ്രമാണങ്ങളും പുറപ്പെടുവിക്കേണ്ടതുണ്ട്.

ചോദ്യോത്തരങ്ങൾ

9.1 കാരണം കണ്ടെത്തലിന്റെ പ്രധാന ലക്ഷ്യങ്ങള് താഴെ പറയുന്നു: - ആവശ്യങ്ങൾ തിരിച്ചറിയുക; - കക്ഷിയുടെ വിവരങ്ങൾ ശേഖരിക്കുക; - കക്ഷിയുടെ പണത്തിന്റെ ഒഴുക്ക് അവലോകനം ചെയ്യുകയും; കൂടാതെ - പ്രതീക്ഷിതമായ ചിലവുകൾക്ക് ലഭ്യമാക്കുകയും ചെയ്യുക.
9.2 ഒരു കാരണം കണ്ടെത്തൽ ഫോം കക്ഷിയുടെ ആവശ്യങ്ങൾക്കനുസരിച്ച് വിവിധ വിഭാഗങ്ങളാക്കി തിരിച്ചിരിക്കുന്നു. അവ: - വ്യക്തിപരമായ വിശദാംശങ്ങൾ; - കുടുംബ വിശദാംശങ്ങൾ; - ജോലി വിശദാംശങ്ങൾ; - സാമ്പത്തിക വിശദാംശങ്ങൾ; - നിലവിലുള്ള ഇൻഷുറൻസും മറ്റ് നിക്ഷേപങ്ങളും; - മാസവരുമാനവും കൂടാതെ ചിലവിന്റെ അവലോകനവും; - സാമ്പത്തിക പദ്ധതിയിടൽ ലക്ഷ്യങ്ങളും കൂടാതെ പരിഗണനകളും; കൂടാതെ - ഭാവി മാറ്റങ്ങൾ

സ്വയം-പരീക്ഷാ ചോദ്യങ്ങൾ
1.മൊത്തത്തിലുള്ള ഉൽപന്ന ഷോർട്ട്ലിസ്റ്റിംഗ് പ്രക്രിയ വിശദീകരിക്കുക
2. കക്ഷിയ്ക്ക് കൂടിക്കാഴ്ചയിൽ അവതരിപ്പിക്കേണ്ട ഉൽപന്നങ്ങളെക്കുറിച്ച് അതിന്റെ ഘടനയെക്കുറിച്ചും ചുരുക്കി വിവരിക്കുക.
3. ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൌൺസില് മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങള് പ്രകാരം, ഒരു ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണ പ്രമാണത്തിൽ നിക്ഷേപ മൂല്യങ്ങൾക്ക് കൊടുക്കാവുന്ന വാർഷിക പ്രതീക്ഷിത വളർച്ച എന്താണ്?

അടുത്ത പേജിൽ നിങ്ങൾക്ക് ശരിയുത്തരങ്ങള് കാണാം

സ്വയം-പരീക്ഷാ ഉത്തരങ്ങൾ
1. വിവരങ്ങളെ അവലോകനം ചെയ്യുകയും കക്ഷികൾക്ക് ശുപാർശകള് പ്രദാനം ചെയ്യുകയും ചെയ്യുന്നത് ഒരു രീതിശാസ്ത്രപ്രകാരം പരിശോധനകളുടെ ഒരു ശൃംഖലയ്ക്കു ശേഷമാണ്. കക്ഷിയുടെ കാരണം കണ്ടെത്തൽ ചോദ്യാവലി കൈപ്പറ്റിയതിനുശേഷം താഴെപ്പറയുന്ന ഘട്ടങ്ങള് അത്യാവശ്യമാണ്: - എല്ലാതിരിച്ചറിഞ്ഞആവശ്യങ്ങളെയുംമുൻഗണനാക്രമത്തിൽ എഴുതുക; - ഒരുഏകീകൃതസാമ്പത്തികശുപാർശതയ്യാറാക്കാനാവശ്യമായഗ വേഷണവിവരങ്ങൾ;

- ഇനിയുംലഭ്യമാക്കാനുള്ളതുകകളുടെകണക്കുകൾ തയ്യാറാക്കുക; - എല്ലാഉൽപന്നങ്ങളിൽ നിന്നുംഅനുയോജ്യമായതൊഴിച്ച്ബാക്കിഉൽപന്നങ്ങളെനീക്കംചെയ്യുക; - ഉദ്ധരണികൾ,ചിത്രീകരണങ്ങൾ കൂടാതെചിലവിൻറെആനുകൂല്യഅവതരണംഎന്നിവതയ്യാറാക്കുക; - ഒരുറിപ്പോർട്ടുംഅവതരണവുംതയ്യാറാക്കുക.
2. കക്ഷിയും ഏജന്റും അഭിവാദനം കൈമാറിക്കഴിഞ്ഞാൽ, ഒരു കൂടിക്കാഴ്ചയുടെ സാധാരണ ഘടന താഴെ പറയുന്നതുപോലെയാകണം: • ആവശ്യങ്ങളോട് കക്ഷിയുടെ സമർപ്പണബോധം പരിശോധിക്കുക; • വിശദമായ ശുപാര്ശകളുടെ ആശയം രൂപകൽപന ചെയ്യുക; • ഓരോ ആവശ്യങ്ങളുടെ മേഖലയിലും നിർദ്ദേശങ്ങള് രൂപകൽപന ചെയ്യുക; • തുടരാൻ കക്ഷിയുടെ അനുമതി തേടുക;കൂടാതെ • ഉൽപന്ന പ്രാമാണീകരണം പൂർത്തിയാക്കുക.
3. നോൺ-ഗാരണ്ടീഡ് ആനുകൂല്യങ്ങൾക്ക്, ആനുകൂല്യ ചിത്രീകരണം ഊഹിച്ച വാർഷിക വളർച്ചാ നിരക്ക് (ലൈഫ് ഇൻഷുറൻസ് കൌൺസില് പുറപ്പെടുവിച്ച മാർഗനിർദ്ദേശങ്ങള് പ്രകാരം 6% മുതല് 10% വരെ) ഓരോ കണക്കാക്കലിനും നൽകുകയും നിക്ഷേപ മൂല്യങ്ങളുടെ വ്യത്യസ്ത സമയങ്ങളിലെ ചിത്രീകരണങ്ങള് നൽകുകയും ചെയ്യുന്നു.