

చాప్టర్ 8

ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను గుర్తించడం

| విషయసూచిక | నేర్చుకునే అంశములు మరియు ఫలితములు |
|---|-----------------------------------|
| నేర్చుకునే లక్ష్యాలు | |
| పరిచయం | |
| కీలకపదాలు | |
| A) ఖాతాదారుడు అనగా ఎవరు? | 8.1 |
| B) ఖాతాదారుని జీవితచక్రంలో కీలక దశలు | 8.1 |
| C) వ్యక్తి యొక్క జీవిత దశలను ప్రభావితం చేసే కారకాలు | 8.2 |
| D) ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలు: వాస్తవమైనవి మరియు గుర్తించినవి | 8.3 |
| E) భావ ప్రకటన, ప్రశ్నించడం మరియు వినే నైపుణ్యాలు | 8.3 |
| F) ఖాతాదారుని యొక్క మరియు అతని యొక్క కుటుంబానికి సంబంధించిన సమాచారాన్ని సేకరించడం | 8.4 |

| | |
|--|-----|
| G) ప్రాధాన్యాలను అర్థం చేసుకోవడం | 8.3 |
| H) అంచనాలను ధృవీకరించడం మరియు లక్ష్యాలను అంగీకరించడం | 8.5 |
| కీలక అంశాలు | |
| ప్రశ్నలు - సమాధానాలు | |
| స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలు - సమాధానాలు | |

నేర్చుకునే లక్ష్యాలు

ఈ ఛాప్టర్ చదివిన తరువాత మీకు ఈ దిగువ విషయాల్లో అవగాహన లభిస్తుంది:

- భావి ఖాతాదారుడు ఎవరో గుర్తించడం
- ఖాతాదారుని యొక్క విలక్షణమైన జీవిత దశలను వివరించడం
- ఖాతాదారుని యొక్క జీవితదశలను ప్రభావితం చేసే కారకాలు మరియు ఖాతాదారుని వివిధ జీవిత దశల్లోని వివిధ అవసరాలు గుర్తించడం
- ఖాతాదారుని యొక్క వాస్తవ మరియు గుర్తించిన అవసరాల మధ్య తేడాను వివరించడం
- బీమా ఏజెంట్ కు అవసరమైన భావప్రకటన, ప్రశ్నించడం మరియు వినే నైపుణ్యాలను వివరించడం
- అవసరాలకు ప్రాధాన్యతను కల్పించడాన్ని వివరించడం
- స్వల్పకాలిక, మధ్యంతర మరియు దీర్ఘకాలిక అవసరాల గురించి చర్చించడం
- అంచనాలను ఎలా ధృవీకరించాలి మరియు లక్ష్యాలను ఎలా అంగీకరించాలో వివరించడం.

గమనిక : ఈ ఛాప్టర్ లోని ప్రశ్నలకు జవాబులు, ఛాప్టర్ చివరిలో లభిస్తాయి.

పరిచయం

ఒక వ్యక్తి తన యొక్క జీవితకాలం మొత్తంలో వివిధ రకాల పాత్రల్లోకి మారతాడు. ఒక బాధ్యతాయుతమైన కుమారుడు, గొప్పగా ప్రేమించే భర్తగా, చక్కగా సంరక్షించే తండ్రిగా ఇలా ఎన్నో పాత్రలు పోషిస్తాడు. ఒక వ్యక్తి పోషించే వివిధ రకాల పాత్రల పరంపరను ఆ వ్యక్తి జీవిత చక్రంలో మనం గమనించవచ్చు.

ప్రతి వ్యక్తి యొక్క అవసరాలు విభిన్నంగా ఉన్నప్పటికీ, జీవితబీమా సంస్థలు మరియు బీమా పరిశ్రమ నిపుణులు వ్యక్తుల జీవిత క్రమంలో సాధారణంగా ఉండే వివిధ రకాల స్థిర అవసరాలను గుర్తించారు, ఈ ఛాప్టర్‌లో ఈ అవసరాలు నెరవేరేందుకు జీవిత బీమా ఏజెంట్ ఏవిధంగా సాయపడతాడో మనం అర్థం చేసుకుందాం.

కీలక పదాలు

ఈ ఛాప్టర్‌లో దిగువ పదాలు మరియు భావనలను వివరించడమైనది:

| ఆస్తులు | జీవిత చక్రం | అవసరాలకు ప్రాధాన్యత కల్పించడం |
|-------------------------|--------------------|-------------------------------|
| భావ ప్రకటనా నైపుణ్యం | వినే నైపుణ్యం | ప్రశ్నించే నైపుణ్యం |
| అవసరాలను ప్రమాణీకరించడం | దీర్ఘకాలిక అవసరాలు | వాస్తవ అవసరాలు |
| ఆదాయం | మధ్యకాలిక అవసరాలు | స్వల్పకాలిక అవసరాలు |
| అప్పులు | గుర్తించిన అవసరాలు | మిగులు నిధులు |

A. ఖాతాదారులు అనగా ఏవరు?

A1. భావి ఖాతాదారులు

తన యొక్క ఖాతాదారుల యొక్క అవసరాలను అర్థం చేసుకొని, వారికి సరైన ఉత్పత్తులను ప్రతిపాదించడమే బీమా ఏజెంట్ యొక్క ముఖ్య కార్యకలాపమని మనం చూసాం. ఆర్థిక అవసరాల రక్షణకు బీమా ఏజెంట్‌ను కలిసే ప్రతి వ్యక్తి కూడా భావి ఖాతాదారుడే. భావి ఖాతాదారులకు ఎన్నో అవసరాలుంటాయి, అయితే వాటిని వారు గుర్తించలేకపోతారు. ఇలాంటి సందర్భాల్లో, తమ యొక్క అవసరాలను భావి ఖాతాదారులు గుర్తించగలిగేట్లు చేయడం మరియు వారికి సరైన

బీమా సంరక్షణ/ లేదా పెట్టుబడి ఉత్పత్తిని ప్రతిపాదించడం బీమా ఏజెంట్ యొక్క విధి. జీవిత బీమా సంస్థలు మరియు ఇతర ఆర్థిక సంస్థలకు వ్యక్తుల యొక్క విభిన్న రకాల అవసరాలను తీర్చేవిధంగా విస్తృతమైన బీమా ఉత్పత్తులను అందిస్తాయని మనం గత మూడు ఛాప్టర్లలో గమనించాం. కొన్ని ముఖ్యమైన అవసరాలు ఈ దిగువ ఇవ్వబడినవి.

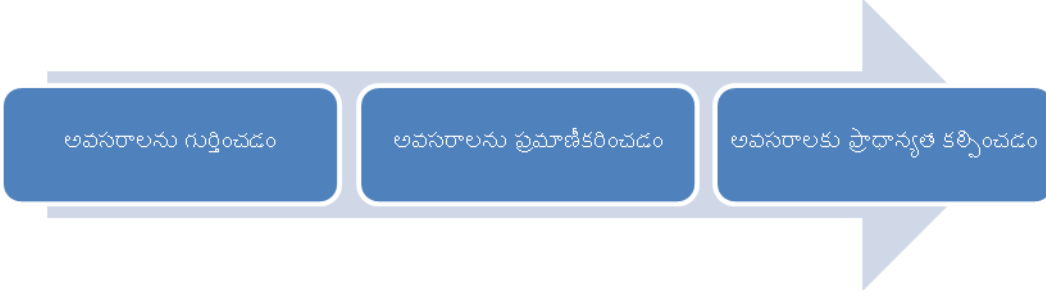
అవసరాలు:

- కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని సమకూర్చే వ్యక్తి హఠాత్తుగా మరణిస్తే అతనిపై ఆధారపడ్డ వారికి సరిపడినన్ని నిధులను సమకూర్చడం
 - ఏదైనా అత్యవసర పరిస్థితులు తలెత్తితే, సంరక్షణ కొరకు ఆగంతుక / అత్యవసర నిధిని (Contingency Fund ను) ఏర్పాటు చేయడం
 - పిల్లల యొక్క చదువు, వివాహం మొదలైనవాటికి నిధులను ఏర్పాటు చేయడం
 - కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని సమకూర్చే వ్యక్తి లేనిపక్షంలో ఇంటిరుణం మరియు ఇతర రుణాలకు సంబంధించి కుటుంబ సభ్యులకు సంరక్షణ కల్పించడం
 - రిటైర్మెంట్ కు నిధులను ఏర్పాటు చేయడం
 - కాలానుగుణంగా ఏర్పడే వివిధ రకాల అవసరాలను తీర్చుకోవడం
- పైన పేర్కొన్న ఏదైనా ఒక్క అవసరం ఉన్నా, ఆ వ్యక్తిని జీవిత బీమా ఏజెంట్ యొక్క భావి ఖాతాదారునిగా పరిగణించవచ్చు.

A2) క్లయింట్ యొక్క అవసరాలు

ఈ సెక్షన్ లో, ఖాతాదారుని అవసరాలను తీర్చే ఉత్పత్తులకు సంబంధించి పేర్కొన్న అన్ని విషయాలను చర్చాపరంగా క్రోడీకరిద్దాం. ఈ ప్రక్రియ చేపట్టడంద్వారా వృత్తిపరమైన సేవలను అందించడానికి ఒక ఏజెంట్ గా చేయవలసిన పనులను చూద్దాం.

ఖాతాదారుని యొక్క వాస్తవ అవసరాలను గుర్తించి, వాటిలో ప్రాధామ్యాలను ఎంచుకొని వాటికి సంబంధించి సరైన బీమా లేదా పొదుపు ఉత్పత్తులను సూచించడం.. బీమా ఏజెంట్ యొక్క బాధ్యత అని మనం గుర్తించాం. ఈ ప్రక్రియలో దిగువ దశలుంటాయి.



1. అవసరాలను గుర్తించడం:

బీమా ఏజెంట్ ఈ దిగువ సమాచారాన్ని సేకరించి, విశ్లేషిస్తాడు.

- క్లయింట్ యొక్క ఆస్తులు మరియు అప్పుల యొక్క వివరాలు
- వివాహ స్థితి
- క్లయింట్కు సంబంధించి మరియు అతని యొక్క పిల్లలకు సంబంధించిన భవిష్యత్ ఆర్థిక లక్ష్యాలు
- ఆధారపడ్డ వారి సంఖ్య మరియు వారి వయస్సు
- ఉద్యోగ స్థితి అంటే, ప్రస్తుత హోదా, వారి యొక్క కంపెనీలో ప్రమోషన్ లభించే అవకాశం
- ఆదాయంలో జీతం ద్వారా లభించే ఆదాయం, వ్యాపారం ద్వారా లభించే ఆదాయం మరియు ఇతర వనరుల నుండి మరియు పెట్టుబడుల నుండి లభించే ఆదాయం(ఒకవేళ ఉంటే),
- ఆరోగ్యస్థితి మరియు కుటుంబ వంశపారంపర్య ఆరోగ్య పరిస్థితి వివరాలు మరియు
- అప్పటికే ఉన్న బీమా సంరక్షణ, సేవింగ్స్ మరియు రిటైర్మెంట్ ఏర్పాట్లు(ఒకవేళ ఏమైనా ఉంటే)

2. అవసరాలను ప్రమాణీకరించడం:

- ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రక్రియలో బీమా ఏజెంట్ ద్రవ్యసంబంధ అంశాలకు సంబంధించిన ప్రతి ఒక్క అవసరాన్ని ఒక మొత్తంగా నిశ్చయించాలి / ప్రమాణీకరించాలి.
- వ్యక్తుల యొక్క భవిష్యత్తు అవసరాల కోసం ఎంత మొత్తం పొందుపు చేయాలన్న విషయాన్ని ఆ తరువాత లెక్కించాలి.

3. అవసరాలకు ప్రాధాన్యత కల్పించడం:

ఖాతాదారుని యొక్క నెలవారీ ఆదాయంలో నుండి జీవించడానికి మరియు ఇతర ఖర్చులకు మినహాయించగా వచ్చే మొత్తమే అతడు పెట్టుబడి పెట్టే మొత్తం అవుతుంది. అంటే.. నెలవారీగా ఉండే

మిగులు మొత్తం అని అర్థం. ఖాతాదారుని యొక్క పెట్టుబడి సామర్థ్యాన్ని పరిమితం చేయడం అదేవిధంగా మిగులు మొత్తం కంటే ఎక్కువ మొత్తం ఖర్చు పెట్టకుండా ఉండేవిధంగా, అతని యొక్క అవసరాలకు ప్రాధాన్యత కల్పించాల్సి ఉంటుంది. బీమా ఏజెంట్ చక్కటి ఉత్పత్తుల మిశ్రమాన్ని ప్రతిపాదించాల్సి ఉంటుంది, తద్వారా ఖాతాదారుని యొక్క నిధులు పరిమితంగా ఉపయోగించడం ద్వారా గరిష్ట అవసరాలు తీరతాయి. అవసరాలకు ప్రాధాన్యతలు కల్పించడం ద్వారా, ఎలాంటి అవసరాలను వాయిదా వేయవచ్చు, అదేవిధంగా ఎలాంటి అవసరాలకు ఎక్కువ ప్రాధాన్యత కల్పించాలి, ఎలాంటి పెట్టుబడులను ముందుగా జరపాలన్న విషయం అర్థం చేసుకునేందుకు సాయపడుతుంది.

అప్పటికే ఖాతాదారునికి కొన్ని బీమా పథకాలుంటే ఏమి చేయాలి? పటం 8.2

ఇలాంటి సందర్భాల్లో, బీమా ఏజెంట్ రెండు విషయాలను తెలుసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

- అప్పటి వరకు కలిగి ఉన్న బీమా సంరక్షణ వ్యక్తి యొక్క అవసరాలను తీరుస్తుందా? ఒకవేళ అవును అయితే సదరు బీమా వ్యక్తి యొక్క భవిష్యత్ ఆర్థిక అవసరాలను అవసరాలను తీరుస్తుందా? ఒకవేళ కాకపోతే ఒక సరియైన బీమా ఉత్పత్తిగాని, ప్రస్తుతం ఉన్న ఉత్పత్తికి అనుబంధంగా గాని, ఏజెంట్ ఆ ఖాతాదారుడుకి సిఫార్సు చేయాలి..
- ఏజెంటు ఖాతాదారుడు అప్పటికే కలిగి ఉన్న బీమా ఉత్పత్తులను మరియు అవసరాలను చూడాలి. ఖాతాదారుడు టర్మ్ పాలసీ తీసుకొని ఉన్నట్లయితే, ఇతర అవసరాలు అనగా పిల్లల చదువు, రిటైర్మెంట్ నిధుల కొరకు, మొదలైన ఉత్పత్తుల గురించి సిఫార్సు చేయాలి. ఖాతాదారుడి అవసరాలకు సరిపోయే ఉత్పత్తిని సిఫార్స్ చేయాలి. ఖాతాదారుడు, రిస్క్ యొక్క ప్రభావాన్ని అర్థం చేసుకొని, రిస్క్ తీసుకోవడానికి సంసిద్ధత వ్యక్తం చేస్తే, బీమా ఏజెంటు ఆ ఖాతాదారుడుకి సరియైన సలహా ఇవ్వాలి.

ఉదాహరణ :

నరేంద్ర 32 సంవత్సరాల వయస్సు గల ప్రభుత్వ ఉద్యోగి. అతడు మమతను వివాహం చేసుకున్నాడు, ఆమె సాధారణ గృహిణి. ఈ జంటకు ఒక పాప, ఒక బాబు ఉన్నారు. నరేంద్ర యొక్క విభిన్న ఆర్థిక మరియు సంరక్షణ అవసరాలు ఎలా ఉంటాయి?

1. తన ఆకస్మిక మరణం నుండి తన భార్య మరియు పిల్లలకు సంరక్షణ కల్పించడం

2. ఒకవేళ తాను ఆకస్మికంగా మరణించినట్లయితే తన ద్వారా తీసుకున్న ఇల్లు మరియు కారుపై రుణాన్ని తన కుటుంబం చెల్లించేందుకు అవసరమైన నిధులను కల్పించడం

3. తనతోపాటు తన కుటుంబ సభ్యులందరికీ వైద్య సంరక్షణను కల్పించడం

4. తన పిల్లల చదువు మరియు వివాహం కొరకు పొదుపు చేయడం

5. తన రిటైర్మెంట్ కొరకు పొదుపు చేయడం

నరేంద్ర ఇప్పటికే రూ. 10,00,000 విలువ చేసే టర్మ్ ప్లాన్ ను తీసుకున్నాడు. ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో బీమా ఏజెంట్ ఈ దిగువ పేర్లొన్న రెండు విషయాలను విశ్లేషించి, సలహా ఇవ్వాలి ఉంటుంది.

1. నరేంద్ర యొక్క అకాల మరణం సంభవిస్తే కుటుంబం యొక్క అవసరాలు మరియు అప్పులు చెల్లించడానికి రూ. 10,00,000 విలువ చేసే బీమా కవర్ సరిపోతుందా? ఒకవేళ సమాధానం 'కాదు' అయితే, ఇప్పటి వరకు దృష్టి సారించని కుటుంబ అవసరాలు మరియు అప్పుల కవరేజీ కొరకు మరో టర్మ్ ప్లాన్ ను రికమండ్ చేయాల్సి ఉంటుంది.

2. ఇంటి కొనుగోలు, పెన్షన్ ప్లాన్, చిల్డ్రన్ ప్లాన్ మొదలైనవి నరేంద్ర యొక్క ఇతర అవసరాలకు సంబంధించిన ఉత్పత్తులు. కానీ క్లయింట్ యొక్క పెట్టుబడి సామర్థ్యం మరియు ప్రాధాన్యతల ఆధారంగా నిర్ణయం ఉండాలన్న విషయాన్ని గుర్తుంచుకోండి.

నరేంద్ర తన పిల్లలను ఉన్నత విద్య కొరకు విదేశాలకు పంపాలనుకుంటున్నాడు. తన యొక్క పిల్లల భవిష్యత్ ప్రయోజనాలను దృష్టిలో పెట్టుకొని, దీని కొరకు ఇప్పటికే ఆర్థికపరమైన త్యాగాలను సైతం చేశాడు.

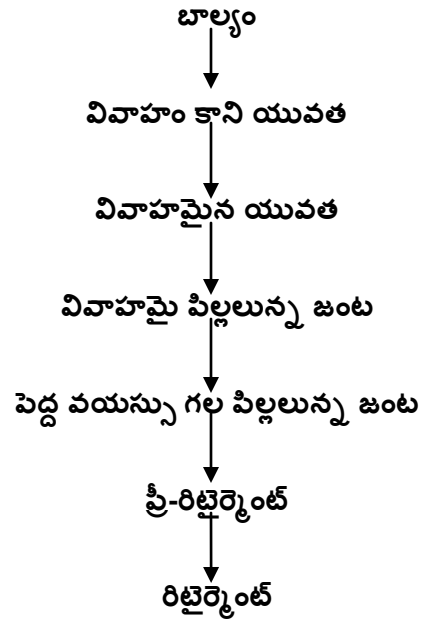
దీనిని బట్టి నరేంద్ర, తన ఇతర అవసరాలకంటే పిల్లల యొక్క చదువుకు ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఇస్తున్నట్లు తెలుస్తోంది. ఇలాంటి సందర్భాల్లో పెట్టుబడుల్లో ఎక్కువ మొత్తం చెల్లింపులు ఉండే విధంగా సరైన పిల్లల పథకాన్ని అదేవిధంగా ఇతర అవసరాలకు సంబంధించి మిగిలిన మొత్తాన్ని పెట్టుబడి పెట్టేవిధంగా ఉండేపథకాలను జీవిత బీమా ఏజెంట్ సూచించాల్సి ఉంటుంది. తరువాత నరేంద్ర యొక్క ఆదాయం పెరగడంతో, చెల్లింపులు జరపడానికి అతని వద్ద ఎక్కువ సొమ్ము ఉంటుంది, దీని ద్వారా అతడు ఇతర అవసరాలకు సంబంధించిన పెట్టుబడులను పెంచగలుగుతాడు.

అవగాహన పెంపొందించేందుకు చేయవలసిన పని

మీ యొక్క భవిష్యత్ ఆర్థిక లక్ష్యాల యొక్క జాబితాను తయారు చేయండి. ఈ లక్ష్యాలు చేరుకోవడానికి ఎంత పెట్టుబడి అవసరమో అంచనా వేయండి. వీటిని సాధించడం కొరకు మీరు ఎలాంటి పెట్టుబడులు పెడతారు?

B. ఖాతాదారుని జీవితంలో కీలక దశలు :

ఒక ఖాతాదారుని జీవితంలో కీలక దశలను ఈ విధంగా వర్గీకరించ వచ్చు.



ఈ దశలు ఏ వ్యక్తి జీవితంలోనైనా సర్వ సాధారణం. ఆ వ్యక్తి యొక్క వృత్తి, వ్యాపారము, ఉద్యోగము లాంటివి ఏవీ ఈ దశల మీద ప్రభావం చూపవు.

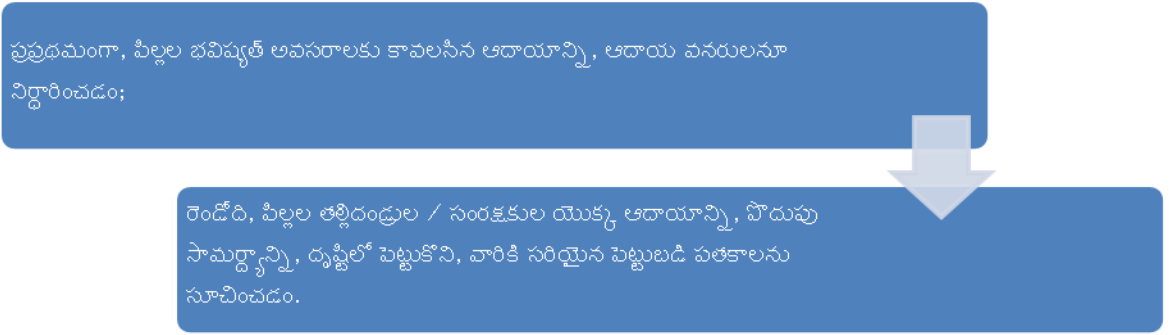
B 1 బాల్యం

చిన్న వయసులో పిల్లలకు సాధారణంగా బీమా సంరక్షణ అవసరాలుండవు. పిల్లలకు సాధారణంగా తమ స్వంత ఆదాయం ఉండదు. మరియు వాళ్ళు వారి అవసరాలన్నిటికీ వారి యొక్క తల్లిదండ్రులమీద గాని, సంరక్షకులమీదగాని, ఆధారపడి ఉంటారు.

ఇలాంటి దశలో తల్లిదండ్రులు/ సంరక్షకులకు రెండు ప్రాథమిక అవసరాలుంటాయి:

- ఒకవేళ తమకు ఏదైనా అనుకొని సంఘటన జరిగితే, పిల్లలయొక్క ఆర్థిక అవసరాలను సంరక్షించేలా చర్యలు తీసుకోవడం.
- పిల్లలయొక్క భవిష్యత్ ఆర్థిక అవసరాలు - ప్రాథమిక మరియు ఉన్నత విద్య, వివాహము, మరియు, జీవించడానికి కావలసిన ఆదాయ వనరులు మొదలైన వాటిని సమకూర్చడం.

పటం 8.4



B2 వివాహం కాని యువత

వీరిని రెండు వర్గాలుగా విభజించవచ్చు:

- ఆధారపడిన వారు లేని పెళ్లికాని యువత:

ఇలాంటి సందర్భంలో వ్యక్తుల యొక్క సంరక్షణ అవసరాలు చాలా తక్కువగా ఉంటాయి. ఎందుకంటే వీరిపై ఆధారపడ్డ వారి సంఖ్య తక్కువగా ఉంటుంది. దీనికి బదులుగా అదనంగా ఉండే నొమ్మును ఎక్కువ ప్రతిఫలం అందించే వాటిలో పెట్టుబడి పెట్టే అవసరం ఉంటుంది. కనుక, క్యాపిటల్ మార్కెట్లలో పెరుగుదల మరియు పన్ను మినహాయింపులు ఉండే యులిప్లు వంటి సరైన ఉత్పత్తులను ప్రతిపాదించాల్సి ఉంటుంది.

ఇతర ప్రాధాన్యతలు, పెళ్లి, ఆధారపడ్డ వారు జీవితంలో ప్రవేశించడం వంటి వాటిని పరిగణనలోకి తీసుకొని వీటిని మార్చుకునే అవకాశం లాంటివి పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి. వ్యక్తులు తమ పెళ్లి, ఇల్లు కొనుగోలు చేయడానికి చెల్లింపులు మరియు తన తల్లిదండ్రులకు ఆరోగ్య బీమా కల్పించడం(ఇప్పటికే తీసుకోకపోవడం లేదా, తల్లిదండ్రులకు ఆ మేరకు తమంతట తాము నిధులను చెల్లించే పరిస్థితిలో లేకపోవడం) కోసం నిధులను పొదుపు చేయాలనుకుంటారు.

ఉదాహరణ

అవివాహిత యువత

అంకుర్ అరోరా ఇరవై నాలుగేళ్ల సివిల్ ఇంజనీర్, ఒక కనస్ట్రక్షన్ కంపెనీలో అసిస్టెంట్ మేనేజర్గా పనిచేస్తాడు.

అతడు నెలవారీగా స్థూలంగా రూ. 18,000 జీతం పొందుతాడు. అంకుర్ పెళ్లికాని యువకుడు మరియు తన తల్లిదండ్రులతోపాటు జీవిస్తుంటాడు. ఇతని తండ్రి ధర్మల్ ప్లాంట్లో ఇంజనీరు. పెళ్లి కాకపోవడంతో అంకుర్కు ఎలాంటి బాధ్యతలు లేదా అప్పులు లేవు. భవిష్యత్ కొరకు మంచి పెట్టుబడి ఉత్పత్తుల్లో పెట్టుబడి పెట్టమని అంకుర్ యొక్క తండ్రి సలహా ఇచ్చాడు.

అంకుర్ యొక్క అవసరాలకు అనుగుణంగా యూనిట్ ఆధారిత ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్(యులిప్)లో పెట్టుబడి పెట్టమని తనను కలిసిన బీమా ఏజెంట్ అంకుర్ కు సలహా ఇచ్చాడు, తన యొక్క పెట్టుబడులకు, దీర్ఘకాలిక పెట్టుబడి యొక్క పెరుగుదలకు అవకాశం కల్పిస్తుంది, అని ఏజెంట్ సలహా ఇచ్చాడు.

పెళ్లి కాని వారు మరియు వారిపై ఆధారపడినవారు ఉన్నప్పుడు ఒక వ్యక్తి కుటుంబంలో తల్లిదండ్రులతోపాటు కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని అందించే వ్యక్తి అయితే, అతని యొక్క అకాల మరణం కుటుంబంపై తీవ్ర ప్రభావం చూపుతుంది. కనుక ఇలాంటి వ్యక్తి యొక్క ఆదాయానికి సంరక్షణ అవసరం. కనుక ఈ వ్యక్తికి సరైన జీవిత బీమా పథకాన్ని ప్రతిపాదించాల్సి ఉంటుంది. ఒకవేళ అతడు మరణించినా, బీమా చేసిన మొత్తం కుటుంబం యొక్క ఆర్థిక అవసరాల సంరక్షణకు సరిపోతుంది. మిగిలిన మొత్తాన్ని దీర్ఘకాలికంగా ఆదాయాన్ని పెంచే పథకాల్లో పెట్టుబడి పెట్టవచ్చు.

B3 కొత్తగా పెళ్లయిన యువత

జీవిత చక్రంలోని ఈ దశలో వ్యక్తులు వివాహం చేసుకుంటారు. వారి యొక్క ఆర్థిక అవసరాలు మారతాయి, వారు ఇల్లు కొనడం, కుటుంబాన్ని ప్రారంభించడం వంటి వాటి గురించి ఆలోచించడం ప్రారంభిస్తారు. ఇలాంటి వ్యక్తులను రెండు రకాలుగా వర్గీకరించవచ్చు.

రెండు ఆదాయాలున్న కుటుంబం - కుటుంబంలో తల్లిదండ్రులు ఇద్దరూ పనిచేస్తుంటే, ఒక వ్యక్తి ఆర్థికంగా ఆధారపడటం అనేది తక్కువగా ఉంటుంది. ఇలాంటి జంటలను పిల్లలు లేని రెండు ఆదాయాలున్న జంట(డిఐఎన్కె) అని అంటారు. ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో ఒక భాగస్వామి హఠాత్తుగా మరణిస్తే, కుటుంబం యొక్క ఆర్థిక స్థితిపై దాని యొక్క ప్రభావం, ఒక

ఆదాయం ఉన్న కుటుంబంతో పోలిస్తే తక్కువగా ఉంటుంది. ఇలాంటి దశలో ఇరువురు భాగస్వాములకు వ్యక్తిగతంగా టర్మ్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ పథకం ఎంతో సముచితంగా ఉంటుంది. ఒకవేళ ఒక భాగస్వామి మరణించినా, జరిగే ఆదాయ నష్టం ఒక మేరకు భర్తీ చేయబడుతుంది. భవిష్యత్తు కోసం తమ ఆదాయాలను పెంచుకునేందుకు, ఎక్కువ ప్రతిఫలం ఉండే ఉత్పత్తుల్లో పెట్టుబడి పెట్టే విధంగా దృష్టి సారించవచ్చు. ఇలాంటి జంటకు యూనిట్ ఆధారిత పథకాల్లో (యులిప్) పెట్టుబడులను ప్రతిపాదించవచ్చు. ఎందుకంటే బీమా సంరక్షణతోపాటు క్యాపిటల్ మార్కెట్ ఆధారంగా యులిప్లు ఎక్కువ ప్రతిఫలం వచ్చే అవకాశం గరిష్టంగా ఉంటుంది.

ఒకే ఆదాయం ఉండే కుటుంబం: కుటుంబంలో ఒక భాగస్వామి సంపాదిస్తూ, మరో భాగస్వామి సాధారణ గృహిణిగా ఉంటారు, రెండు ఆదాయాలున్న కుటుంబంతో పోలిస్తే, ఇలాంటి కుటుంబాల యొక్క ఆదాయం తక్కువగా ఉంటుంది. ఇలాంటి జంటలు, ఇతర అవసరాల కంటే ఆదాయ సంరక్షణకు ఎక్కువ ప్రాధాన్యత కల్పించాల్సి ఉంటుంది. ఆదాయాన్ని సమకూర్చే వ్యక్తి టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ను కొనుగోలు చేయాల్సి ఉంటుంది, తద్వారా అకాల మరణం సంభవించినా, కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని అందించే వ్యక్తి మరణించడం వల్ల కలిగే ఆర్థిక నష్టాన్ని బీమా కంపెనీల ద్వారా లభించే సరిపడిన మొత్తం భర్తీ చేస్తుంది.

ఉదాహరణ:

పెళ్లి అయిన యువజంట: అంకుర్ యొక్క ఉదాహరణను కొనసాగిద్దాం. తన కంపెనీలో మూడు సంవత్సరాల పాటు పని చేసిన తరువాత అతడు కవితను వివాహం చేసుకున్నాడు. ఆమె ఒక ప్రయివేటు పాఠశాలలో టీచర్. కుటుంబంలోని ఇద్దరు భాగస్వాములు సంపాదించడం ద్వారా రెండు ఆదాయాలున్న కుటుంబానికి అంకుర్ మరియు కవితలు ఉదాహరణ. అంకుర్ ఆకారణంగా మరణించినప్పటికీ, కవితకు ఆర్థికంగా పూర్తిస్థాయిలో నష్టం వాటిల్లదు, ఎందుకంటే కవిత కూడా తను సొంతంగా సంపాదించగల పరిస్థితిలో ఉంది కాబట్టి.

ఇలాంటి దశలో, ముందుగా మరణం సంభవించినా, గాయం కారణంగా అంగవైకల్యం, దీర్ఘకాలిక అస్వస్థతవంటి పరిస్థితుల్లో, ఆర్థికపరమైన సంరక్షణ అంకుర్ మరియు కవితల యొక్క ప్రధాన అవసరం. వీరిలో ఒకరు మరణించినా, బీమా చేసిన మొత్తం, మరియు వారి యొక్క వ్యక్తిగత ఆదాయం, మిగిలిన భాగస్వామికి మద్దతుగా ఉంటుంది. భార్యభర్తలు వ్యక్తిగత జీవితబీమా పాలసీలను కొనుగోలు చేయడంతోపాటు మిగిలిన అదనపు మొత్తాలను దీర్ఘకాలంలో వారి యొక్క పెట్టుబడులు పెరగడానికి మ్యూచువల్ ఫండ్లు లేదా యూనిట్ ఆధారిత బీమా పథకాల్లో పెట్టుబడులు పెట్టాల్సి ఉంటుంది.

B4 పిల్లలున్న యువ జంట

ఈ దశలో, పిల్లలు పుట్టడంతో వ్యక్తుల యొక్క బాధ్యతలు పెరుగుతాయి. ఈ దశను రెండు రకాలుగా వర్గీకరించవచ్చు. రెండు ఆదాయాలున్న కుటుంబం - ఇక్కడ తల్లిదండ్రులు ఇద్దరూ సంపాదిస్తూ ఉన్నారు. తల్లిదండ్రుల్లో ఎవరైనా ఒకరు హఠాత్తుగా మరణిస్తే, కుటుంబానికి ఆదాయపరంగా జరిగే నష్టం తక్కువే కానీ, ఆదాయ సంరక్షణ ఎంతో ముఖ్యమైనది. తల్లిదండ్రులిద్దరికీ వ్యక్తిగత టర్మ్ లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ ను సరైనదిగా ప్రతిపాదించవచ్చు, తద్వారా కుటుంబంలోని ఒక భాగస్వామి మరణించినా, కోల్పోయే ఆదాయాన్ని భర్తీ చేసే మొత్తాన్ని బీమా ద్వారా పొందుతారు.

కుటుంబ సభ్యులిద్దరూ సంపాదించడం కారణంగా ఇలాంటి కుటుంబాల్లో పెట్టుబడి సామర్థ్యం ఎక్కువగా ఉంటుంది. ఇలాంటి కుటుంబాల్లో పిల్లల యొక్క భవిష్యత్తుకు సంబంధించిన పెట్టుబడులకు ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఉంటుంది. ఆదాయ సంరక్షణ పథకాలను తీసుకున్న తరువాత సరైన పిల్లల పెట్టుబడి పథకాలను ఇలాంటి వారికి ప్రతిపాదించాల్సి ఉంటుంది. ఈ దశలో భార్యభర్తలు మరియు పిల్లలకు కవర్ అయ్యే విధంగా ఉండే ఫ్యామిలీ ఫ్లోటర్ హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ ను ప్రతిపాదించడం సమంజసంగా ఉంటుంది.

అదే విధంగా వారు తమ యొక్క రిటైర్మెంట్ ప్లాన్ కు సంబంధించి చిన్న మొత్తాన్ని పొదుపు చేయడం కూడా ప్రారంభించాలి, ఈ మొత్తాన్ని తరువాత గణనీయంగా పెంచుకోవచ్చు.

ఒకే ఆదాయం ఉండే కుటుంబం ` ఇలాంటి కుటుంబాల్లో ఆదాయ సంరక్షణ ఎంతో ముఖ్యమైనది.

కుటుంబంలో ఆదాయాన్ని కల్పించే వ్యక్తి మరణించడం వల్ల కుటుంబంలో తీవ్రమైన ఆర్థిక ఇబ్బందులు తలెత్తకుండా ఉండేందుకు సరైన టర్మ్ జీవిత బీమా పథకాన్ని ప్రతిపాదించాల్సి ఉంటుంది.

కుటుంబంలో సంపాదించే వ్యక్తి మరణించినా, పొందే బీమా మొత్తం, కుటుంబం హుందాగా జీవించడానికి సాయపడుతుంది, అదేవిధంగా పిల్లల యొక్క చదువులపైనా ఎలాంటి ప్రభావం పడదు. ఆదాయ సంరక్షణ మార్గాలపై దృష్టి సారించిన తరువాత, పిల్లల యొక్క పెట్టుబడి పథకాలకు ప్రాధాన్యత ఇవ్వాలి.

ఈ దశలో భార్యభర్తలు మరియు పిల్లలకు కవర్ అయ్యే విధంగా ఉండే ఫ్యామిలీ ఫ్లోటర్ హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ ను ప్రతిపాదించడం సమంజసంగా ఉంటుంది.

ఉదాహరణ

పెళ్ల పిల్లలున్న యువ జంట

పెళ్లయిన రెండేళ్లకు అంకుర్ మరియు కవితకు ఒక ఆడపిల్ల పుట్టింది. ఆ బాలిక సంరక్షణ బాధ్యతలు చేపట్టడం కోసం కవిత తన ఉద్యోగాన్ని విడిచిపెట్టింది. ఈ దశలో కవిత ఉద్యోగం చేయకపోవడంతో కుటుంబం యొక్క ఆదాయం తగ్గిపోయింది, అదేసమయంలో, ఆడ పిల్ల పుట్టడం వల్ల కుటుంబం యొక్క ఖర్చులు పెరిగాయి. కనుక ఈ సమయంలో కుటుంబం యొక్క ఆదాయ సంరక్షణ అవసరాలు గణనీయంగా పెరిగాయి. ఈ సమయంలో తనకున్న టర్మ్ ఇన్సూరెన్స్ కవర్ను మరింత పెంచుకోవాలని అంకుర్కు సలహా ఇవ్వవచ్చు. తన కుమార్తె యొక్క చదువు మరియు వివాహ ఖర్చుల కొరకు చైల్డ్ ఇన్వెస్ట్ మెంట్ ప్లాన్లో అతడు పెట్టుబడి పెట్టడం ప్రారంభించవచ్చు. అంకుర్ తనకు, కవిత మరియు తన యొక్క కుమార్తెకు కవర్ అయ్యేవిధంగా ఫ్యామిలీ ప్లోటర్ హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ను కూడా కొనవచ్చు, అదేవిధంగా తరువాత కాలంలో వచ్చే రిటైర్మెంట్ ప్లాన్కు సంబంధించి చిన్న మొత్తాన్ని పొదుపు చేయడం కూడా అతడు ప్రారంభించాల్సి ఉంటుంది.

గమనించ వలసిన అంశం :

పిల్లల యొక్క ఎడ్యుకేషన్ ప్లానింగ్

అంకుర్ ఎంచుకున్న పిల్లల యొక్క చదువుకు అయ్యే ఖర్చును బీమా ఏజెంట్ పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

అంకుర్ యొక్క కుమార్తె ఉన్నత చదువులో చేరే సమయాన్ని ఆధారంగా చేసుకొని విద్యా ద్రవోల్పణాన్ని లెక్కించాలి, మరియు ఏజెంట్ ఆ సమయానికి అవసరమయ్యే మొత్తాన్ని లెక్కించగలగాలి. తరువాత, సహేతుకమైన ప్రతిఫలం రేటును (Reasonable rate of Return ను) ఊహించగలగాలి, ఎడ్యుకేషన్ ఫండ్ ఏర్పరచడం కోసం పెట్టుబడి పెట్టాల్సిన నెలవారీ మొత్తాన్ని ఏజెంట్ తెలుసుకోవాలి.

దీనికి అనుగుణంగా అంకుర్ తన కుమార్తె యొక్క చదువు కోసం చైల్డ్ ఎడ్యుకేషన్ ప్లాన్లో నియమితానుసారంగా పెట్టుబడి పెట్టడం ప్రారంభించాలి.

B5 పెళ్లె పెద్ద వయస్సు గల పిల్లలున్న వారు

తల్లిదండ్రులకు ఈ దశలో తమ పిల్లల యొక్క పై చదువులు మరియు వివాహానికి సంబంధించిన ఆర్థిక బాధ్యతలుంటాయి. తమ ఉద్యోగ జీవితంలో గణనీయమైన అనుభవం మరియు పురోగతి సాధించడం ద్వారా గతంతో పోలిస్తే జంట యొక్క ఆదాయంగా కూడా ఎక్కువగా ఉండే అవకాశం ఉంటుంది. ఈ దశలో, పిల్లల యొక్క భవిష్యత్ అవసరాల కోసం గణనీయమైన మొత్తాన్ని ఇప్పటికే పెట్టుబడి పెట్టడం వల్ల తల్లిదండ్రుల్లో ఎవరైనా అకాలంగా మరణించినా, పిల్లల యొక్క సంరక్షణ అవసరం గతంతో పోలిస్తే, తక్కువగా ఉంటుంది. అయితే తాము పెడుతున్న పెట్టుబడులు పిల్లల యొక్క ఉన్నత చదువులు మరియు వారి యొక్క వివాహానికి సరిపోతాయా లేదా అని వారు సమీక్షించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

తమ పిల్లల యొక్క ఉన్నత విద్య మరియు వివాహానికి సంబంధించి గణనీయమైన మొత్తాన్ని ఇప్పటికే పెట్టుబడిగా పెట్టడం వల్ల, ఈ దశలో తమ యొక్క రిటైర్మెంట్ ఫండ్ కు సంబంధించి చేయవలసిన పెట్టుబడులపైనా దృష్టి సారించాల్సి ఉంటుంది. ఇప్పుడు వారు తమ యొక్క రిటైర్మెంట్ ఫండ్ లో పెట్టే పెట్టుబడులను పెంచవచ్చు. జంట యొక్క వయస్సు పెరుగుతుండటంతో, అస్వస్థతకు గురికావడం, వ్యాధులు సంక్రమించడం ఎక్కువగా ఉంటుంది, కనుక వారు తమ యొక్క హెల్త్ కవర్ ను పెంచడంపైనా దృష్టి సారించాలి.

ఉదాహరణ

పెళ్లె, పెద్ద వయస్సు గల పిల్లలు ఉన్న వారు

ఇప్పుడు అంకుర్ వయస్సు 48 సంవత్సరాలు మరియు అతని కుమారుడు మరియు కుమార్తె పెరిగి పెద్దవారు అయ్యారు. అతని కుమార్తె దంత వైద్య నిపుణురాలు కావడానికి మెడికల్ కాలేజీలో చేరింది మరియు అతని కుమారుడు ఇంజనీరింగ్ కోర్సులో చేరాడు. అంకుర్ తండ్రి రిటైర్ అయ్యాడు మరియు ఆయన పెన్షన్ పొందుతున్నాడు, ఇది ఆయనకు, ఆయన భార్య అవసరాలకు సరిపోతుంది. ఈ దశలో అంకుర్ యొక్క రిస్క్ లక్షణం గణనీయంగా తగ్గిపోయింది, దీంతో అతడు నెమ్మదిగా ఎక్కువ రిస్క్ ఉండే ఈక్విటీలు మొదలైన వాటి నుండి తక్కువ రిస్క్ ఉండే డిపాజిట్లు వైపునకు తన పెట్టుబడులను మళ్లించడం మొదలు పెట్టాడు, ఎందుకంటే రాబోయే రోజుల్లో తన పిల్లల ఉన్నతచదువులు మరియు వివాహం కొరకు గ్యారెంటీ ఉన్న నిధులు అతనికి అవసరం ఉన్నాయి కనుక. అతడు తన రిటైర్మెంట్ తరువాత అవసరం అయ్యే నిధులపై కూడా మరింత దృష్టిని సారించాలి. అంకుర్ తన కుటుంబం యొక్క హెల్త్ కవర్ యొక్క ఫ్లోటర్ ను కూడా పెంచాలి.

B 6 ప్రి రిటైర్మెంట్

ఈ సమయానికి అతని యొక్క పిల్లలు ఉన్నత చదువులు పూర్తి చేసుకొని, వివాహాలు కూడా చేసుకున్నారు. మరియు ఆర్థికంగా స్వాతంత్ర్యాన్ని కలిగి ఉన్నారు. వారు తమ కెరీర్లో ఉన్నతస్థాయిలో ఉండటంతో, ఈ దశలో వారి యొక్క ఆదాయం చాలా ఎక్కువగా ఉంటుంది.

మిగిలిన అన్ని అవసరాలు తీరడంతో ఈ దశలో రిటైర్మెంట్ ఫండ్ మరియు ఆరోగ్య సంరక్షణపై మొత్తం దృష్టి మళ్లబడుతుంది. రిటైర్మెంట్ తరువాత, ఆ జంటకు ప్రధానంగా, రోజువారీ ఆర్థిక ఖర్చులు, రెగ్యులర్గా ఉండే హెల్త్ చెక్‌ప్ల ఖర్చులు, ఆసుపత్రి పాలైతే అయ్యే ఖర్చులు మరియు ఇతర వైద్య ఖర్చులకు డబ్బు సమకూరడం లాంటివి సమస్యకరంగా ఉండేవి. ఇప్పటికే పెట్టిన రిటైర్మెంట్ ఫండ్ నిధులు ఖర్చులకు సరిపోతున్నాయా లేదా అన్న విషయాన్ని గమనించి మరియు ఏదైనా మార్పులు చేయాల్సిన అవసరం ఉందా అన్న విషయాన్ని తెలుసుకునేందుకు బీమా ఏజెంట్‌ను సంప్రదించాలి.. హెల్త్ కవర్ సరిపడినంత ఉన్నదా లేదా అన్న విషయాన్ని కూడా ఆ జంట సమీక్షించాలి.

ఉదాహరణ

రిటైర్మెంట్ ముందు దశ

ఈ దశలో అంకుర్ యొక్క పిల్లలు సర్వస్వతంత్రులు అయ్యారు. అంకుర్ యొక్క కుమార్తె డెంటిస్ట్ అయింది మరియు ఆమె సొంతంగా క్లినిక్ నడుపుతోంది. ఇటీవలే ఆమె ఒక కంటి వైద్యుడిని వివాహమాడి స్థిరపడింది. అంకుర్ యొక్క కుమారుడు ఒక ప్రముఖ బహుళజాతి సంస్థలో సాఫ్ట్ వేర్ ఇంజనీర్‌గా పనిచేస్తున్నాడు. అతనికి కూడా వివాహమైంది, అంకుర్ యొక్క తల్లిదండ్రులు మరణించారు, వారి ద్వారా ఒక ఎస్టేట్ సంక్రమించింది.

ఈ దశలో, ఇతర అన్ని రకాల అవసరాలు తీరిపోవడంతో అంకుర్ తన యొక్క రిటైర్మెంట్ నిధులపై దృష్టి కేంద్రీకరించాడు. అంకుర్ తన యొక్క ఏజెంట్‌ను కలిసి ఇప్పటి వరకు ఉన్న రిటైర్మెంట్ ఫండ్ యొక్క పనితీరును మరియు ఎలాంటి మార్పులైనా చేపట్టాలా అన్న విషయాన్ని చర్చించాడు.

ఈ దశలో ఏదైనా రిస్క్ తీసుకుంటే మిగిలిన జీవితం మొత్తం కొరకు ఆదాయాన్ని అందించడం కోసం ఏర్పాటు చేసుకున్న రిటైర్మెంట్ ఫండ్ విలువ తగ్గిపోతుంది కనుక, అతని యొక్క ఈక్విటీ పోర్టుఫోలియోలో ఉన్న చిన్న మొత్తాన్ని తక్కువ రిస్క్ ఉండే పెట్టుబడుల్లోకి మార్చమని ఏజెంట్ అతనికి సలహా ఇచ్చాల్సింది.

అతనికి ఉన్న ఫ్యామిలీ హెల్త్ కవర్ సరిపోతుందో లేదో సమీక్షించమని అంకుర్ బీమా ఏజెంట్ను సంప్రదిస్తాడు.

B7 రిటైర్మెంట్

ఈ దశలో, తాము పనిచేసిన కాలంలో పెట్టిన పెట్టుబడుల నుంచి వచ్చే ప్రతిఫలాల్, వ్యక్తులు లేదా జంట యొక్క పరిమిత ఆదాయంగా ఏర్పడుతుంది. వేతనం పొందే ఉద్యోగుల విషయంలో, వారి యొక్క నెలవారీ ఆదాయం ఆగిపోతుంది. వారి యొక్క పెట్టుబడుల ద్వారా వచ్చే ప్రతిఫలాలు, వారి యొక్క ఆర్థిక రుణాల కంటే తక్కువగా ఉంటే, ఈ దశలో వారు ఖర్చు చేసేది చాలా తక్కువగా ఉంటుంది. బీమా కంపెనీ నుండి యాన్యుటీ ప్లాన్ను కొనుగోలు చేసేందుకు వ్యక్తులు తమ యొక్క రిటైర్మెంట్ ఫండ్, ఉద్యోగి లాభాల మొత్తం అయిన ప్రోవిడెంట్ ఫండ్, గ్రాట్యుటీ, సెలవులను విక్రయించుకోవడం ద్వారా వచ్చే మొత్తాలను వినియోగించుకోవచ్చు. తదుపరి, జీవితాంతం అయ్యే ఖర్చుల నిమిత్తం ఈ యాన్యుటీ ప్లాను నెలవారీగా క్రమం తప్పకుండా ఆదాయాన్ని అందిస్తుంది. వ్యక్తులు ఎక్కువగా అస్వస్థతకు గురికావడం, జబ్బుల బారిన పడే దశ కూడా ఇదే. జంట యొక్క ఆరోగ్య సంరక్షణ అవసరాలు సరిపడా ఉన్నాయా లేదా అన్న అంశాన్ని వ్యక్తులు సమీక్షించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

స్వయం ఉపాధి పొందే వ్యక్తులు మరియు వ్యాపారవేత్తలకు నిర్దిష్టమైన రిటైర్మెంట్ వయస్సు ఉండదు.

మిగిలిన జీవితకాలంలో అయ్యే ఖర్చులకు సరిపడిన మొత్తంలో రిటైర్మెంట్ ఫండ్ ఏర్పడిందని, వారు, వారి యొక్క బీమా ఏజెంట్ విశ్వసించినట్లయితే, వారు రిటైర్మెంట్ తీసుకోవచ్చు. రిటైర్మెంట్ ఫండ్తో వారు బీమా కంపెనీ నుండి యాన్యుటీ ప్లాన్ను కొనుగోలు చేయవచ్చు. తద్వారా వారు తమ ఖర్చుల నిమిత్తం నెలవారీగా ఆదాయాన్ని పొందవచ్చు.

కానీ, రిటైర్మెంట్ ఫండ్, రిటైర్మెంట్ తరువాత అయ్యే ఖర్చులను తీర్చలేక పోవచ్చని వ్యక్తులు లేదా బీమా ఏజెంట్ విశ్వసించినట్లయితే, సరిపడినంత రిటైర్మెంట్ ఫండ్ ఏర్పడే వరకు వ్యాపారవేత్త తన వ్యాపారంలో కొనసాగాలి, అదేవిధంగా, స్వయం ఉపాధి పొందే నిపుణులు తమ వృత్తిలో కొనసాగాలి.

ఈ మొత్తం పోగైన తరువాత, రిటైర్మెంట్ తరువాత అయ్యే ఖర్చుల నిమిత్తం, రిటైర్మెంట్ ఫండ్ను బీమా కంపెనీ నుండి యాన్యుటీ ప్లాన్ను పొందేందుకు ఉపయోగించవచ్చు. తమ ఆరోగ్య సంరక్షణ అవసరాలు తీర్చే విధంగా ఆరోగ్య పథకాలు ఉన్నాయో లేదోనని వ్యక్తులు, ఈ దశలో సమీక్షించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

ఉదాహరణ

అంకుర్ మరియు కవితలు తాము పనిచేసే సమయంలో జీవిత బీమా ఏజెంట్ సాయంతో రిటైర్మెంట్ ఫండ్ కు ప్లాన్ చేసి దానిలో పెట్టుబడులు పెట్టారు. దీని ఫలితంగా, రిటైర్మెంట్ తరువాత కాలంలో వారు జీవించడానికి అయ్యే ఖర్చుల నిమిత్తం యాన్యుటీ ప్లాన్ ద్వారా సరిపడినంత నెలవారీ ఆదాయాన్ని పొందుతున్నారు. రిటైర్మెంట్ అయిన తరువాత కూడా అంకుర్ మరియు కవితలు తన జీవన ప్రమాణాల స్థాయిలో ఎలాంటి రాజీ పడలేదు. ఆరోగ్య సంరక్షణ అవసరాల నిమిత్తం హెల్త్ కవర్ సరిపడినంత ఉండా, లేదా అన్న విషయాన్ని తెలుసుకునేందుకు వారు బీమా ఏజెంట్ ను సైతం సంప్రదించారు. ఎంతో విజయవంతంగా, బాధ్యతాయుతంగా తమ యొక్క ఉద్యోగ జీవితాన్ని గడిపిన వారు, ఇప్పుడు తమ మనమళ్లతో కాలం గడుపుతూ ఎంతో ఆనందిస్తున్నారు.

B8 సంక్షేపంగా...

సాధారణంగా జీవితకాలంలో, ఖాతాదారులందరికీ రెండు ప్రాథమిక అవసరాలు. సంరక్షణ మరియు పెట్టుబడి అనేవి ఉంటాయని మనం చూశాం. ఈ అవసరాలు వ్యక్తి యొక్క జీవితకాలంలో మార్పు చెందుతుంటాయన్న విషయాన్ని గుర్తుపెట్టుకోవాలి.

వ్యక్తుల యొక్క జీవిత దశలో అవసరాలు రకరకాలుగా ఈ క్రింది విధంగా ఉంటాయి.

| జీవిత దశ | వ్యక్తి యొక్క అవసరాలు |
|-----------------|---|
| బాల్యము | <p><u>పెద్దవారి అవసరం :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • తల్లిదండ్రులు / సంరక్షకులు హఠాత్తుగా మరణిస్తే పిల్లల ఆర్థిక అవసరాలు సురక్షితంగా ఉండేటట్టు చూడడం; • విద్య, వివాహం మొదలైన పిల్లల యొక్క భవిష్యత్ అవసరాలకు నిధులను ఏర్పాటు చేయడం |
| పెళ్ళికాని యువత | <p><u>సంరక్షణ అవసరాలు :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • తమకు జీవిత బీమా తీసుకోవడం ద్వారా అకాలమరణం, అంగ వైకల్యం మొదలైనవి సంభవించినప్పుడు కుటుంబానికి రక్షణ కల్పించ బడటం. • ఆధారపడ్డ తల్లిదండ్రులకు ఆరోగ్య సంరక్షణ (ఒకవేళ ఇంతవరకూ తీసుకోనట్లయితే) • స్వల్ప వ్యవధి అవసరాలైన వివాహము, ఇల్లు మొదలైనవి మరియు, దీర్ఘకాలిక అవసరాలైన రిటైర్మెంట్ వంటి వాటికి పొదుపు చేయడం |

| | |
|---|--|
| <p>పెళ్ళయి పిల్లలున్న యువత</p> | <p>సంరక్షణ అవసరాలు :</p> <ul style="list-style-type: none"> • భార్యాభర్తలిద్దరికీ మరణానికి సంబంధించి జీవితబీమా • పిల్లలయొక్క భవిష్యత్ ఖర్చులైన విద్య, వివాహం మొదలైన వాటికి నిధులు సమకూర్చడం; • భార్యాభర్తలు మరియు పిల్లలు మొత్తం కవరయ్యే విధంగా ఉండే ఫ్యామిలీ ప్లోటర్ హెల్త్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్; • రిటైర్మెంట్ ప్లాన్ కు సంబంధించి చిన్న మొత్తం, తరువాత పెంచుకోవడానికి ఉపయుక్తంగా |
| <p>పెళ్ళయి పెద్ద వయసు గల పిల్లలున్నవారు</p> | <p>సంరక్షణ అవసరాలు :</p> <ul style="list-style-type: none"> • కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని అందించే వ్యక్తి యొక్క హఠాన్మరణం నుండి కుటుంబానికి ఆర్థిక సంరక్షణ • పిల్లలయొక్క భవిష్యత్ ఖర్చులైన విద్య, వివాహం మొదలైన వాటికి నిధులు సమకూర్చడం; • రిటైర్మెంట్ ప్లాన్ సంబంధించి పెట్టుబడులను పెంచడం; • వయస్సు పెరగడం తో హెల్త్ కవర్ ను పెంచడం |
| <p>ప్రి-రిటైర్మెంట్</p> | <ul style="list-style-type: none"> • రిటైర్మెంట్ కొరకు పెట్టుబడి పెట్టడం • ఆదాయాన్ని సంరక్షించే కవర్ • పిల్లలకు వారసత్వంగా ఆస్తిని అందించడం • హెల్త్ కవర్ ప్లాన్ సరిపడినంత ఉందా లేదా అన్న విషయాన్ని సమీక్షించడం |
| <p>రిటైర్మెంట్</p> | <ul style="list-style-type: none"> • రిటైర్మెంట్ తరువాత సరిపడినంత రెగ్యులర్ ఆదాయం ఉండే విధంగా తెలివిగా పెట్టుబడి పెట్టడం • హెల్త్ కవర్ సరిపడినంత ఉందా, లేదా సమీక్షించుకోవడం • ఎస్టీట్/ వారసత్వ ఆదాయానికి ప్లానింగ్ చేయడం |

అవగాహన పెంచుకోవడం కోసం చేయవలసిన పని

తమ యొక్క జీవితచక్రంలో ఈ దశలో ఉన్న జంటను కలవండి

1. అప్పుడే పెళ్లి చేసుకొని, పిల్లలు లేని జంట

2. పిల్లలున్న యువ జంట

ప్రతి జంటతో మాట్లాడి వారి యొక్క విభిన్న అవసరాలకు సంబంధించిన సమాచారాన్ని సేకరించి, ఒక జాబితాగా రూపొందించండి. ఈ రెండు జంటల యొక్క అవసరాలు ఒకేవిధంగా ఉన్నాయో లేదో గమనించండి.

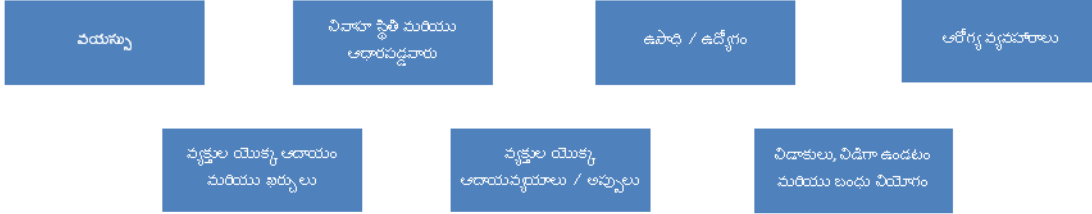
ప్రశ్న 9.1

సాధారణ జీవిత చక్రంలో దిగువ జీవిత దశలకు సంబంధించిన విభిన్న అవసరాలు ఏమిటి?

1. అప్పుడే పెళ్లి చేసుకొని పిల్లలు కలిగి ఉన్న వారు.
2. పెళ్లి చేసుకొని, పెద్దవయసుగల పిల్లలున్నవారు.

C. జీవిత దశలపై ప్రభావం చూపే కారకాలు

ప్రతి ఖాతాదారుడు పై సెక్షన్లో పేర్కొన్న అన్నిదశలను దాటుకొని ముందుకు వెళ్లలేకపోవచ్చు. ఈ జీవితదశలపై అనేక రకాల కారకాలు ప్రభావాన్ని చూపుతాయి. ముఖ్యమైనవి ఈ క్రింది విధంగా ఉంటాయి:



C1 వయస్సు

తక్కువ వయస్సు ఉన్న వారికి తక్కువ బాధ్యతలు ఉంటాయి. ఆ వ్యక్తి వయస్సులో పెద్దవాడు అయి చదువు పూర్తి చేసుకొని ఉద్యోగంగా మారతాడు. క్రొత్త బాధ్యతల కారణంగా అంటే వివాహం, కుటుంబం కారణంగా అతని యొక్క సంరక్షణ అవసరాలు పెరుగుతాయి.

C2 వివాహ స్థితి మరియు ఆధారపడ్డవారు

వ్యక్తులు వివాహం చేసుకున్న తరువాత కుటుంబాన్ని ప్రారంభిస్తారు, వారి యొక్క బాధ్యతలు పెరుగుతాయి మరియు వారు తమ కుటుంబానికి రక్షణ కల్పించాలని అనుకుంటారు. వారు ఇల్లు, కారు కొనడం మరియు వార్షిక విహార యాత్రలకు వెళ్లడం వంటి వాటి గురించి కూడా ఆలోచిస్తారు. ఇవన్నీ కూడా అతని యొక్క ఆర్థిక రుణాలను

పెంచుతాయి. ఈవిధంగా బాధ్యతలు మరియు రుణాలు పెరగడంతో వివాహం తరువాత వ్యక్తులకు సంరక్షణ అవసరాలు మరింత ముఖ్యంగా మారతాయి.

C3 ఉపాధి

వ్యక్తుల యొక్క ఉద్యోగ, ఉపాధి స్థితులు, వారి యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక మరియు పెట్టుబడి సామర్థ్యాన్ని ప్రభావితం చేస్తాయి. ఒక వ్యక్తి ఉపాధి ఈ క్రింది విధంగా ఉండవచ్చు.

పబ్లిక్ సెక్టార్ ఉద్యోగి (ప్రభుత్వ రంగ ఉద్యోగి)

ప్రైవేటు రంగ ఉద్యోగి,

స్వయం ఉపాధి పొందుతున్న వ్యక్తి.

వీటికి అదనంగా, కొంత మంది వ్యక్తులు స్వల్పకాలిక ప్రొఫెషనల్ కెరీర్ లో (ప్రోఫెషనల్ స్పోర్ట్స్ మెన్వంటి వాటిలో) ఉండవచ్చు, లేదా నిరుద్యోగులుగా గానీ ఉండవచ్చు.

C3A ప్రభుత్వ రంగ ఉద్యోగి

ఒకవేళ వ్యక్తి ప్రభుత్వ రంగ సంస్థల్లో పనిచేస్తున్నట్లయితే, జీవిత బీమా, పెన్షన్ ప్లాన్లు మరియు ఇతర వైద్య సంబంధ ప్లాన్ల యొక్క అవసరాలు పెద్దగా ఉండవు. దీనికి కారణం, పబ్లిక్ సెక్టార్ తన యొక్క ఉద్యోగుల ప్రోవిడెంట్ ఫండ్, పెన్షన్ ఫండ్ మరియు రిటైర్మెంట్ బెనిఫిట్ స్కీంల క్రింద గ్రాంటుటీటీలకు చెల్లింపులు జరుపుతుంది. ప్రభుత్వ రంగ ఉద్యోగులకు వ్యక్తిగత జీవిత బీమాతోపాటు కుటుంబం మొత్తానికి వైద్య బీమా కల్పించబడుతుంది.

C3B ప్రైవేటు రంగ ఉద్యోగి

ప్రైవేటు రంగ సంస్థల్లో పనిచేసే ఉద్యోగులకు పెన్షన్ ప్లాన్, జీవితబీమా ప్లాన్ మరియు ఆరోగ్య బీమా మొదలైన వాటి యొక్క అవసరం ఎక్కువగా ఉంటుంది. చాలా ప్రైవేటు రంగ సంస్థ యజమానులు తమ ఉద్యోగులకు గ్రాంటుటీటీ మరియు ప్రోవిడెంట్ ఫండ్ వంటి సౌలభ్యాలను కల్పిస్తుంటారు, చాలా మందికి పెన్షన్ సదుపాయాలు ఉండవు. కొన్ని సంస్థలు ఉద్యోగులకు వ్యక్తిగత జీవిత బీమాతోపాటు కుటుంబం మొత్తానికి వైద్య బీమా కల్పిస్తాయి. కొన్ని కంపెనీలు ప్రీమియం లో కొంత మొత్తాన్ని ఉద్యోగులు చెల్లించే ఆప్షన్ ఇస్తాయి. అయితే కొన్ని కంపెనీలు ఇలాంటి బెనిఫిట్లను అందించవు. దీనితో ఉద్యోగులు తమ సొంత ఏర్పాట్లు చేసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

C3Cస్వయం ఉపాధి

స్వయం ఉపాధి ఉన్న వ్యక్తులు రెండు ముఖ్యమైన విషయాలను పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి:

స్వయం ఉపాధి కలిగి ఉండే వ్యక్తులకు అస్థిర ఆదాయం ఉంటుంది మరియు వారే కుటుంబానికి అవసరమైన మొత్తం ఆదాయాన్ని సమకూరుస్తుంటారు. స్వయం ఉపాధి ఉన్న వారికి జీవిత బీమా అవసరం ఎక్కువగా ఉంటుంది. ఈ అవసరం తీరిన తరువాత, ఇతర అవసరాలైన పిల్లల పెట్టుబడి పథకాలు మరియు రిటైర్మెంట్ ప్లాన్లపై వారి యొక్క దృష్టి మళ్లబడుతుంది.

C3D తక్కువ కాలం కెరీర్ ఉండే వ్యక్తులు

కొంత మంది వ్యక్తులకు అతి తక్కువ సంపాదన కాలం ఉంటుంది. సినిమా మరియు టెలివిజన్ నటీనటులు, క్రీడాకారులు మరియు వృత్తిపరమైన కళాకారులు మొదలైనవారు ఈ కేటగిరీ లోకి వస్తారు. సాధారణంగా వీరు సంపాదించే కాలపరిమితి, 5, 10 లేదా 15 సంవత్సరాలు పాటు ఉంటుంది. ఈ కాలంలో వారు తమ సామర్థ్యపు ఉన్నత స్థాయికి చేరుకున్నప్పుడు వృత్తిపరమైన ఫీజు రూపంలో పెద్ద మొత్తాలను సంపాదిస్తారు. అత్యున్నత సంపాదనస్థాయి దాటిపోయిన తరువాత వారి యొక్క ఆదాయం క్రమేపీ తగ్గిపోయి, చివరికి పూర్తిగా ఆగిపోతుంది. ఈ కేటగిరీకి చెందిన వ్యక్తులు, వారు గరిష్టంగా సంపాదించే సంవత్సరాల్లో భవిష్యత్తు కోసం అకాల మరణం లేదా అంగవైకల్యం మొదలైన రిస్క్ ల కొరకు ఆదాయ సంరక్షణ చర్యలు చేపట్టాలి. ఈ కాలంలో సంపాదించే ఆదాయాన్ని మిగిలిన కాలానికి మరియు రిటైర్మెంట్ తీసుకున్న తరువాత రెగ్యులర్ గా ఆదాయాన్ని అందించే విధంగా పెట్టుబడి పెట్టాల్సి ఉంటుంది.

C3E నిరుద్యోగం

వ్యక్తి యొక్క జీవితంలో నిరుద్యోగం అనేది ఎప్పుడైనా సంభవించవచ్చు. ఆర్థిక పరిస్థితుల వల్ల లేదా అనారోగ్యం కారణంగా వేతనం పొందే వారికి, స్వయం ఉపాధి పొందే వారికి కూడా ఇది జరగవచ్చు.

ఒక వ్యక్తి తన ఉద్యోగాన్ని కోల్పోతే, దాని యొక్క ప్రభావం, అతని యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళికపై తీవ్రంగా పడుతుంది. ఎందుకంటే, కుటుంబానికి కావల్సిన ఇల్లు, ఆహారం మొదలైన ప్రాథమిక వసతులను కల్పించడం వంటివి అతని యొక్క ప్రాధాన్యతలుగా మారతాయి, అతని యొక్క దృష్టి వీటిపైనే కేంద్రీకృతం అవుతుంది. దీర్ఘకాలిక నిరుద్యోగం కారణంగా, వ్యక్తులు తమ యొక్క పెట్టుబడులు మరియు పాలసీలకు సంబంధించిన రెగ్యులర్ ప్రీమియం చెల్లింపులను జరపలేరు. దీని కారణంగా పాలసీ మరుగున పడిపోతుంది.

ఇలాంటి సందర్భాల్లో, వారు తిరిగి ఉద్యోగం పొందిన తరువాత పాలసీలను పునరుద్ధరించేందుకు ప్రయత్నించవచ్చు. లేదా పాలసీని పెయిడ్ అప్ పాలసీగా మార్చవచ్చు. పాలసీని సరెండర్ చేయడం మరొక పద్ధతి.

వ్యక్తులు ఎంతో ముందస్తుగా ప్రణాళిక రచించాల్సిన దశ ఇదేనని మీరు గమనించవచ్చు. ఈ దశలో వారు బీమా ప్రీమియం చెల్లించలేని స్థితిలో ఉంటారు. స్వల్పకాలిక ఖర్చుల నిమిత్తం వారు అత్యవసర నిధిని ఏర్పాటు చేసుకోవాలి.

C4 ఆరోగ్య వ్యవహారాలు

వ్యక్తుల యొక్క వయస్సు పెరుగుతున్న కొద్దీ, జీవించే కాలం తగ్గడం మరియు ఆరోగ్య సంరక్షణ తగ్గడం వంటి ఆరోగ్య రిస్క్ పెరుగుతుంది. వయస్సుతో సంబంధం లేకుండా వ్యక్తులు నిరవధికంగా అనారోగ్యం పాలయ్యే సందర్భాలు కూడా ఉంటాయి. ఒకవేళ బీమా కంపెనీ ఇలాంటి రిస్క్ లను స్వీకరిస్తే, నియమనిబంధనలు మార్చి అంగీకరించడం లేదా ఎక్కువ ప్రీమియంను వసూలు చేయడం చేస్తాయి.

C5 వ్యక్తుల యొక్క ఆదాయం మరియు ఖర్చులు

ప్రతి వ్యక్తి యొక్క జీవన విధానం మరియు అలవాట్లు ఆధారంగా ఆదాయం మరియు ఖర్చుల సరళి భిన్నంగా ఉంటుంది. ఆహారం, దుస్తులు, నివాసం, ఖాళీ సమయాల్లో కార్యకలాపాలకు అయ్యే వ్యయాన్ని ఖర్చుగా చెప్పవచ్చు. వ్యక్తులు తిరిగి చెల్లించాల్సిన ఇంటి రుణం, కారు రుణం మొదలైనవి కూడా ఇందులో చేరి ఉంటాయి. ఆర్థిక ప్రణాళిక నిమిత్తం వ్యక్తులు, తమ యొక్క అన్ని రకాల ఖర్చులు పోను కొంత అదనపు ఆదాయాన్ని కలిగి ఉండాలి.

అయితే, ఒకవేళ ఖర్చు ఆదాయాన్ని మించి ఉంటే, ఫలితంగా అప్పు ఏర్పడుతుంది, ఇలాంటి దశలో ఆ వ్యక్తులకు పెట్టుబడి పెట్టే సామర్థ్యం శూన్యంగా ఉంటుంది.

C6 వ్యక్తుల యొక్క ఆదాయ,వ్యయాలు

వ్యక్తులు తమ సొంతానికి కలిగి ఉండే వాటిని ఆస్తులు అని అంటారు, వారు చెల్లించాల్సిన సొమ్మును రుణాలు అని అంటారు. పొదుపు చేయడం ద్వారా, వారసత్వంగా లేదా వాణిజ్య కార్యకలాపాల ద్వారా వ్యక్తులు ఆదాయాన్ని పొందవచ్చు. వ్యక్తుల యొక్క ఆస్తులు రుణాలు కంటే ఎక్కువగా ఉంటే, పెట్టుబడి పెట్టడానికి అదనపు నిధులు ఉంటాయి. ఒకవేళ ఆస్తుల కంటే రుణాలు ఎక్కువగా ఉంటే, అన్ని రకాల గడువు చెల్లింపులు సకాలంలో వారు చెల్లించేట్లుగా చూసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

ఉదాహరణ

రాఘవ్ మిశ్రా ఒక డాక్టర్, ఆయన తన స్వంత ప్రయివేటు క్లినిక్‌ను నిర్వహిస్తున్నారు. ఆయన తండ్రి కూడా డాక్టర్ మరియు ఆయన కూడా క్లినిక్‌ను నిర్వహించే వారు. ఆయన మరణం తరువాత రాఘవ్‌కు ఇల్లు, క్లినిక్, భూమి మరియు రూ. 10,00,000 విలువైన బ్యాంకు డిపాజిట్లు వారసత్వంగా సంక్రమించాయి.

రాఘవ్, వారసత్వంగా లభించిన ఆస్తుల ద్వారానూ, మరియు తన స్వంతంగాను సరిపడినంత ఆదాయం పొందే దశలో ఉన్నాడు. రాఘవ్ తరహాలో గణనీయమైన ఆస్తులను కలిగి, రెగ్యులర్‌గా ఎక్కువ ఆదాయం ఉండే వ్యక్తులకు పెట్టుబడి పెట్టే సామర్థ్యం ఎక్కువగా ఉంటుంది మరియు ఎక్కువ రిస్క్ తీసుకునే సామర్థ్యం కూడా ఉంటుంది.

సరైన ఆదాయాన్ని లేదా తక్కువ ప్రతిఫలాలను ఇచ్చే ఆస్తులను సమీక్షించాలి మరియు వాటిని విక్రయించి ఇతర ఆస్తుల్లో పెట్టుబడి పెట్టాలి.

అదే విధంగా, కుటుంబానికి అదాయాన్ని అందించే వ్యక్తి అకాలం మరణం సంభవించినప్పుడు, ఇంటిరుణం, కారు రుణం వంటి రుణాలను, అప్పు ఇచ్చిన వారి నుండి ఆర్థిక ఇబ్బందులు లేకుండా కుటుంబ సభ్యులు రుణాలను చెల్లించేందుకు ఇంటి రుణం లేదా కారు రుణం వంటి రుణాలకు సరిపడినంత జీవిత బీమా ద్వారా కవర్ కాబడాలి.

C7 విడాకులు, విడిగా ఉండటం మరియు బంధు వియోగం

వైవాహిక బంధాలు విచ్ఛిన్నం కావడం వ్యక్తుల యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళికపై తీవ్ర ప్రభావం చూపుతుంది.

విడాకులు తీసుకోవడం లేదా విడిగా ఉండటం వల్ల వ్యక్తుల యొక్క ఆర్థిక లక్ష్యాలు మారతాయి మరియు వారి యొక్క పెట్టుబడి సామర్థ్యం తగ్గుతుంది (ముఖ్యంగా, భార్యభర్తలు ఇద్దరూ పనిచేసే వారయితే). ఫలితంగా ఇప్పటికే ఉన్న పెట్టుబడులను సమీక్షించాల్సి ఉంటుంది.

విడాకులు మరియు విడిగా ఉండే పరిస్థితుల్లో, మహిళ(గృహిణి)ల యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక ఎంతో ముఖ్యమైనది, ఎందుకంటే, మహిళలకు తన భర్త చేసిన ఆర్థిక ఏర్పాట్లు మినహా, ఎలాంటి ఆర్థిక ఏర్పాట్లు ఉండవు, కనుక సంరక్షణ మరియు రిటైర్‌మెంట్ ఫండ్‌లకు ఎక్కువ ప్రాముఖ్యత ఉంటుంది.

భర్త మరణించిన మహిళ తన భర్త యొక్క ఆస్తులకు కస్టోడియన్ గా మారుతుంది, అదేవిధంగా తనపై ఆధారపడ్డ పిల్లల యొక్క సంరక్షణ బాధ్యత కలిగి ఉంటుంది. ఆమె యొక్క ప్రధాన అవసరం, ఆస్తుల నిర్వహణ మరియు వాటి యొక్క పెట్టుబడి విలువను పెంచడం లేదా సంరక్షించడం ద్వారా తనపై ఆధారపడ్డవారికి అందించడం

ప్రశ్న 8.2

జీవిత దశల్లో అవసరాలను ప్రభావితం చేసే దిగువ కారకాల గురించి క్లుప్తంగా వివరించండి?

1. ఆరోగ్య సమస్యలు
2. ఆదాయం మరియు ఖర్చులు
3. ఆస్తులు మరియు రుణాలు

D. క్లయింట్ అవసరాలు: వాస్తవమైనవి మరియు గుర్తించినవి

వాస్తవమైన అవసరాలు మరియు గుర్తించిన అవసరాలకు మధ్య ఉన్న తేడాను అర్థం చేసుకోవడం ఎంతో ముఖ్యం. వాస్తవమైన అవసరాలు అనేవి క్లయింట్ యొక్క నిజ అవసరాలు. మిగిలిన వాటి కంటే వీటికి ఎక్కువ ప్రాధాన్యత కల్పించాలి. గుర్తించిన అవసరాలు అనేవి ఊహాత్మకమైనవి లేదా క్లయింట్ ముఖ్యమైనవని భావించేవి(ఉదాహరణకు క్లయింట్ వద్ద సరిపడినంత పొదుపు మొత్తం లేదా ఆదాయం లేనప్పుడూ మరియు, సరైన రవాణా సదుపాయాలు ఉన్నప్పటికీ ఖరీదైన కారును కొనాలని కోరుకోవడం)

వాస్తవమైన అవసరాలను ఆర్థిక ప్రణాళిక టెక్నిక్లను ఉపయోగించి విశ్లేషించడం ద్వారా తెలుసుకోవాలి. వ్యక్తుల యొక్క ఆలోచనలను ఆకాంక్షలను విశ్లేషించడం ద్వారా వ్యక్తుల యొక్క గుర్తించిన అవసరాలను అర్థం చేసుకోవచ్చు. వాస్తవమైన మరియు గుర్తించిన అవసరాలకు సంబంధించి క్లయింట్లకు సలహా ఇచ్చేటప్పుడు ఏజెంట్లు సాధారణంగా ఎదుర్కొనే కొన్ని రకాల సమస్యలను మనం ఇప్పుడు చూద్దాం.

- వ్యక్తుల యొక్క జీవిత చక్రంలోని వివిధ దశల్లో వివిధ ఆర్థిక అవసరాలు తలెత్తుతాయి. అయితే ఆర్థిక ప్రణాళిక విషయానికి వస్తే, వాస్తవంగా పెట్టుబడులను పెట్టేటప్పుడు పెట్టుబడి దారుడు కొన్నింటికి దూరంగా ఉండాలి. ఒక యువకుడు ఇప్పటి నుండి పదేళ్ల కాలంలో రూ.10,00,000 సంపాదించాలనుకుంటాడు, అయితే దీని కోసం అతడు ఖాళీ సమయాల్లో చేసే వ్యయానికి సంబంధించిన కార్యకలాపాలను త్యాగం చేసి వాటిని పొదుపు చేసి, క్రమంతప్పకుండా పొదుపు చేయాల్సి ఉంటుంది.

- రెండో సమస్య, ఖాతాదారులు భవిష్యత్తు కోసం పొదుపు చేయడం యొక్క ప్రాముఖ్యతను అర్థం చేసుకోవడంలో విఫలం కావచ్చు, మరియు అవి అందించే బెనిఫిట్లను ప్రోత్సహించడంలో విఫలం కావచ్చు. అభౌతికమైన భవిష్యత్తు అవసరాల కంటే ప్రస్తుత అవసరాలకే వారు ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఇవ్వాలనుకుంటారు.
- వ్యక్తులు వారి యొక్క వాస్తవ అవసరాలను అర్థం చేసుకోలేరు మరియు తెలివిగా వాటికి ప్రాథమ్యాలు కల్పించడంలో విఫలం అవుతారు.
- చాలా సందర్భాల్లో వ్యక్తులు పిల్లల పథకాల్లో పెట్టుబడి పెట్టడాన్ని ఎంచుకుంటారు, అయితే ముందస్తు మరణం, అస్వస్థత లేదా అంగవైకలం సంభవించినప్పుడు, కుటుంబానికి ఆర్థిక సంరక్షణ కల్పించడం అనేది వారి యొక్క ప్రాధాన్యత అవసరం అవుతుంది.

బీమా ఏజెంట్లు తమ ఖాతాదారుల వాస్తవ అవసరాలను దృష్టిలో పెట్టుకొని వారికి సరైన నిర్ణయం తీసుకోవడంలో సహాయపడాలి.. ఈ ప్రక్రియ దిగువ విధంగా ఉంటుంది.

| | |
|---|--|
| వాస్తవ అవసరాలను గుర్తించడం | బీమా ఏజెంట్లు తమ ఖాతాదారులకు వాస్తవ అవసరాలు వివరించి అర్థం చేసుకునేలా చెయ్యాలి. దీనికి సంబంధించి బీమా మరియు దాని యొక్క ప్రాముఖ్యతను వివరించాలి. |
| ప్రస్తుత మరియు భవిష్యత్ అవసరాలను గుర్తించడం | బీమా ఏజెంట్లు, తమ ఖాతాదారులు, ప్రస్తుత మరియు భవిష్యత్ అవసరాలను గుర్తించడంలో సహాయం చెయ్యాలి. |
| అవసరాలను ప్రమాణీకరించడం మరియు ప్రాధాన్యత కల్పించడం: | పైన చెప్పిన అవసరాలు గుర్తించాక, వాటిని ద్రవ్య రూపేణ ప్రమాణీకరించి ప్రాధాన్యతలను వర్గీకరించడం |
| ఆర్థిక ప్రణాళిక సమీక్ష | ఖాతాదారులు తరచుగా తమ బీమా ఏజెంట్ల తో, ఆర్థిక ప్రణాళిక సమీక్ష జరపాలి. ఎందుకంటే, కాలానుగుణంగా జరిగే మార్పులకు అనుగుణంగా పెట్టుబడులను మళ్ళించడం జరగాలి కాబట్టి. |

ఉదాహరణ

వాస్తవ అవసరం - రిటైర్మెంట్ అనంతరం కావలసిన ఆదాయానికి పొదుపు చేయడం.

వాస్తవ అవసరాన్ని ప్రమాణీకరించడం - ప్రతి నెలా రూ. 20,000 ఖచ్చితమైన ఆదాయం ఉండేవిధంగా ప్రోవిజన్ ఏర్పాటు చేసుకోవడం

E. కమ్యూనికేషన్, ప్రశ్నించే మరియు వినే నైపుణ్యం

బీమా కంపెనీ తరపున వారి యొక్క భావి ఖాతాదారులను చాలా సార్లు మొదటిసారిగా సంప్రదించే వ్యక్తి బీమా ఏజెంట్ మాత్రమే. ఖాతాదారులకు సలహా ఇచ్చేటప్పుడు, ఖాతాదారులు ఇచ్చిన సమాచారాన్ని సమర్థంగా మూల్యాంకనం చేయగల సామర్థ్యాన్ని బీమా ఏజెంట్ కలిగి ఉండాలి. చక్కటి ప్రశ్నలు అడగడం మరియు చక్కటి వినే నైపుణ్యం ద్వారా దీన్ని చేయవచ్చు.

ఖాతాదారులకు బీమా పదాలు మరియు పదజాలానికి సంబంధించి అవగాహన ఉండదు కనుక, ఇవి వారి అవసరాలను తెలుసుకునే విషయానికి అటంకం కలిగివచ్చు, దీని కోసం ఏజెంట్లు, ఖాతాదారుల యొక్క అంతరంగాన్ని తెలుసుకోగలగాలి.

ఈ సెక్షన్లో ప్రతి బీమా ఏజెంట్ కు ఉండాలినిన మూడు ముఖ్యమైన లక్షణాలు, కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్, ప్రశ్నించే నైపుణ్యాలు మరియు వినే నైపుణ్యాల గురించి మనం చర్చిద్దాం.

E1) కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్ (భావ వ్యక్తీకరణ నైపుణ్యం)

బీమా ఏజెంట్ కు చక్కటి భావ వ్యక్తీకరణ నైపుణ్యం ఉండాలి, తద్వారా ఖాతాదారుని యొక్క ఆసక్తులను తెలుసుకొని, అతని ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రక్రియలో పాల్గొనే సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉండాలి.. ఖాతాదారుడు సంభాషణ ప్రారంభించిన మొదటి నుండి బీమా ఏజెంట్ కు సమర్థవంతమైన భావ వ్యక్తీకరణ నైపుణ్యం అవసరం అవుతుంది. ప్రక్రియ కొనసాగేటప్పుడు, ఏదైనా సమయంలో ఖాతాదారుడు ఆసక్తి కోల్పోతున్నట్లుగా కనిపిస్తే, ఈ నైపుణ్యం మరింత ఎక్కువగా అవసరం అవుతుంది.

భావ వ్యక్తీకరణ నైపుణ్యంలో ఇవి అంతర్భాగంగా ఉంటాయి.

- ఖాతాదారుని యొక్క స్థానిక భాషపైన మరియు యాసపై చక్కటి పట్టు.
- ఖాతాదారుల పట్ల స్నేహపూర్వక వైఖరి మరియు వారిపై నిజమైన ఆసక్తిని కనపరచడం. ఖాతాదారులు భవిష్యత్తు మరియు ప్రస్తుత అవసరాలకు సంబంధించి వారికున్న సమస్యల గురించి మాట్లాడేవిధంగా ఏజెంట్లు వారిని ప్రోత్సహించడం..

- ఖాతాదారుడు ఏదైనా ప్రశ్నించినా, లేదా విషయాన్ని లేవదీసినా, ఏజెంట్ ఎంతో నిజాయితీగా వాటికి సమాధానాలు ఇవ్వాలి మరియు రెండు విధాల సంభాషణ సాగే విధంగా ఖాతాదారుడిని ప్రోత్సహించాలి. ఇది, ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రక్రియలో ఖాతాదారుడు పాల్గొనే విధంగా ప్రోత్సాహం కల్పిస్తుంది.

E2) ప్రశ్నించే నైపుణ్యం

ఖాతాదారుని యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరాలను అర్థం చేసుకునేందుకు బీమా ఏజెంట్ విభిన్న రకాల ప్రశ్నలను అడగాల్సి ఉంటుంది. దీని కొరకు బీమా ఏజెంట్ కు చక్కగా ప్రశ్నించే నైపుణ్యం అవసరం అవుతుంది. ఈ టెక్నిక్ లో ఇవి ఉంటాయి:

- విభిన్న రకాల ప్రశ్నలను ఉపయోగించడం,
- ప్రశ్నలకు పదాలను చేకూర్చడం

E2A) విభిన్న రకాల ప్రశ్నలు

ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను అర్థం చేసుకునేందుకు ఏజెంట్ విభిన్న రకాల ప్రశ్నలు అడగాల్సి ఉంటుంది. ప్రశ్నలు వాటి యొక్క నిర్మాణం లేదా ఉద్దేశం ఆధారంగా వర్గీకరించాల్సి ఉంటుంది.

1. నిర్మాణం ద్వారా వర్గీకరణ: ఈ వర్గీకరణలో ప్రశ్నలు రెండు రకాలు: ఓపెన్ ఎండ్ మరియు క్లోజ్డ్ ఎండ్. ఈ రెండు రకాల ప్రశ్నలకు విభిన్న లక్ష్యాలు మరియు ప్రభావాలుంటాయి, వీటిని సక్రమంగా ఉపయోగించే నైపుణ్యాన్ని బీమా ఏజెంట్ పెంపొందించుకోవాలి.

d) ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు- ఖాతాదారుడు మరింత స్వేచ్ఛగా మాట్లాడటానికి మరియు ప్రధాన అవసరాల యొక్క ప్రాధాన్యతను తెలుసుకోవడానికి ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు ఉపయోగపడతాయి.

ఉదాహరణ

ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు:

- దాన్ని గురించి మీరు ఏమి ఆలోచిస్తారు?
- ఇప్పటి నుండి పది సంవత్సరాల తరువాత మిమ్మల్ని మీరు ఎలా చూసుకోవాలనుకుంటున్నారు?

- దాని గురించి మీరు ఎలా భావిస్తున్నారు?

b) క్లోజ్డ్ ఎండ్ ప్రశ్నలు - ఖాతాదారుడు నిర్దిష్ట సమాధానాలను క్లుప్తంగా తెలియజేసేవిధంగా ఈ ప్రశ్నలుంటాయి. ఒక నిర్దిష్ట సత్యం లేదా నిర్దిష్ట మొత్తానికి సంబంధించి, ఖాతాదారుని యొక్క స్పందన అవును లేదా కాదు అనే దానికి మాత్రమే పరిమితం అవుతుంది.

ఉదాహరణ

క్లోజ్డ్ ఎండ్ ప్రశ్నలు కొన్ని:

- మీరు ప్రస్తుతం ఉద్యోగం చేస్తున్నారా?
- మీకు ఎంత మంది పిల్లలున్నారు?
- మీకు ప్రస్తుతం ఏమైనా పెట్టుబడులు కలవా?
- మీకు వివాహమైనదా?

2. ఉద్దేశాన్ని వర్గీకరించడం: ఈ వర్గీకరణలో ఒపెన్ ఎండ్ లేదా క్లోజ్డ్ ఎండ్ తరహా ప్రశ్నలు రెండూ ఉండవచ్చు.

- సమాచారాన్ని కోరడం
- మరింత అదనపు సమాచారాన్ని తెలుసుకోవడం
- అర్థాన్ని లేదా అర్థం చేసుకున్నదాన్ని చెక్ చేసుకోవడం
- అప్పటికే అంగీకరించిన వాటిని ధృవీకరించుకోవడం లేదా
- ఖాతాదారుని చర్యకు కట్టుబడేట్లు చేయడం

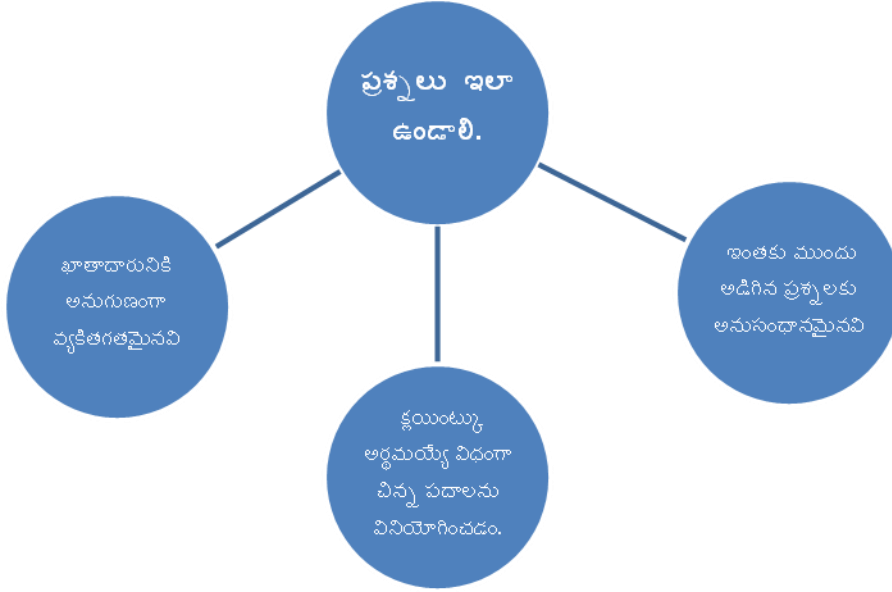
Example

| ఉద్దేశ్యం ఆధారంగా వర్గీకరణ | ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు | క్లోజ్డ్ ఎండ్ ప్రశ్నలు |
|---|---|---|
| సమాచారాన్ని కోరే ప్రశ్నలు | మీ పిల్లల గురించి తెలియజేయండి | మీకు ఎంతమంది పిల్లలున్నారు? |
| అదనపు సమాచారాన్ని సేకరించడం కొరకు ప్రశ్నలు | మీ పిల్లల భవిష్యత్తుకు సంబంధించి మీకు ఎలాంటి ఆలోచనలున్నాయి? | మీ పిల్లలకు వృత్తి విద్యను అందించాలని మీరు కోరుకుంటున్నారా? |
| అర్థాన్ని లేదా అర్థం చేసుకోవడాన్ని పరిశీలించే ప్రశ్నలు | మీరు వృత్తి విద్యను అందించాలని అనుకునేటప్పుడు, ఉన్నత చదువుల కోసం మీ పిల్లల్ని విదేశాలకు పంపాలనుకుంటున్నారా? | వైద్య విద్యను అందించాలనుకుంటున్నప్పుడు, అది డాక్టర్ కోర్సా లేక ఫార్మసిస్ట్ కోర్సా? |
| ఇంతకు ముందు అంగీకరించిన అంశాలను ధృవీకరించుకునే ప్రశ్నలు | మీ పిల్లల యొక్క చదువుకు సంబంధించి మీకు ఎలాంటి ఆలోచనలున్నాయో, మళ్ళీ ఒక్కసారి తాజాగా తెలియజేయండి. | మీరు మీ పిల్లలను ఉన్నత చదువుల కోసం విదేశాలకు పంపుతానని మీరు ఇంతకు ముందు చెప్పారు కదా! |
| ఖాతాదారుని యొక్క చర్యను ధృవీకరించే విధంగా ఉండే ప్రశ్నలు | మీ పిల్లవాడి చదువుకు సంబంధించి మీరు ఏదైనా చేయాలనుకుంటున్నారా? | మీరు చైల్డ్ ఫ్లాస్ ను కొనుగోలు చేస్తారని నేను ఊహించవచ్చా? |

E2B ప్రశ్నలు రూపొందించుకోవడం

పైన పేర్కొన్న ప్రశ్నలు మీరు అడగాల్సిన వివిధ రకాల ప్రశ్నలను మరియు వాటికి వచ్చే సమాధానాలను అర్థం చేసుకునేందుకు సాయపడతాయి, వాస్తవానికి పై ప్రశ్నలు అసంపూర్ణంగా అడగబడవు, దానికి బదులుగా, ఎంతో ఆహ్లాదకరంగా, వ్యక్తిగతంగా ఉండే విధంగా వాటిని రూపొందించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

ఈ క్రింద ఇవ్వబడిన డయాగ్రామ్ ప్రశ్నలను ఎలా తయారు చేసుకోవాలో తెలియజేస్తుంది.



E3 వినే నైపుణ్యం

జీవిత బీమా ఏజెంట్ వినే నైపుణ్యాన్ని అభివృద్ధి చేసుకోవడం ఎంతో ముఖ్యమైనది. ఎందుకంటే చక్కగా వినడం ద్వారా అతడు ఖాతాదారుని యొక్క సమాధానాలకు ఖచ్చితంగా భాష్యం చెప్పగలడు.

ఖాతాదారుడు అందించే సమాధానాలు మరియు ఇతర సమాచారంపై ఏజెంట్ దృష్టిని కేంద్రీకరించాల్సి ఉంటుంది. ఏజెంట్, ఖాతాదారుని యొక్క సమాధానాలను రికార్డ్ చేయాలి అదేవిధంగా ఖాతాదారుని యొక్క హావభావాలను సైతం ఏజెంట్ అధ్యయనం చేయాల్సి ఉంటుంది, ఆర్థిక ప్రణాళిక విషయంలో అతనికి ఉన్న ఆసక్తిస్థాయిని తెలుసుకోవడానికి ఇది దోహదపడుతుంది.

E4 ఖాతాదారుని యొక్క అభ్యంతరాలను పరిష్కరించడం

కొంత మంది భావి ఖాతాదారులు జీవిత బీమా యొక్క ప్రాముఖ్యతను గుర్తించడంలో విఫలం అవుతారని, తన యొక్క మరణం సమయం గురించి మరియు ఆ తరువాత తన కుటుంబం యొక్క పరిస్థితి ఏమవుతుందన్న విషయాలను చర్చించడానికి విముఖత చూపుతారన్న విషయాలను బీమా ఏజెంట్ ఎల్లప్పుడూ దృష్టిలో పెట్టుకోవాలి.

ఖాతాదారులకు వారి యొక్క అవసరాల ఆధారంగా సరియైన ఉత్పత్తులను ప్రతిపాదించే ముందు ఇలాంటి సంకట పరిస్థితులను బీమా ఏజెంట్ ఎంతో సున్నితంగా అధిగమించాల్సి ఉంటుంది.

బీమా ఏజెంట్ తన యొక్క ప్రతిపాదనలు చేసిన తరువాత, భావి ఖాతాదారుని నుండి సాధారణంగా ఎదురయ్యే అభ్యంతరాలు:

1. ఈ ఉత్పత్తి నా అవసరాలను తీర్చదు
2. ప్రత్యర్థి యొక్క ఉత్పత్తి మరిన్ని సౌలభ్యాలను అందిస్తోంది
3. పెట్టుబడి పెట్టడానికి నాకు నిధులు లేవు

ఇలాంటి పరిస్థితుల్లో బీమా ఏజెంట్ గా ఎంతో జాగ్రత్తగా వ్యవహరించాల్సి ఉంటుంది. ఖాతాదారుని నుండి అభ్యంతరాలు వ్యక్తమైనప్పుడు, ఒపెన్ ఎండ్ లేదా క్లోజ్డ్ ఎండ్ డ్ ప్రశ్నలను ఉపయోగించుకోవడం ద్వారా అభ్యంతరాల వెనుక ఉన్న వాస్తవ కారణాలను అర్థం చేసుకొని, వాటిని అధిగమించేందుకు ప్రయత్నించాలి. ఇలాంటి సందర్భంలో చక్కటి కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్, సరైన ప్రశ్నలను అడగడం మరియు చక్కగా వినే గుణం వంటివి ఎంతగానో ఉపయోగపడతాయి.

పైన పేర్కొన్న అభ్యంతరాలను ఈ క్రింద ఇవ్వబడిన కొన్ని పద్ధతుల్లో ఎదుర్కొనవచ్చును :

| | |
|--|---|
| ఈ ఉత్పత్తి నా అవసరాలను తీర్చదు | ఖాతాదారుడి అవసరాలను గుర్తించడానికి మరికొన్ని ఒపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలను అడిగి, ఉత్పత్తి గురించి మరింత సమాచారాన్ని ఇవ్వడం / లేదా ఖాతాదారుడి అవసరాలను మరల సమీక్షించి వేరే ఉత్పత్తిని సిఫార్స్ చేయడం |
| ప్రత్యర్థి యొక్క ఉత్పత్తి మరిన్ని సౌభాగ్యాలను అందిస్తోంది. | వివిధరకాల ఉత్పత్తులను తులనాత్మకంగా విశ్లేషించి ఖాతాదారుడి తో వాటి యొక్క ఉపయోగాలగురించి తెలియజేయుట; దాని తర్వాత ఖాతాదారుడికి సరైన ఉత్పత్తి సిఫార్స్ చేసి, అది ఎందుకు ఉపయోగపడుతుందో తెలియజేయుట. |
| పెట్టుబడి పెట్టడానికి నాకు నిధులు లేవు. | ఆర్థిక ప్రణాళికను సమీక్షించి అవసరానికి తగిన ఉత్పత్తిని, దానిలో పెట్టుబడి గురించి వివరించుట; బీమా ఉత్పత్తి / పథకాల గురించి ఖాతాదారుడికి వివరించి దాని యొక్క ప్రాముఖ్యతను గురించి తెలియజేయుట. |

అవగాహన పెంచుకునేందుకు చేయవలసిన పని

మీ ఖాతాదారుడితో సమావేశం ఏర్పాటు చేసుకుని ఉంటే, అతని వివిధ అవసరాలను విశ్లేషించి, ఒక ఆర్థిక ప్రణాళికను తయారు చేయండి. అతనిని అడగ వలసిన ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు మరియు క్లోజ్ ఎండ్ ప్రశ్నలు మరియు సమాచారాన్ని అతని వద్ద నుంచి రాబట్టుకోవడానికి తయారు చేయండి .

ప్రశ్న 8.3 :

వాస్తవ మరియు వ్యూహాత్మక అవసరాల తేడాని వివరించండి.

F. ఖాతాదారుని మరియు అతని కుటుంబ సభ్యుల సమాచారాన్ని సేకరించడం

ప్రణాళిక ప్రక్రియలో భాగంగా, బీమా ఏజెంట్ ముందుగా తయారు చేసుకున్న ప్రశ్నావళి ద్వారా ఖాతాదారుడు మరియు అతని కుటుంబ సభ్యుల యొక్క వ్యక్తిగత సమాచారం, వృత్తిపరమైన సమాచారం మరియు క్లయింట్ యొక్క ఆర్థిక పరమైన సమాచారాన్ని సేకరించాలి.

- **వ్యక్తిగత సమాచారం** -- ఖాతాదారుడి పేరు, వయస్సు, చిరునామా కాంటాక్ట్ చేయడానికి వివరాలు మేరిటల్ స్టేటస్ (వివాహ స్థితి) వగైరా...
- **కుటుంబ సంబంధిత సమాచారం** – కుటుంబంలో ఎంతమంది సభ్యులు, వారి పేర్లు, వయస్సు, వృత్తి వగైరాలు
- **బీమా ఏజెంట్ ఖాతాదారుని యొక్క కుటుంబ వైద్యుడు** మరియు ఖాతాదారుని యొక్క ముఖ్యమైన స్నేహితుల వివరాలు మొదలైనవాటిని కూడా నమోదు చేయాల్సి ఉంటుంది.
- **బీమా ఏజెంట్, ఖాతాదారుని వృత్తి విశేషాలు** – అంటే, ఉద్యోగస్తులా?, లేదా, వ్యాపారస్తులా?, లేక స్వయం ఉపాధి కలిగినవారా? – వంటి వివరాలను సేకరించాలి.
- **బీమా ఏజెంట్, తమ ఖాతాదారుల ఆదాయ వనరులు, మరియు, ఆస్తులు మరియు పెట్టుబడుల వివరాలను** సేకరించాలి.

గమనిక: ఆర్థిక ప్రణాళికా ప్రక్రియలో భాగంగా ఒక బీమా ఏజెంట్, తన ఖాతాదారుడి దగ్గరనుంచి, వాస్తవాలనూ, సత్యాలనూ ఎలా రాబట్టుకోవాలో, తరువాతి చాప్టర్ లో చూద్దాం.

G. ప్రాధాన్యతలను అర్థం చేసుకోవడం ఎలా? - సమ్మరీ

బీమా ఏజెంటు తన ఖాతాదారుల ఆర్థిక మరియు సంరక్షణ అవసరాలను ఏ విధంగా విశ్లేషించి సహాయపడగలడో చూశాం. ఈ అవసరాల ప్రాధాన్యతలు వివిధ రకాల కారకాల మీద ఆధారపడి ఉంటాయి.

| | |
|------------------------------|---|
| జీవిత చక్రం (లైఫ్ సైకిల్) | వ్యక్తి జీవితం లోని వివిధ దశల లో ఏర్పడే వివిధ రకాల అవసరాలను ప్రాధాన్యీకరించాలి. ఒక పెళ్ళికాని యువకుడి లేదా యువతీ జీవితం లో పెన్షన్ ప్లాన్ అవసరం కంటే బీమా అవసరం ఎక్కువ ప్రాధాన్యతను సంతరించుకుంటుంది. |
| ప్రస్తుత బీమా పాలసీలు | ఒకవేళ ఖాతాదారుడికి ఇదివరకే టెర్మ్ ఇన్సూరెన్సు ప్లాన్ కవరేజ్ ఉంటే, వేరే అవసరాలకు ప్రాధాన్యం ఎక్కువౌతుంది. |
| మిగుల నిధుల లభ్యత / అందుబాటు | వివిధ అవసరాలకు ఖాతాదారుడి వద్దనున్న మిగులు నిధులు ఉపయోగ పడతాయి. మరియు అవి ప్రాధాన్యతను నిర్దేశిస్తాయి. సదరు మిగులు నిధులు విభిన్న ఉత్పత్తులతో పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఉపయోగపడతాయి. అట్టి నిధులను, ప్రాథమిక అవసరాలకు సంబంధించిన ఉత్పత్తులను ఎంచుకోవడానికి ఉపయోగించాలి. |

ఉదాహరణ

పెళ్ళై, చిన్న పిల్లవాడు ఉన్న యువజంటకు ఇప్పటికే సరిపడినంత జీవిత బీమా కవర్ ఉన్నట్లయితే, పిల్లల జీవిత బీమా, సేవింగ్స్ మరియు రిటైర్మెంట్ ప్లాన్ వంటి వాటికి వారి యొక్క ప్రాధాన్యత పెరుగుతుంది.

H లక్ష్యాలను నిర్ధారించడం

ఖాతాదారుని యొక్క లక్ష్యాలను అంగీకరించిన తరువాత జీవిత బీమా ఏజెంట్ అతనియొక్క అవసరాలను విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. ఖాతాదారుడి నుండి విశ్లేషించిన సమాచారాన్ని మూల్యాంకనం చేయడానికి ఈ దశలో ఏజెంట్ యొక్క వృత్తిపరమైన నైపుణ్యం ఎంతగానో ఉపయోగపడుతుంది.

అవసరాలను విశ్లేషించడం కొరకు, అన్నిరకాల ఆర్థిక పెట్టుబడులు, ఇంతకు ముందున్న వాగ్దానాలు మరియు మిగిలిన ఖాళీలను భర్తీ చేయడం కొరకు చేసిన భవిష్యత్తు వాగ్దానాలను ఏజెంట్ విధిగా విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. ఇదేవిధంగా క్లయింట్ యొక్క లక్ష్యాలను విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. ఈ లక్ష్యాలను సాధించడం కోసం అవసరమయ్యే మొత్తాన్ని అంచనా వేయడం కొరకు ఈ ప్రక్రియను చేపట్టాలి. ఈ లక్ష్యాలను నెరవేర్చుకోవడం కోసం సరిపడినంత నిధులను ఒకప్రక్కన పెట్టి అవకాశం ఉందే లేదో జీవిత బీమా ఏజెంట్ నిర్ధారించుకోవాల్సి ఉంటుంది.

గమనిక - ఆర్థిక ప్రణాళికలను సమీక్షించుకోవడం యొక్క ప్రాముఖ్యత

ఆర్థిక ప్రణాళికకు సంబంధించి ఎన్నో టెక్నిక్‌లు లభ్యంగా ఉన్నప్పటికీ భవిష్యత్తుకు అవసరమైన నిధులను ఖచ్చితంగా తెలుసుకోవడం సాధ్యం కాదు. ఈ మొత్తం అనేది అనేక ప్రతిపాదనలు మరియు భావనలకు లోబడి ఉంటుంది. బీమా ఏజెంట్లు ఖచ్చిత మొత్తాన్ని కాకుండా, అంచనా వేసిన మొత్తాన్ని మాత్రమే కనుగొంటాడు. కనుక, ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలలో మార్పులు వచ్చాయా, ఊహించిన విధంగా పెట్టుబడులు పెట్టబడుతున్నాయా, లేదా అన్న విషయాన్ని తెలుసుకునేందుకు ప్రతి 12నెలలకు ఒక్కసారి ఆర్థిక ప్రణాళికను సమీక్షించాలి. ఖాతాదారుని యొక్క ఆర్థిక సంక్షేమ విషయంలో శ్రద్ధ ఉన్నట్లు చాటేందుకు, నిరంతరం ఖాతాదారునితో సంబంధం ఏర్పరుచుకునేందుకు బీమా ఏజెంట్‌కు ఇది ఒక చక్కటి అవకాశాన్ని కల్పిస్తుంది.

బీమా మొత్తంతోపాటు, బీమా ఏజెంట్ దృష్టి సారించాల్సిన మరో ముఖ్య అంశం పాలసీ యొక్క కాలవ్యవధి. ఎంత కాలానికి జీవిత బీమా పాలసీ కచ్చితంగా అవసరం అవుతుందన్న విషయాన్ని ముందుగా నిర్ధారించాలేం. కొన్ని ఊహలు, ప్రతిపాదనల ఆధారంగా ఈ సంఖ్యను గుర్తించడం జరుగుతుంది.

ఉదాహరణ

రాహుల్ శర్మ 32 సంవత్సరాల సివిల్ లాయర్. అతని యొక్క భార్యరేఖ సాధారణ గృహిణి. వారికి రెండేళ్లు మరియు నాలుగేళ్ల వయస్సున్న ఇద్దరు పిల్లలున్నారు. ఒకవేళ తాను అర్ధాంతరంగా మరణించినప్పటికీ, పిల్లల యొక్క చదువు మరియు వివాహం కొరకు నిధులు కల్పించే సరైన బీమా పథకంలో పెట్టుబడి పెట్టాలని రాహుల్ కోరుకుంటున్నాడు.

అతని యొక్క ప్రధాన సమస్య ` పాలసీ యొక్క కాలవ్యవధి ఎంత కాలం? రాహుల్ ఆ నిధులను తన పిల్లల యొక్క చదువు మరియు వివాహానికి ఉపయోగించాలనుకుంటున్నాడు. కానీ అతని పిల్లలకు ఎప్పుడు వివాహం అవుతుంది మరియు ఎప్పుడు నిధులు అవసరం అవుతాయన్న విషయం తెలియదు. ఒకవేళ అతడు పది ఏళ్ల పాలసీని తీసుకుంటే, తన పిల్లలు ఉన్నత చదువులు చదవడానికి ముందు నిధులు సిద్ధం అవుతాయి. ఒకవేళ 10 సంవత్సరాల పాలసీని తీసుకుంటే, అతని యొక్క పిల్లలు ఉన్నత విద్య పూర్తి చేసిన తరువాత(లేదా దాదాపుగా పూర్తి చేసే సమయానికి) అంటే (21 నుంచి 23 సంవత్సరాల కాలం)కు, వారి యొక్క వివాహానికి కాస్తంత ముందుగా నిధులను పొందుతాడు. కనుక, నిధులను ఎంతకాలం పెట్టుబడి పెట్టాలన్న విషయంపై రాహుల్ ఎంతో తెలివిగా వ్యవహరించాల్సి ఉంటుంది.

గమనించ వలసిన అంశం

పెట్టుబడుల యొక్క కాలపరిమితిని నిర్ధారించడం కొరకు బీమా ఏజెంట్ మరియు ఖాతాదారుడు ఉపయోగించే వివిధ కారకాలు ఏమిటి? పెట్టుబడి పెట్టిన నిధులు నిర్దిష్ట కాలపరిమితికి లాక్ ఇన్ అవ్వడంతో ఖాతాదారుడు తనకు అవసరమైన సమయంలో డబ్బును విత్డ్రా చేసుకోలేకపోతే ఏమి జరుగుతుంది?

కీలకాంశాలు

ఖాతాదారుడు అనగా ఎవరు?

- ఆర్థిక అవసరాల రక్షణకు బీమా ఏజెంట్‌ను సంప్రదించే వ్యక్తులు క్లయింట్ లేదా ఖాతాదారుడు అనబడతాడు.

ఖాతాదారుని యొక్క సాధారణ జీవిత దశలు

- ఖాతాదారుని యొక్క జీవితదశలను ఈ దిగువ విధంగా వర్గీకరించవచ్చు: బాల్యం, పెళ్లికాని యువకుడు, పెళ్లయిన యువత, పిల్లలున్న యువ జంట, వివాహం చేసుకున్న పెద్ద వయస్సు గల పిల్లలున్న దశ, రిటైర్‌మెంట్ ముందు దశ మరియు రిటైర్‌మెంట్ తరువాత దశ.

జీవితదశలను ప్రభావితం చేసే కారకాలు

- వ్యక్తుల యొక్క జీవితదశలను వివిధ రకాల అంశాలు ప్రభావితం చేస్తాయి.
- పొదుపు ద్వారా, వారసత్వంగా లేదా వ్యాపారం ద్వారా వ్యక్తులు సంపాదించుకునే ఆస్తులు. ఒకవేళ వ్యక్తుల యొక్క ఆస్తులు రుణాల కంటే ఎక్కువగా ఉంటే, వారి వద్ద పెట్టుబడి పెట్టడానికి అదనపు ద్రవ్యం ఉంటుంది.

ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలు: వాస్తవమైనవి మరియు గుర్తించినవి.

- వాస్తవమైన అవసరాలు అనేవి వ్యక్తులు మిగిలిన అన్ని అవసరాల కంటే ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఇవ్వాలి.
- గుర్తించిన అవసరాలనేవి, వ్యక్తులు తమకు ముఖ్యమైనవని భావించేవి.

ఖాతాదారుని యొక్క సాధారణ జీవితదశలు

- సాధారణ జీవిత చక్రంలో ఖాతాదారులందరికీ రెండు రకాల ప్రాథమిక అవసరాలుంటాయి, సంరక్షణ మరియు పెట్టుబడి. కాలానుగుణంగా కొన్ని రకాల అవసరాలు చేర్చబడతాయి, కొన్ని రకాల అవసరాలు తొలగించబడతాయి.

భావప్రకటన, ప్రశ్నించడం మరియు వినే నైపుణ్యాలు

- సంభాషణ ప్రారంభించేటప్పుడు లేదా ఆ సంభాషణపై ఖాతాదారుడు ఆసక్తి కోల్పోయినప్పుడు చక్కటి సమర్థవంతమైన కమ్యూనికేషన్ స్కిల్స్ ఎంతో అవసరం.
- ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరాలను అర్థం చేసుకునేందుకు బీమా ఏజెంట్, ఖాతాదారుడిని విభిన్న రకాల ప్రశ్నలు అడగాల్సి ఉంటుంది. దీని కోసం బీమా ఏజెంట్ చక్కటి ప్రశ్నించే టెక్నిక్లను ఉపయోగించాల్సి ఉంటుంది.
- ఖాతాదారుడు మరింత స్వేచ్ఛగా మాట్లాడటానికి మరియు ప్రధాన అవసరాల యొక్క ప్రాధాన్యతను తెలుసుకోవడానికి ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు ఉపయోగపడతాయి. ఖాతాదారుడు కేవలం సంక్షిప్తంగా నిర్దిష్ట సమాధానాలను మాత్రమే చెప్పేవిధంగా క్లోజ్డ్ ఎండ్ ప్రశ్నలుంటాయి.
- చక్కటి వినే నైపుణ్యాన్ని పెంపొందించుకోవడం అనేది బీమా ఏజెంట్కు ఎంతో ముఖ్యం, ఎందుకంటే దీనిద్వారా ఖాతాదారుని యొక్క సమాధానాలకు సక్రమంగా భాష్యం చెప్పగలుగుతాడు.

ప్రాధాన్యాలను అర్థం చేసుకోవడం

- ప్యాక్డ్ ఫైండింగ్, (సత్యశోధన) ఫారం ద్వారా సేకరించిన ఖాతాదారుని యొక్క సమాచారం ద్వారా జీవిత చక్రంలోని విభిన్న దశల ఆధారంగా, విభిన్న అవసరాలకు ప్రాధాన్యతను కల్పించాల్సి ఉంటుంది.
- ఒకవేళ ఖాతాదారునికి సరిపడినంత బీమా కవరేజీ ఉన్నట్లయితే, అప్పుడు వారి యొక్క ప్రాధాన్యత ఇతర అవసరాల వైపుకు మళ్లబడుతుంది.
- పెట్టుబడి పెట్టడానికి సరిపడినంత నిధులున్న ఖాతాదారుడు, విభిన్న అవసరాల కోసం విభిన్న ఉత్పత్తులను కొనుగోలు చేయవచ్చు.

అంచనాలను ధృవీకరించడం మరియు లక్ష్యాలను అంగీకరించడం

- ఖాతాదారుని యొక్క లక్ష్యాలను మూల్యాంకనం చేసిన తరువాత బీమా ఏజెంట్ ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. అవసరాలను విశ్లేషించేటప్పుడు చేసే ప్రతిపాదనలకు ఖాతాదారుని యొక్క అనుమతిని పొందాల్సి ఉంటుంది.

ప్రశ్న సమాధానాలు

8.1 పెళ్ళి పిల్లలున్న యువ జంట

- సంరక్షణ అవసరాలు- ప్రమాదం లేదా అస్వస్థత నుంచి ఆదాయ సంరక్షణ
- ఒకవేళ ఇరువురిలో ఎవరైనా మరణిస్తే, ఆదాయాన్ని భర్తీ చేయడం కొరకు జీవిత బీమా
- పిల్లల యొక్క భవిష్యత్తు అవసరాలైన విద్య, వివాహం మొదలైన వాటికి నిధిని కల్పించడం
- రిటైర్మెంట్ కొరకు పెట్టుబడి

పెళ్ళి పెద్ద వయస్సు గల పిల్లలున్న వారు

- సంరక్షణ అవసరాలు- కుటుంబం యొక్క ఆర్థిక సంరక్షణ
- పిల్లల యొక్క భవిష్యత్తు అవసరాలైన విద్య, వివాహం మొదలైన వాటికి నిధిని కొనసాగించడం
- రిటైర్మెంట్ కొరకు పెట్టుబడి పెట్టడం

8.2 వాస్తవ అవసరాలు మరియు గుర్తించిన అవసరాలకు మధ్య తేడా ఉంది. ఏ వ్యక్తికైనా, మిగిలిన అన్ని అవసరాల కంటే ఎక్కువ ప్రాధాన్యత ఇవ్వవలసిన వాటిని వాస్తవ అవసరాలు అని అంటారు. గుర్తించే అవసరాలు అనేవి ఊహాత్మక అవసరాలు లేదా ఖాతాదారుడు తనకు ముఖ్యమైనవని భావించే అవసరాలు.

వాస్తవ అవసరాలను ఆర్థిక ప్రణాళిక మెలకువలను మరియు విశ్లేషణను ఉపయోగించి గుర్తిస్తారు. వ్యక్తుల యొక్క ఆలోచనలు మరియు ఆకాంక్షలను విశ్లేషించడం ద్వారా గుర్తించిన అవసరాలను అర్థం చేసుకుంటారు.

8.3 ఆరోగ్య సంబంధ అంశాలు

వ్యక్తుల వయస్సు పెరుగుతున్న కొద్దీ ఆరోగ్యపరమైన రిస్క్ పెరుగుతుంది. కనుక ఆరోగ్య మరియు జీవిత సంరక్షణ పొందే అవకాశాలు క్రమేపీ తగ్గుతాయి. వారి యొక్క వయస్సుతో సంబంధం లేకుండా వ్యక్తుల యొక్క ఆరోగ్యం

నిరంతరం బాగోలేకుండా ఉండే సందర్భాలుంటాయి. ఇలాంటి సందర్భాల్లో ఒకవేళ జీవిత బీమా కంపెనీలు రిస్క్ ను ఆమోదించాలంటే, ఆమోదించే నియమనిబంధనల్లో మార్పు/ లేదా ఎక్కువ ప్రీమియంను వసూలు చేయడం కానీ జరగవచ్చు.

వ్యక్తుల యొక్క ఆదాయ, వ్యయాలు

వ్యక్తుల యొక్క అలవాట్లు మరియు జీవన విధానం ఆధారంగా వారి యొక్క ఆదాయం మరియు ఖర్చుల సరళి భిన్నంగా ఉంటుంది. ఖర్చు అనగా, తిండి, బట్ట నివాసం మరియు ఇతర విశాంతి కార్యక్రమాలకు ఖర్చుపెట్టేది. వ్యక్తులు తిరిగి చెల్లించాల్సిన ఇంటి రుణం, కారు రుణం మొదలైనవి కూడా ఉంటాయి. ఆర్థిక ప్రణాళిక కొరకు వ్యక్తుల యొక్క మొత్తం ఖర్చులు పోను కొంత అదనపు మొత్తాన్ని కలిగి ఉండటం అనేది అత్యవసరం.

ఒకవేళ ఆదాయం కంటే ఖర్చులు ఎక్కువగా ఉంటే, దీని ఫలితంగా అప్పు ఏర్పడుతుంది, పెట్టుబడి పెట్టే సామర్థ్యం ఉండదు.

వ్యక్తుల తాము స్వంతంగా కలిగి ఉన్నవాటిని ఆస్తులని, వారు తిరిగి చెల్లించాల్సిన సొమ్ము అప్పులు అని అంటారు. పొదుపు చేయడం ద్వారా, వారసత్వంగా లేదా వ్యాపారం ద్వారా వ్యక్తులు ఆస్తులను పొందుతారు. ఒకవేళ వ్యక్తుల యొక్క ఆస్తులు రుణాల కంటే ఎక్కువగా ఉంటే వారి వద్ద పెట్టుబడి పెట్టడానికి అదనపు ద్రవ్యం ఉంటుంది. ఒకవేళ అప్పులు, ఆస్తుల కంటే ఎక్కువగా ఉంటే, వ్యక్తులు తమ చెల్లింపులు అన్ని కూడా గడువు సమయానికి ముందే చెల్లించే విధంగా చూసుకోవాలి.

సంపాదించడానికి ఏ మాత్రం అనుకూలంగా లేనివి, ఊహించిన దాని కంటే తక్కువ ప్రతిఫలం లభించే ఆస్తులను ద్రవ్యరూపంలోకి మార్చి, ఇతర ఆస్తులలో పెట్టుబడి పెట్టాల్సి ఉంటుంది. ఇదేవిధంగా, ఒకవ్యక్తి దీర్ఘకాలిక అప్పును కలిగి ఉంటే, అప్పుడు తనకోసం సరిపడినంత జీవిత బీమాతోపాటు, ఈ అప్పుల మొత్తానికి సంబంధించి సరిపడినంత బీమాను తీసుకోవాలి. ఒకవేళ ముందస్తుగా మరణం సంభవిస్తే, ఈ అప్పులను చెల్లించే అవకాశం ఏర్పడుతుంది.

స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలు

1. ఒపెన్ ఎండ్ మరియు క్లోజ్డ్ ఎండ్ ప్రశ్నలు అంటే ఏమిటో వివరించండి?
2. విడాకులు మరియు విడిగా ఉండటం అనేది వ్యక్తుల యొక్క జీవిత దశపై ఎలాంటి ప్రభావాన్ని చూపుతాయో వివరించండి?

3. వ్యక్తి యొక్క జీవితంలో సాధారణంగా ఉండే జీవిత దశలు ఏవి?

దీనికి సమాధానాలు మీరు తదుపరి పేజీలో పొందగలరు.

స్వీయ పరీక్ష ప్రశ్నల సమాధానాలు

1. ఖాతాదారుడు మరింత స్వేచ్ఛగా మాట్లాడటానికి ప్రధాన అవసరాల యొక్క ప్రాధాన్యతను తెలుసుకోవడానికి ఓపెన్ ఎండ్ ప్రశ్నలు ఉపయోగపడతాయి. ఖాతాదారుడు కేవలం సంక్షిప్తంగా నిర్దిష్ట సమాధానాలను మాత్రమే చెప్పేవిధంగా క్లోజ్డ్ ఎండ్ ప్రశ్నలుంటాయి.

2. విడాకులు తీసుకోవడం అనే అంశం వ్యక్తుల యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక మీద తీవ్ర ప్రభావాన్ని చూపుతుంది. విడాకులు తీసుకోవడం లేదా విడిగా ఉండటం వల్ల వ్యక్తుల యొక్క ఆర్థిక లక్ష్యాలు మారతాయి మరియు పెట్టుబడి పెట్టే సామర్థ్యం తగ్గుతుంది. (ఒకవేళ భార్యాభర్తలిద్దరూ ఉద్యోగం చేసే వారు అయితే). ఫలితంగా దానికి అనుగుణంగా అప్పటికే ఉన్న పెట్టుబడులను సమీక్షించాల్సి ఉంటుంది.

విడాకులు తీసుకున్న మరియు విడిగా ఉండే పరిస్థితుల్లో , మహిళ(గృహిణి)ల యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక ఎంతో ముఖ్యమైనది, ఎందుకంటే, మహిళలకు తన భర్త చేసిన ఆర్థిక ఏర్పాట్లు మినహా, ఎలాంటి ఏర్పాట్లు ఉండవు, కనుక సంరక్షణ మరియు రిటైర్మెంట్ ఫండ్లకు ఎక్కువ ప్రాముఖ్యత ఉంటుంది.

భర్త మరణించిన మహిళ తన భర్త యొక్క ఆస్తులకు కస్టోడియన్ గా మారుతుంది, అదేవిధంగా తనపై ఆధారపడ్డ పిల్లల యొక్క సంరక్షణ బాధ్యత కలిగి ఉంటుంది. ఆమె యొక్క ప్రధాన అవసరం. ఆస్తులనిర్వహణ మరియు వాటి యొక్క పెట్టుబడి విలువను పెంచడం లేదా సంరక్షించడం ద్వారా తనపై ఆధారపడ్డవారికి అందించడం

3. ఖాతాదారుని యొక్క జీవిత దశలను ఈ క్రింది విధంగా విభజించవచ్చు:

1. బాల్యం

2. పెళ్లికాని యువత

3. పెళ్లయిన యువత

4. పిల్లలున్న యువ జంట

5. పెళ్ళి పెద్ద వయస్సు గల పిల్లలున్న వారు

6. ສີ ຣີເຊັດເມັດ

7. ຣີເຊັດເມັດ