

చాప్టర్ 9

నిజనిర్ధారణ మరియు ఆర్థిక ప్రణాళిక

విషయసూచిక	నేర్చుకునే అంశములు మరియు ఫలితాలు
నేర్చుకునే లక్ష్యాలు	
పరిచయం	
కీలక పదాలు	
A) నిజ నిర్ధారణ అనగా ఏమి?	9.1
B) నిజ నిర్ధారణను ఉపయోగించడం	9.2, 9.3, 9.4
C) అంచనా మరియు విశ్లేషణ	9.4
D) ఉత్పత్తి యొక్క లక్షణాలు మరియు లాభాలను ఖాతాదారుని యొక్క స్థితికి అనువర్తించడం	9.5
E) సిఫార్సు చేయడం	9.5
కీలక అంశాలు, ప్రశ్నలు - సమాధానాలు మరియు స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలు	

నేర్చుకునే లక్ష్యాలు

ఈ ఛాప్టర్‌ను చదివిన తరువాత మీకు ఈ క్రింది విషయాలపై అవగాహన కలుగుతుంది.

- నిజనిర్ధారణ ప్రక్రియను వివరించడం
- నిజనిర్ధారణ యొక్క లక్ష్యాలను తెలియజేయడం
- నిజనిర్ధారణను ఉపయోగించడం
- నిజనిర్ధారణలో గల వివిధ దశలను వివరించడం
- నిజనిర్ధారణ సమయంలో సేకరించిన సమాచారాన్ని ఎలా మూల్యాంకనం చేయాలి మరియు విశ్లేషించాలన్న విషయాన్ని వివరించడం
- ఖాతాదారునికి అవసరమైన ఉత్పత్తులను ఎలా షార్ట్ లిస్టు చేయాలో వివరించడం
- ఖాతాదారునికి ఎలా సిఫార్సులు చేయాలో వివరించడం మరియు,

సిఫార్సు చేసే సమయంలో లాభాలను వివరించే డాక్యుమెంట్లను ఉపయోగించడం వల్ల కలిగే లాభాలను వివరించడం

గమనిక : ఈ ఛాప్టర్ లోని ప్రశ్నలకు సమాధానాలు ఛాప్టర్ చివరిలో లభిస్తాయి.

పరిచయం

ఆర్థిక ప్రణాళికలో ముఖ్యమైన భాగం, నిజనిర్ధారణ. జీవిత బీమా ఏజెంట్‌గా, మీ యొక్క ఖాతాదారులు, తమ జీవితంలో తమ యొక్క ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించే క్రమంలో ఏ దశకు చేరుకున్నారో గుర్తించేందుకు నిజనిర్ధారణ ప్రక్రియ ఏ విధంగా ఉపయోగపడుతుందో తెలుసుకుందాం. ఈ దిగువ విషయాల గురించి అవగాహన చాలా అవసరం.

- ఖాతాదారుని యొక్క వివిధ లక్ష్యాల సాధనకు అవసరమయ్యే మొత్తాన్ని ప్రమాణీకరించడం
- ఈ లక్ష్యాల సాధన కోసం ఇప్పటికే తీసుకున్న చర్యలు
- ఇంకా అందించాల్సిన మొత్తాన్ని కనుగొనడం
- అంతరాన్ని పూడ్చడం కోసం, ఖాతాదారునికి సాయం అందించడం
- ఖాతాదారుడిని తిరిగి ఆర్థిక ప్రణాళిక పద్ధతిలోకి తీసుకురావడం

నిజనిర్ధారణ ప్రక్రియను గమనించిన తరువాత, సేకరించిన సమాచారాన్ని ఎలా విశ్లేషించాలి మరియు మీ ఖాతాదారుని అవసరాలను తీర్చే సరైన ఉత్పత్తిని ఎంచుకోవడం గురించి ఇప్పుడు చూద్దాం.

ప్రతిపాదిత ఉత్పత్తులను ఖాతాదారునికి ఎలా సమర్పించాలి, అదేవిధంగా తుది లాంఛనాలైన ఫారంను నింపడం మరియు అవసరమైన డాక్యుమెంట్లను సేకరించడం మొదలైన వాటి గురించి కూడా మనం చూద్దాం.

కీలకాంశాలు			
ఈ డాష్టర్ దిగువ పదాలు మరియు భావనల గురించి తెలియజేయడమైనది:			
నిజ నిర్ధారణ	ఆదాయ రాబడి	నిర్మాణాత్మక ఇంటర్వ్యూ	వ్యక్తిగత వివరాలు
కుటుంబ వివరాలు	ఉపాధి వివరాలు	ఆర్థిక వివరాలు	ఆస్తుల వివరాలు
రుణాలు	అంచనా	విశ్లేషణ	సిఫార్సు చేయడం
అవసరాలు	ప్రాధాన్యతలు	లాభాన్ని వివరించడం	ఖచ్చితమైన లాభాలు
గ్యారెంటీ లాభాలు	లేని	మీ యొక్క కస్టమర్‌ను తెలుసుకోండి (కెవైసి)	

A. నిజనిర్ధారణ అంటే ఏమిటి?

నిజనిర్ధారణ ప్రక్రియ, ఈ దిగువ విషయాలను ధృవీకరించడానికి బీమా ఏజెంట్లకు సాయపడుతుంది.

- ఖాతాదారుని యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరాలను గుర్తించడం
- వాటిని ప్రమాణీకరించడం, మరియు
- పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఉన్న వనరుల ఆధారంగా వాటికి ప్రాధాన్యత కల్పించడం

ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రక్రియలో నిజనిర్ధారణ పత్రాన్ని పూర్తి చేయడం అనేది తొలి దశ. ఒక వ్యక్తి ప్రస్తుతం ఏ ఆర్థిక స్థితిలో ఉన్నాడు, భవిష్యత్తులో ఎలాంటి మార్పులు సంభవిస్తాయన్న విషయాన్ని తెలియజేసేదే నిజనిర్ధారణ పత్రం అని మనం ఎనిమిదో ఛాప్టర్లో గమనించాం.

చక్కటి నిజనిర్ధారణ అనేది ఆర్థిక ప్రణాళిక విజయవంతం కావడానికి ఎంతో కీలకమైనది. నిజనిర్ధారణ చేయని పక్షంలో మీరు ప్రతిపాదించే ఉత్పత్తులు, మీ యొక్క ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలకు సరిపడినవా, కాదా అన్న విషయాన్ని మీరు ఏవిధంగానూ తెలుసుకోలేరు.

నిజనిర్ధారణలో మీ ఖాతాదారుని ప్రొఫైల్, హోదా, ఆర్థిక స్థితి మరియు భవిష్యత్తు ఆకాంక్షలు మొదలైన వాటికి సంబంధించి ప్రశ్నల పరంపరకు సమాధానం పొందడం జరుగుతుంది. అనేక ప్రశ్నలకు సత్యాలతో కూడిన సమగ్ర సమాచారం అవసరం అవుతుంది. ఖాతాదారుని యొక్క వ్యక్తిగత దృక్పథం, భావాలు మరియు ఆసక్తికి సంబంధించిన అంశాలు కూడా ఉంటాయి.

సంప్రదాయబద్ధంగా నిజనిర్ధారణ అనేది ఈ ప్రక్రియ కోసమే ఏర్పాటు చేసిన ఇంటర్వ్యూల సమయంలో జరుగుతుంది. వృత్తిపరమైన, వ్యక్తిగత సేవలను అందించాలనుకునే చాలా మంది ఏజెంట్లు ఈ విధానంపై ఆధారపడతారు.

A1 నిజనిర్ధారణ యొక్క లక్ష్యాలు

దీని యొక్క లక్ష్యాలు ఈ దిగువ విధంగా ఉంటాయి.

అవసరాలను గుర్తించడం

పాలసీని మెచ్యూరిటీ వరకు అమల్లో ఉంచడం ద్వారా ఖాతాదారుడు ఆ పాలసీని ఎందుకోసమైతే తీసుకున్నాడో, అంటే పిల్లల యొక్క చదువు ఖర్చుల కోసం లేదా వారి వివాహ ఖర్చులు లేదా కావల్సిన రిటైర్మెంట్ ఫండ్ను ఏర్పాటు చేసుకోవడం వంటివి నెరవేరతాయి.

ఖాతాదారుని యొక్క సమాచారాన్ని సేకరించడం

అవసరాలను ఖచ్చితంగా గుర్తించడం కోసం, ప్రతి ఖాతాదారుని యొక్క వ్యక్తిగత సమాచారంతోపాటు, అతనిపై ఆధారపడినవారు, ఆస్థల వివరాలు మరియు ఉపాధి వివరాలకు సంబంధించిన పరిజ్ఞానం / సమాచారం అవసరం. ఇప్పటికే ఉన్న ఆరోగ్య మరియు జీవిత బీమా మరియు పెన్షన్ పాలసీలకు సంబంధించిన సమాచారం కూడా అవసరం అవుతుంది. అదేవిధంగా ఖాతాదారుని యొక్క వ్యక్తిగత లక్ష్యాలు, ఆశలు మరియు భవిష్యత్ ఆశయాలు కూడా అర్థం చేసుకోవాల్సిన అవసరం ఉంటుంది.

చక్కటి నిజనిర్ధారణ కేవలం వాస్తవిక అవసరాలను వెల్లడించడమే కాకుండా, భావోద్వేగాలను కూడా పరిగణనలోకి తీసుకోవడం వల్ల ఏర్పడిన వాటిని గుర్తిస్తుంది.

ఉదాహరణ

ఒకవేళ రవి (బీమా ఏజెంట్), తన కుమారుని యొక్క చదువుకు సంబంధించి రాము ఆశించిన మొత్తాన్ని పొందే లక్ష్య సాధనకు సాయపడాలనుకుంటే, అతడు రాముకు సంబంధించి, అతని కుటుంబంలో ఆదాయాన్ని ఆర్జించేవ్యక్తుల సంఖ్య, అతనిపై ఆధారపడ్డ వారు, రాముకి ఉన్న పిల్లల సంఖ్య(వారి యొక్క ప్రస్తుత వయస్సులతోపాటు), అతని యొక్క ప్రస్తుత వేతనం మరియు అతని యొక్క పొదుపు వంటి వివరాలను తెలుసుకోవాల్సి ఉంటుంది.

ఆదాయరాబడిని విశ్లేషించడం

నిజనిర్ధారణ యొక్క మరో ముఖ్యమైన లక్ష్యం, ఆర్థిక ప్రణాళిక ఉత్పత్తులకు సంబంధించి పెట్టుబడి పెట్టడానికి ఖాతాదారుని వద్ద సిద్ధంగా ఉన్న నిధులను గుర్తించడం. అన్ని విధాల ఖాతాదారునికి లభించే ఆదాయం మరియు అతడు ఖర్చు చేయడం ద్వారా బయటకు పోయే నిధులను సమగ్రంగా విశ్లేషించడం ద్వారా ఈ సమాచారాన్ని పొందవచ్చు. ఖాతాదారుని వద్ద ప్రస్తుతం ఉన్న మూలధన వనరులు మరియు వాటికి విరుద్ధంగా ఉన్న రుణాలను సమగ్రంగా విశ్లేషించడం అవసరం అవుతుంది. ఈ రెండు సందర్భాల్లో వచ్చే, పాజిటివ్ బ్యాలెన్స్ ఆర్థిక ప్రణాళిక

అవసరాలకు నిధులు లభ్యంగా ఉన్న విషయాన్ని తెలియజేస్తాయి. ఎలాంటి అదనపు మొత్తం లేనట్లయితే, ఖాతాదారుడు తన యొక్క అప్పులు రీషెడ్యూలు చేసుకోవడం లేదా ఖర్చులను తగ్గించుకోవడం అనే పద్ధతి అవలంబించి తద్వారా మిగులు సొమ్మును పెట్టుబడికి తరలించవచ్చును.

ఉదాహరణ

నిజనిర్ధారణ ప్రక్రియ ద్వారా ఏజంటు రవి, రాము యొక్క ఆదాయవ్యయాలను విశ్లేషిస్తాడు. అన్ని విధాల ఆదాయం రావడాన్ని, వివిధ మార్గాల్లో నిధులు ఖర్చు అవడాన్ని, అతని యొక్క ప్రస్తుత ఆస్తులు మరియు రుణాలను పరిగణనలోకి తీసుకుని, తద్వారా అతని యొక్క అదనపు ఆదాయం లేదా ధ్రువ్యలోటును తెలుసుకుంటాడు. లభ్యమవుతున్న అదనపు ఆదాయం నుండి రాము తన యొక్క కుమారుని చదువు కోసం పెట్టుబడి పెట్టే ప్లాన్ ను ఏజెంట్ రవి రూపొందిస్తాడు.

భవిష్యత్తులోని మార్పులకు కేటాయించడం

ఖాతాదారుని యొక్క ప్రస్తుత ఆర్థిక స్థితిపై ప్రభావం చూపేవిధంగా ఖాతాదారుని యొక్క స్థితిలో వచ్చే ఊహించే మార్పులను నిజనిర్ధారణ కోరుతుంది. ఉదాహరణకు, ఖాతాదారుడు, జీతం పెరుగుతుందని ఆశిస్తున్నాడు, అదేవిధంగా, వారసత్వంగా ఆస్తి లభిస్తుందని భావిస్తున్నాడు. లేదా కుటుంబాన్ని ప్రారంభించడం, లేదా పెద్ద ఇంటిని కొనడం లేదా నిరుద్యోగి కావడం వంటివి జరగవచ్చు.

ఆర్థిక పరిస్థితుల్లో చోటుచేసుకునే ప్రతి మార్పు, ఖాతాదారుడు భవిష్యత్తులో చెల్లింపులకు కేటాయించే మొత్తంపై ప్రభావం చూపుతుంది. ఖాతాదారుడు ప్రస్తుతం భరించడానికి సిద్ధమయ్యే మొత్తాన్ని తెలుసుకోవడానికి ఇది సాయపడుతుంది.

ఉదాహరణ

ఏజెంట్ రవి రాముతో ఈ క్రింది విషయాలను చర్చిస్తాడు

కుటుంబాన్ని విస్తరించే ఆలోచన ఏదైనా ఉందా?

సమీప భవిష్యత్తులో తన ఉద్యోగాన్ని మార్చుకునే ఆలోచన ఉందా?

ప్రస్తుత ఉద్యోగంలో ఏదైనా జీతం పెరుగుదలను ఆశిస్తున్నాడా?

అతడు ఇల్లు, కారు మొదలైన వాటిని కొనుగోలు చేయడానికి ఆలోచిస్తున్నాడా?

B నిజనిర్ధారణను ఉపయోగించడం

నిజనిర్ధారణను నమోదు చేయడానికి సాధారణంగా నిర్మాణాత్మక ప్రశ్నావళిని ఉపయోగిస్తారు.

ఖాతాదారునితో ప్రాథమిక ఇంటర్వ్యూ లేకుండానే ఈ ప్రశ్నావళిని పూర్తి చేసే అవకాశం ఉంటుంది (ఉదాహరణకు ఖాతాదారుని టెలిఫోన్ ద్వారా సంప్రదించడం లేదా ప్రశ్నావళిని పోస్ట్ ద్వారా పంపడం) అయితే ఇంటర్వ్యూ సందర్భంగా వాటిని ఉపయోగించడాన్ని మనం పరిగణనలోకి తీసుకుందాం.

B1 నిర్మాణాత్మక ఇంటర్వ్యూ

సాధారణంగా ఇంటర్వ్యూ ప్రక్రియలో ఈ దిగువ దశలు ఉంటాయి:

- ఖాతాదారుడు సౌకర్యవంతంగా, విశ్రాంతిగా ఉండేట్లు చూడటం
- నిజనిర్ధారణ ప్రక్రియ మరియు దాని యొక్క ఉద్దేశాన్ని వివరించడం
- సమాచారాన్ని సేకరించే దశ
- ప్రాధాన్యతలు మరియు ఖాతాదారుని యొక్క వ్యక్తిగత సందేహాలపై చర్చ

అంగీకారం మరియు ఏజెంట్ యొక్క రిపోర్ట్ లో పరిష్కరించాల్సిన ముఖ్యమైన సమస్యలు.

నిజనిర్ధారణ ఇంటర్వ్యూ ఏజెంట్ యొక్క కార్యాలయం లేదా ఖాతాదారుని యొక్క ఇంటి వద్ద జరపవచ్చు.

ఇంటర్వ్యూ తరువాత ఖాతాదారుడు నిర్ధారించిన బడ్జెట్ కు లోబడి ఏజెంట్ ప్రతిపాదనలను సిద్ధం చేయాల్సి ఉంటుంది లేదా ప్రత్యామ్నాయంగా ఎలాంటి ఖర్చు పరిమితులు లేకుండా ప్రతిపాదనలు చేయాల్సి ఉంటుంది.

ఇంటర్వ్యూ తరువాత, ఏజెంట్ సమాచారాన్ని మరింత సమగ్రంగా విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. అవసరమైన నిపుణుని యొక్క సలహాలను కోరవచ్చు. ఈ విధంగా ఏజెంట్, ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను ప్రమాణీకరించి, ప్రతి అవసరానికి సరిపడిన సరైన ఉత్పత్తిని గుర్తించి మరియు దానికి అయ్యే ఖర్చును మూల్యాంకనం చేయాలి. తదుపరి సమావేశంలో ఖాతాదారుని ముందు ఉంచే ప్రతిపాదనలను ఖరారు చేసేందుకు ఏజెంట్ ఈ సమాచారాన్ని వినియోగించాలి.

ప్రశ్న 9.1

నిజనిర్ధారణ జరపడం యొక్క ముఖ్య లక్ష్యాలు ఏమిటి?

B2 నిజనిర్ధారణ పత్రాలు

ఖాతాదారుని యొక్క వివరాలతో కూడిన నిజ నిర్ధారణ పత్రం ఈ క్రింద పొందుపరచిన విభిన్న సెక్షన్లుగా విభజించబడి ఉంటుంది. ఆ సెక్షన్లు ఈ విధంగా ఉంటాయి.

- వ్యక్తిగత వివరాలు
- కుటుంబ వివరాలు
- ఉపాధి వివరాలు,
- ఆర్థిక వివరాలు
- ఇప్పటికే ఉన్న బీమా మరియు పెట్టుబడులు
- నెలవారీ ఆదాయవ్యయాల విశ్లేషణ
- ఆర్థిక ప్రణాళిక లక్ష్యాలు మరియు పరిగణనలోకి తీసుకోవాల్సిన అంశాలు మరియు
- భవిష్యత్ మార్పులు

గమనించ వలసిన అంశం

భార్య మరియు భర్త లేదా ఇద్దరు వ్యాపార భాగస్వాములకు సంబంధించి ఉమ్మడి ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరమైనప్పుడు, ఆ ఇరువురికి సంబంధించిన అదే సమాచారం విడివిడిగా అవసరం అవుతుంది.

ప్రవోజల్ ఫారం / నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళి యొక్క ప్రతి సెక్షన్లో ప్రశ్నల పరంపర ఉంటుంది. అయితే సహజంగా వాటిని ఉపయోగించే విధానంలో కొన్ని తేడాలుంటాయి. కొన్ని కంపెనీలు కంప్యూటర్ ఆధారిత నిజనిర్ధారణ పత్రాలను ఉపయోగిస్తాయి. ఇంటర్వ్యూ సమయంలో లేదా ఖాతాదారునితో ఇంటర్వ్యూ ముగిసిన పిదప బీమా ఏజెంట్ అన్ని రకాల సమాచారాన్ని కంప్యూటర్ కు అందిస్తాడు. ఖాతాదారుని ప్రాధాన్యతలు, రిస్క్ కారకం, ప్రమాణీకరించిన అవసరాలు, సరైన ఉత్పత్తులు మరియు ఖర్చు సౌలభ్యత విశ్లేషణ మొదలైన వివరాలతో కూడిన పూర్తి చేయబడిన నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళిని కంప్యూటర్ ప్రింట్ చేస్తుంది.

దిగువ సెక్షన్లలో, బీమా ఏజెంట్ అమిత్, తన యొక్క ఖాతాదారుడు కిశోర్ కు ఏవిధంగా సలహా ఇస్తాడన్న విషయాన్ని చూద్దాం.

B2 A వ్యక్తిగత వివరాలు

ఈ సెక్షన్ లో బీమా ఏజెంట్ అమిత్, కిశోర్ యొక్క వ్యక్తిగత వివరాలైన, అతని యొక్క పూర్తి పేరు, చిరునామా, టెలిఫోన్ నెంబరు మరియు వృత్తి మొదలైన వివరాలను నమోదు చేస్తాడు. ఈ వివరాలు ఏజెంట్ తను స్వంతంగా మెయిన్ టెయిన్ చేసే బీమా రికార్డుల కొరకు అవసరం అవుతాయి. వివాహ స్థితి అనేది కుటుంబం బాధ్యతలను తెలియజేసే ముఖ్య కారకం. ఖాతాదారుని యొక్క పుట్టిన తేదీ, పుట్టిన స్థలం మరియు ఆరోగ్యం, మద్యపానం మరియు లేదా ధూమ పాన అలవాటు వంటివి బీమా పాలసీల యొక్క అర్హతను మరియు చెల్లించాల్సిన ప్రీమియంను తెలియజేస్తాయి.

B2 B కుటుంబ వివరాలు

ఈ సెక్షన్ లో అమిత్ కిశోర్ యొక్క కుటుంబ వివరాలను నమోదు చేస్తాడు.

ఏజెంట్ సాధారణంగా ఈ దిగువ పేర్కొన్న వారి యొక్క పేర్లు, వయస్సు, ఆరోగ్య స్థితి మరియు వృత్తి వివరాలను అడుగుతాడు.

- దాంపత్య భాగస్వామి
- పిల్లలు
- తల్లిదండ్రులు మరియు
- ఆధారపడ్డ ఇతరులు

బీమా చేసిన ఖాతాదారునికి అంగవైకల్యం కలిగినప్పుడు, లేదా మరణించినప్పుడు వారిపై ఆధారపడ్డ వారికి లాభం చేకూర్చే విధంగా ఎలాంటి ఖాతాదారులకు సంరక్షణ అవసరాన్ని కల్పించాల్సి ఉంటుందన్న ప్రశ్నలకు ఈ సమాచారం దారి తీస్తుంది. అదేవిధంగా, ఆధారపడ్డ తల్లిదండ్రుల సమాచారం, వారి యొక్క ఆరోగ్య బీమా అవసరాలను తెలియజేస్తుంది. వయసు మీరిన తల్లిదండ్రులు ఏదైనా ఆసుపత్రి పాలైతే, వారికి ఆరోగ్య బీమా పాలసీ లేకపోతే ఆసుపత్రిలో అయ్యే ఖర్చులు కిశోర్ మీద పడతాయి

B2 C ఉపాధి వివరాలు

ఉపాధి వివరాల విభాగంలో ఏజంట్ అమిత్, కిశోర్ యొక్క ఉద్యోగం మరియు యజమాని యొక్క వివరాలను నమోదు చేస్తాడు. ఒకవేళ ఖాతాదారుడు వ్యాపారం లేదా స్వయం ఉపాధి కలిగిన వ్యక్తి అయితే బీమా ఏజెంట్ దానికి అనుగుణంగా వివరాలను నమోదు చేస్తాడు.

జీవిత బీమా పాలసీకి సంబంధించి బీమా ప్రీమియంను నిర్ధారించడంలో ఖాతాదారుని యొక్క వృత్తి వివరాలు, పనిచేసే స్థలం ముఖ్యమైన పాత్రను పోషిస్తాయి. ఐటి కంపెనీలో పనిచేసే వ్యక్తికి తక్కువ రిస్క్ ఉంటుందని, పేలుడు పదార్థాల తయారీ ప్లాంట్లో పనిచేసే వ్యక్తికి ఎక్కువ రిస్క్ ఉంటుందని బీమా కంపెనీలు పరిగణిస్తాయి.

ఏజెంట్, ఖాతాదారుని యొక్క అన్ని రకాల సంపాదనను, అంటే ప్రాథమిక వేతనం, కమిషన్, పని ఆధారిత బోనస్లు మరియు ఇతర అదనపు సౌలభ్యాలు లేదా ఇతర ఆదాయ వనరులు అన్నింటినీ నమోదుచేస్తాడు.

అతడు పనిచేసే మిగిలిన సంవత్సరాల్లో వార్షికంగా అతని యొక్క ఆదాయంలో ఉండే పెరుగుదలను కూడా పరిగణనలోకి తీసుకొని, ఒకవేళ అతడు మరణించినా లేదా అంగవైకల్యం పొందినా, దానికి అనుగుణంగా సంరక్షించాల్సిన ఆదాయానికి సంబంధించి ఒక నిర్ధారణకు వస్తాడు.

స్వయం ఉపాధి కలిగిన వ్యక్తులు అయితే ఉపాధి ద్వారా వచ్చే ఆదాయాల నుంచి ఖాతాదారుని యొక్క లాభాలు మరియు వ్యాపారం నుంచి కుటుంబ ఖర్చులకు కేటాయించిన మొత్తాలను నమోదు చేస్తారు.

గమనించ వలసిన అంశం

ఖాతాదారుడు పొందే ఉద్యోగ/రిటైర్మెంట్ బెనిఫిట్లు అయిన ప్రావిడెంట్ ఫండ్, లీవ్ ఎన్క్యాష్మెంట్, గ్రాటుటీ, సూపర్ యాన్యుయేషన్, పెన్షన్, యజమాని ద్వారా అందించబడే జీవిత మరియు ఆరోగ్య బీమాలు మరియు వీటి ద్వారా కవర్ అయ్యే మొత్తాలను బీమా ఏజెంట్ పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

గమనించ వలసిన అంశం

ఎంప్లాయి ప్రావిడెంట్ ఫండ్ (ఈపిఎఫ్)లో ఉద్యోగి మరియు యజమాని (ఉద్యోగి తరపున) క్రమం తప్పకుండా ఉద్యోగి యొక్క జీతంలో కొంత మొత్తాన్ని కేటాయిస్తుంటారు. ఈ ఫండ్ ఎంప్లాయిస్ ప్రావిడెంట్ ఫండ్ ఆర్గనైజేషన్ (ఈపిఎఫ్వో) లేదా యజమాని ద్వారా నిర్వహించబడే ట్రస్టు ద్వారా నిర్వహించబడుతుంది.

ఈపిఎఫ్‌వో ఈ ఫండ్ కోసం సేకరించిన సొమ్మును సభ్యుల తరపున పెట్టుబడి పెడుతుంది. ఈపిఎఫ్‌వో ఫండ్ మీద లభించిన వార్షిక ప్రతిఫలాన్ని ప్రకటిస్తుంది. 1952నాటి ఉద్యోగుల భవిష్య నిధి మరియు ఇతర సంరక్షణలు(ఈపిఎఫ్ మరియు ఎమ్‌పి) చట్టం యొక్క నియమనిబంధనల ద్వారా ఈ ఫండ్ నిర్వహించబడుతుంది. వడ్డీని చేర్చగా జతకూడిన మొత్తాన్ని ఉద్యోగి, ఉద్యోగం విడిచిపెట్టటప్పుడు లేదా రిటైర్ అయినప్పుడు లేదా ఉద్యోగి మరణించినప్పుడు వారి యొక్క నామినీలకు అందిస్తారు.

కిశోర్ రిటైర్‌మెంట్ ఫండ్ క్రింద ప్రావిడెంట్ ఫండ్, లీప్ ఎస్‌క్యాప్‌మెంట్ మరియు గ్రాట్యుటీలను రిటైర్‌మెంట్‌లాభాల కింద పొందే అవకాశం ఉంటుంది. రిటైర్మెంట్ తరువాత ఏర్పడే అవసరాలకు కావలసిన మొత్తం నుంచి వీటిని మినహాయించగా, ఏర్పడే వ్యత్యాసానికి కిశోర్ ఇప్పుడు పెట్టుబడి పెట్టడం ప్రారంభించాలి.

B2 D ఆర్థిక వివరాలు

ఈ సెక్షన్‌లో ఏజంట్ అమిటీ, కిశోర్ యొక్క ఆస్తులు మరియు రుణాల యొక్క వివరాలను నమోదు చేస్తాడు.

ఆస్తుల సెక్షన్‌లో, ఖాతాదారుడు కలిగి ఉన్న ప్రతి ఆస్తి యొక్క ప్రస్తుత విలువ మరియు స్థూల ఆదాయం నమోదు చేయాలి. ఖాతాదారుని యొక్క మొత్తం ఆదాయం మరియు పన్ను పరిస్థితిని తెలుసుకునేందుకు వీటి ద్వారా లభించే ఆదాయాన్ని ఉద్యోగం ద్వారా లభించే ఆదాయానికి జతచేయాలి.

Assets and liabilities	
ఆస్తులు	అప్పులు
ప్రధాన నివాసం	ఇంటి రుణం
ఇతర రియల్ ఎస్టేట్ అయిన గృహ సంపద, వాణిజ్య సంపద, భూమి యొక్క భాగాలు	క్రెడిట్ కార్డు బకాయిల చెల్లింపు, బ్యాంక్ ఓవర్ డ్రాఫ్ట్‌లు మరియు వ్యక్తిగత రుణాలు
ఈక్విటీ షేర్లు మరియు మ్యూచువల్ ఫండ్‌ల్లో పెట్టుబడులు	వాహన రుణం, విద్య రుణం, వ్యాపార రుణం
పెట్టుబడులు, బ్యాంకు ఫిక్సిడ్ డిపాజిట్లు, గవర్నమెంట్ సెక్యూరిటీలు, పబ్లిక్ ప్రావిడెంట్ ఫండ్, పోస్ట్ ఆఫీసు డిపాజిట్లు మరియు ఇతర స్థిర ఆదాయం వచ్చే సెక్యూరిటీలు	ఇతర అదనపు రుణాలు
బంగారం, వెండి మరియు ఇతర విలువైన	

లోహాల్లో పెట్టుబడి	
ఇతర ఆస్తులు	

ఖాతాదారునికి గణనీయమైన ఆస్తులున్నప్పుడు పెట్టుబడి సలహా అవసరం అవుతుంది.

ఖాతాదారునికి పరిమితంగా ఆస్తులుంటే, అవి ఖాతాదారుని అవసరాలకు సరిపోయేవిధంగా ఉండటంతోపాటు, ఆర్థిక ప్రణాళికకు మరింత లాభదాయకంగా ఉన్నవా లేవా అన్న విషయాన్ని పరిశీలించాల్సి ఉంటుంది.

ఆస్తులను ఖాతాదారుడు వ్యక్తిగతంగా కూడబెడతాడు, పెట్టుబడి పెట్టిన పథకాలు, ఖాతాదారుని యొక్క రిస్క్ తీసుకునే దృక్పథాన్ని తెలియజేస్తాయి.

ఈ సమాచారంతో, ఏజెంట్, ఖాతాదారుడు మరియు వారి కుటుంబాల యొక్క ఆర్థిక లక్ష్యాల సాధనకు అవసరమైన పొదుపును గమనిస్తాడు.

అప్పుల విభాగంలో ఖాతాదారుల యొక్క అన్ని రుణాల మొత్తం జాబితా చేయబడతాయి. చాలా మంది ఖాతాదారుల్లో గరిష్ట అప్పు ఇంటిరుణంగా, పదిహేను నుంచి ఇరవై సంవత్సరాల్లో చెల్లించే విధంగా ఉంటుంది. క్రెడిట్ కార్డు చెల్లింపులు, వ్యక్తిగత రుణాలు, ఇతర రుణాలు(ఏవైనా ఉంటే) వంటివి ఉంటాయి.

ఖాతాదారుడు మరణించడం లేదా అంగవైకల్యం లేదా నిరుద్యోగం కారణంగా దీర్ఘకాలం వడ్డీ చెల్లింపులకు సంబంధించిన బకాయిలు మరియు అన్ని అప్పులకు సంబంధించి కవర్ చేసే సంరక్షణ పథకాల గురించి ఖాతాదారుణ్ణి అడగాలి. ఒకవేళ అలాంటి పాలసీలుంటే, ఇంకా కేటాయించాల్సిన మొత్తాలను లెక్కించేటప్పుడు ఆస్తుల నుంచి అప్పులను తీసివేయాల్సిన అవసరం లేదు.

ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరాలను తెలుసుకోవడంలో ఖాతాదారుని యొక్క ప్రస్తుత ఇంటి పరిస్థితి ప్రధానంగా పరిగణనలోకి తీసుకోవాలి.

ఈ సెక్షన్లో ఏజెంట్ అమిత్, కిశోర్తో జరిపే చర్చలో ఈ దిగువ విషయాలు వెల్లడి అవుతాయి.

- ప్రస్తుతానికి అతడు అద్దె ఇంటిలో నివసిస్తున్నాడా? ఒకవేళ అవును అయితే, ఇంటి అద్దె అనేది ప్రధాన ఆవశ్యక ఖర్చు.
- అతనికి సొంత ఇల్లు ఉందా? ఒకవేళ ఉన్నట్లయితే అది ఏ మేరకు ఉపకరణాల బిల్లు, సంపద పన్ను, రిపేర్లు మొదలైన ఖర్చులను ఏర్పరుస్తుంది?

- అతనికి ఇంటిపై రుణం ఉన్నదా? ఇది ప్రధాన ఆవశ్యక ఖర్చు. మరణం లేదా అస్వస్థత నుంచి దీనికి పరిరక్షణ కల్పించబడిందా?
- పెద్ద ఇంటిని లేదా ఇప్పుడున్న ఇంటిని విస్తరించాలనుకుంటున్నాడా? దీనికి పెద్ద మొత్తంలో ఇంటి రుణం అవసరం అవుతుంది.

B2 E అప్పటికే కలిగివున్న బీమా మరియు పెట్టుబడి

ఈ సెక్షన్లో ఏజంట్ అమిత్, కిశోర్ ఇప్పటికే పెట్టిన పెట్టుబడులు మరియు కలిగివున్న బీమా పథకాలను నమోదు చేస్తాడు.

గమనించ వలసిన అంశం

ఇప్పటికే ఉన్న పాలసీలు మరియు పెట్టుబడులు, ఖాతాదారుని యొక్క ఆర్థిక లక్ష్యాలను సాధించడం కోసం

కేటాయించాల్సిన మొత్తాన్ని తగ్గించడానికి సాయపడుతుంది.

ఖాతాదారుని యొక్క జీవిత మరియు ఆరోగ్య బీమాలు, ఎండోమెంట్ పాలసీలు, యులిప్లు మరియు ఇతరపొదుపు పథకాలకు సంబంధించిన వ్యక్తిగత బీమా వివరాలను ఏజెంట్ నమోదు చేస్తాడు.

ప్రతి బీమా పథకానికి, ఈ సెక్షన్లో ఇన్సూరర్ యొక్క పేరు, పాలసీ రకం, స్వభావం మరియు లబ్ధి పొందేమొత్తం, చెల్లించాల్సిన ప్రీమియం మరియు చెల్లింపుల కాలవ్యవధి వంటి వివరాలను నమోదు చేయాలి.

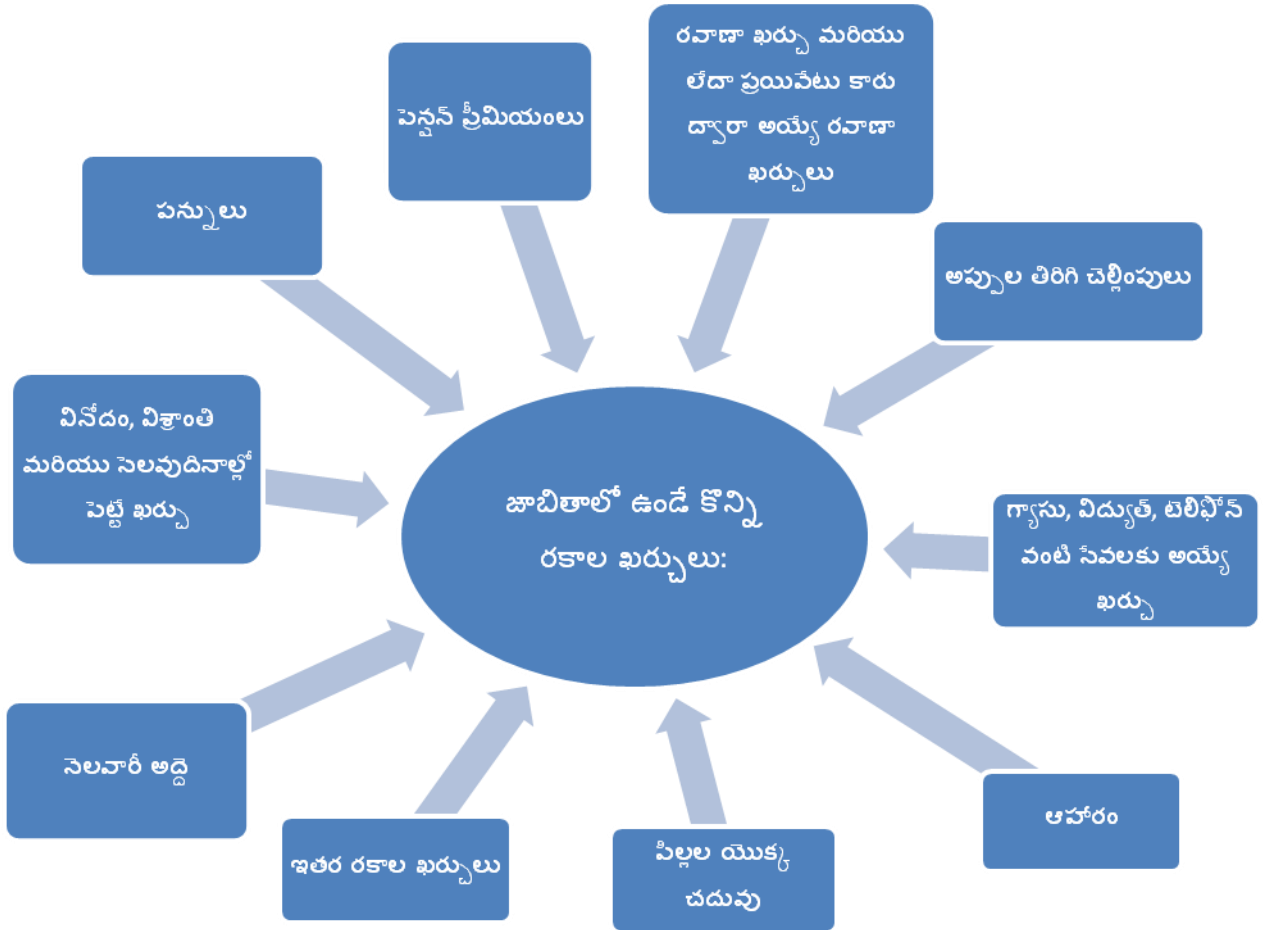
ఇక ప్రీమియంలు ఎవరు చెల్లిస్తారు, అంగవైకల్యం లేదా మరణానికి సంబంధించి ఎవరి జీవితం బీమా చేయబడింది, మరియు పాలసీ ద్వారా ఎవరు లబ్ధిదారులు అన్న విషయానికి సంబంధించి ప్రశ్నలు అడగబడతాయి. గడువు తీరడం లేదా మెచ్యూర్టీ తేదీలను కూడా నమోదు చేస్తారు.

B2 F నెలవారీ ఆదాయవ్యయాల విశ్లేషణ

జీవిత బీమా ఏజెంట్, ఖాతాదారుని యొక్క నెలవారీ ఆదాయవ్యయాల యొక్క విశ్లేషణ యొక్క ప్రధాన ఉద్దేశ్యం.. ఆర్థిక ప్రణాళిక ఉత్పత్తులకు ఖాతాదారుడు కేటాయించే నిధుల మొత్తాన్ని తెలుసుకోవడం కోసం.

అవసరమైనదా కాదా అని తెలుసుకోవడం ద్వారా ఇప్పుడున్న ఖర్చును ఎక్కడ తగ్గించుకోవచ్చో ఖాతాదారుడు గుర్తించడం అనేది దీని యొక్క మరో ఉద్దేశ్యంగా చెప్పవచ్చు.

ప్రశ్నావళిలోని ఈ విభాగంలో ఖాతాదారునికి అన్ని వనరుల ద్వారా లభించే నెలవారీ ఆదాయాన్ని, ఒకవేళ కుటుంబంలో సంపాదించే వారు ఇద్దరుంటే వారి యొక్క ఉమ్మడి ఆదాయాలను తెలుసుకునేవిధంగా ప్రశ్నలుంటాయి. ఆ తరువాత, నెలవారీగా అయ్యే ప్రధాన ఖర్చుల వివరాల గురించి ఖాతాదారుడిని అడుగుతారు.



B2 G ఆర్థిక ప్రణాళిక యొక్క లక్ష్యాలు మరియు పరిగణనలోకి తీసుకోవాల్సిన అంశాలు

ఈ సెక్షన్లో బీమా ఏజెంట్ అమిత్, కిశోర్ యొక్క వ్యక్తిగత మరియు కుటుంబపరంగా ఆశలు, ఆకాంక్షలు మరియు ఆందోళనలను నమోదు చేస్తాడు. నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళిలో ఆర్థిక ప్రణాళిక లక్ష్యాల సెక్షన్ చాలా ముఖ్యమైనది. ఖాతాదారుని యొక్క నిర్దిష్ట దీర్ఘకాలిక ప్రణాళికలు, వ్యక్తిగత మరియు కుటుంబ వివరాలను ఏజెంట్ నమోదు చేస్తాడు.

ఇప్పటికే జరిపిన కేటాయింపులు సరిపడినంతగా ఉన్నాయని ఖాతాదారుడు భావిస్తున్నాడా లేదా అని తెలుసుకునేందుకు వాటికి సంబంధించిన ప్రశ్నలుంటాయి.

- జీవిత మరియు ఆరోగ్య బీమా పాలసీ
- అంగవైకల్య బీమా
- పెట్టుబడుల విస్తరణ
- క్రమబద్ధంగా చేసే పొదుపు స్థాయి మరియు
- రిటైర్మెంట్ వయస్సుకు ప్రతిపాదిత రిటైర్మెంట్ ఫండ్

ఇంటర్వ్యూ చివరలో ఖాతాదారుడు ఇచ్చిన సమాధానాలు అతనిని ఆందోళనకు గురి చేశాయా అని అడిగి రికార్డ్ చేస్తాడు.

ఈ క్రింది అంశాలలో ఖాతాదారుని యొక్క ప్రణాళికలు, ఆశలు మరియు ఆకాంక్షలకు సంబంధించి ఇతర సెక్షన్లలో ప్రశ్నలు అడగబడతాయి.

- కుటుంబం
- పిల్లల యొక్క విద్య మరియు వివాహం
- భవిష్యత్తులో ఇల్లు మారడం
- కెరీర్, వృత్తి మరియు వ్యాపారం
- పెట్టుబడులు మరియు లోను ఫైనాన్స్
- రిటైర్మెంట్ మరియు
- మరణించే సమయానికి స్థిరాస్థులు

ఇతర ఆశలు మరియు ఆకాంక్షలకు సంబంధించిన సమాచారం సేకరించేందుకు ఇతర అనుబంధ ప్రశ్నలు అడగబడతాయి.

లక్ష్యాలు మరియు పరిగణన సెక్షన్లలో ఖాతాదారుని యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్రాధాన్యతలకు జాబితా రూపం కల్పించేందుకు అవకాశం కల్పించబడుతుంది. సాధారణంగా ప్రాధాన్యతలను సంఖ్యాక్రమంగా (ఒకటి, రెండు, మూడు, ...) తెలియజేయడం ద్వారా ప్రాధాన్యతలకు గణాంకపరమైన ర్యాంకింగ్ ఇవ్వబడుతుంది. సాధారణంగా చాలా మంది

ప్రజలు ఒకే సమయంలో మూడు లేదా నాలుగు ప్రాధాన్యతలను మూల్యాంకనం చేస్తారు. చాలా పెద్ద సంఖ్యలో ఉన్న అవసరాలకు ప్రాధాన్యత కల్పించడానికి చేసే ప్రయత్నం చాలా వరకు గందరగోళంగా మారుతుంది.

గమనించ వలసిన అంశం

ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను తీర్చే సరైన ఆర్థిక ఉత్పత్తిని గుర్తించడంలో ఖాతాదారుడు అంగీకరించే రిస్క్ మరియు పెట్టుబడుల నష్టాలను భరించే సామర్థ్యం వంటి పరిగణనలు సాయపడతాయి.

కొన్ని సమయాల్లో, ఖాతాదారుని సొంత మాటల్లో ఖాతాదారుని యొక్క రిస్క్ ప్రొఫైల్‌ను ప్రశ్నావళిలో నమోదు చేసే అవకాశం ఉంటుంది. అయితే చాలా సార్లు, ప్రశ్నావళులు రిస్క్ రేటింగ్ పరిధిని బలవంతంగా ఎంచుకునే అవకాశాన్ని కల్పిస్తుంటాయి. సాధారణంగా రిస్క్ రేటింగ్ అనేది సున్నా నుంచి ఐదు వరకు ఉంటుంది. ఇక్కడ సున్నా అనేది రిస్క్ తీసుకోవడంలో అశక్తతను, అదేవిధంగా ఐదు అనేది ఎక్కువ స్థాయి తీసుకోవడానికి సుముఖంగా ఉన్నట్లు తెలియజేస్తుంది.

ఈ సెక్షన్‌లో ఖాతాదారుడు విల్లు రాసాడా లేదా, ఒకవేళ ఇప్పటికే రాసిన విల్లు ఉంటే, అందులోని ముఖ్యాంశాలు మరియు ఖాతాదారుడు మరణిస్తే, పన్ను సౌలభ్యంగా ఉండేవిధంగా ఆస్తుల యొక్క పంపిణీకి సంబంధించి ఏదైనా ప్రణాళికలున్నాయా వంటి విషయాలను నమోదు చేస్తుంది.

లక్ష్యాలను ఏర్పరుచుకోవడం యొక్క ఉద్దేశం - అవసరాలకు ప్రాధాన్యత కల్పించడంపై ప్రభావం చూపే కారకాలు మరియు పెట్టుబడి రిస్క్ లు మరియు లాభాల మధ్య ఉన్న సంబంధం గుర్తించడం. వాటిని జీవిత బీమా ఏజెంట్ మరియు ఖాతాదారుడు చర్చించిన తరువాత మాత్రమే ప్రశ్నావళిలోని లక్ష్యాలు మరియు పరిగణనల సెక్షన్ పూర్తవుతుంది. వాస్తవ మరియు గుర్తించిన అవసరాల మధ్య స్పష్టమైన విభజన ఆధారంగా ఖాతాదారుని యొక్క సమాధానాలు ఉన్నాయా లేదా అన్నది ఈ విధానం ద్వారా మాత్రమే తెలుసుకోవచ్చు.

B2 H భవిష్యత్తు మార్పులు

నిజనిర్ధారణలో ఉండే అత్యధిక సమాచారం ప్రస్తుత స్థితిని ప్రతిబింబించే విధంగా ఉంటుంది, అయితే భవిష్యత్తులో మార్పులు సంభవిస్తాయన్న విషయాన్ని తోసిపుచ్చరాదు.

ఈ సెక్షన్‌లో బీమా ఏజెంట్ అమిత్, కిశోర్ యొక్క జీవితంలో భవిష్యత్తులో చోటు చేసుకునే మార్పుల గురించి అడుగుతాడు. ఇందులో :

- వారసత్వంగా వచ్చేవి, అంటే తల్లిదండ్రుల నుంచి సంక్రమించేవి;
- పిల్లలు పుట్టడం - ఇది విద్యా, వివాహ ఖర్చులకు దారితీస్తుంది;
- వృత్తిపరమైన పూర్తి అర్హతలను పొందే ప్రణాళిక ఏదైనా ఉండి, దీని ఫలితంగా ఆదాయం పెరిగే అవకాశం ఉండడం.

వృత్తిలో మార్పుకు అవకాశం

ఇతర అకాంక్షలు (అంటే విదేశీ ప్రయాణం, ఛారిటీ లేదా దాతృత్వం కోసం నిధుల సమీకరణ) వీటికి ఎక్కువ ఖర్చులు అవసరం అవుతాయి.

C. మూల్యాంకనం మరియు విశ్లేషణ

ఒక నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళితో పోలిస్తే మరో నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళికి అవసరమైన అడగబడే ప్రశ్నలు మారతాయి.. అదేవిధంగా ప్రశ్నావళిలోని అన్ని ప్రశ్నలు ఖాతాదారుని యొక్క పరిస్థితులకు సరిపడిన విధంగా ఉండవు.

ఏ ప్రశ్నలు ఖాతాదారునికి సరిపడినట్లుగా ఉంటాయో అని బీమా ఏజెంట్ నిర్ధారించేటప్పుడు, నిజనిర్ధారణ యొక్క లక్ష్యాన్ని స్పష్టంగా మదిలో పెట్టుకోవాలి. సమాచారాన్ని కోరడంలో ముఖ్య ఉద్దేశ్యం, ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలు, లక్ష్యాలు మరియు వ్యక్తిగత ప్రొఫైల్ ఆధారంగా సరైన ఆర్థిక ఉత్పత్తులను సిఫార్సు చేయడం

దీని కోసం, బీమా ఏజెంట్ అమిటీ, కిశోర్ వద్ద నుంచి ఆర్థిక వివరాలకు సంబంధించి సేకరించాల్సిన ముఖ్య విభాగాల గురించి స్పష్టత ఉండాలి. ఇందులో సేకరించ వలసిన విషయాలు:

- ఆస్తులు మరియు అప్పులు
- ఆదాయం, వ్యయం మరియు పొదుపు
- జీవిత మరియు ఆరోగ్య బీమా (అంగవైకల్యంతో కలుపుకొని)
- రిటైర్మెంట్ కేటాయింపులు మరియు
- విల్లులు మరియు వారసత్వ ప్రణాళిక

ప్రతి ప్రధాన అవసరానికి సంబంధించి ఇప్పటి వరకు ఎంత మేరకు కేటాయింపులు జరపబడ్డాయి మరియు ఫలితంగా ఏర్పడే అంతరాలను భర్తీ చేయడానికి అందుబాటులో ఉన్న వనరులను ఈ సమాచారం ద్వారా తెలుసుకోవచ్చు.

C1 మూల్యాంకనం

ఏజెంట్ యొక్క కీలకమైన పనులు ఈ విధంగా ఉంటాయి.

ఖాతాదారుని యొక్క ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి కేటాయించాల్సిన మొత్తాన్ని గుర్తించడం.

ఖాతాదారుడు భరించగల మొత్తాన్ని గుర్తించడం.

ఈ మొత్తాన్ని ప్రస్తుతం లభ్యమవుతున్న చక్కటి ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్యాకేజీకి కేటాయించడం, మరియు

ఖాతాదారునితో కలిసి క్రమం తప్పకుండా ఆర్థిక ప్రణాళిక యొక్క పనితీరును మూల్యాంకనం చేయడం మరియు సమీక్షించడం

లభ్యమవుతున్న నిధులను కచ్చితంగా విభిన్న ఉత్పత్తులకు కేటాయించడం అనేది ఖాతాదారుని యొక్క వ్యక్తిగత ప్రాధాన్యతలపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

C2 విశ్లేషణ

నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళిలోని సమాచారానికి విలువ కల్పించేందుకు, వాటిని సరిగ్గా నమోదు చేయాల్సి ఉంటుంది. అవసరాలను నిర్ధారణ చేయడానికి మరియు ప్రమాణీకరించడానికి, ప్రశ్నావళిలో నమోదు చేసిన అభిప్రాయాలు మరియు వాస్తవాల పట్ల బీమా ఏజెంట్కు ఉన్న వృత్తిపరమైన పరిజ్ఞానాన్ని అనువర్తించాల్సి ఉంటుంది.

సరళంగా చెప్పాలంటే, ఊహించగలిగిన మరియు ఊహించలేని / ఊహించని అవసరాలను తీర్చుకునేందుకు ఖాతాదారుడు సరిపడినంత నిధులను కేటాయించాడా లేదా అన్న విషయం గుర్తించడమే అవసరాల విశ్లేషణ అవుతుంది.

ఉదాహరణ

నిజనిర్ధారణ పూర్తయిన తరువాత, బీమా ఏజెంట్ అమిత్, కిశోర్కు ఉన్న కొన్ని ఊహించే మరియు ఊహించని అవసరాలను విశ్లేషించాల్సి ఉంటుంది. అవి ఈ విధంగా ఉంటాయి.

- అనుకోకుండా కిశోర్ యుక్తవయస్సులో మరణిస్తే, అతనిపై ఆధారపడిన వారికి సరైన ఆదాయాన్నికల్పించే బీమా పాలసీ లేదా సరిపడినంత ఆస్తి అతనికి ఉందా?

- భార్య జీవించడానికి ఏదైనా సంరక్షణ అవసరమా?
- దీర్ఘకాలిక అస్వస్థత, గాయం లేదా తీవ్రమైన వ్యాధి కారణంగా దీర్ఘకాలం సంపాదించలేని పరిస్థితిలో ఉన్నప్పుడు అదే స్థాయిలో జీవించడం కోసం కిశోర్ వద్ద సరిపడినంత ఆదాయం, బీమా పాలసీలు లేదా యజమాని ద్వారా కల్పించపడే సంరక్షణ చర్యలు ఏమైనా ఉన్నాయా?
- నిరుద్యోగ సమయంలో జీవించడం కోసం మరియు తీసుకున్న రుణాలకు సంబంధించి వడ్డీల చెల్లింపుకు కిశోర్ వద్ద సరిపడినంత నిధులున్నాయా?
- కిశోర్ మరియు అతని యొక్క కుటుంబ సభ్యులు ఖర్చుతో కూడిన చికిత్స, ఆసుపత్రి పాలవ్వడం వంటి సందర్భాల్లో వైద్య చికిత్సకు ఎలా చెల్లింపులు జరుపుతారు?
- అతని యొక్క రిటైర్మెంట్ ఆదాయానికి సంబంధించి కిశోర్ లేదా అతని యజమాని సరైన సంరక్షణ చర్యలు చేపట్టారా?
- భవిష్యత్తుకు సంబంధించి కిశోర్ కు ఎలాంటి లక్ష్యాలున్నాయి? పిల్లల యొక్క స్కూలు లేదా యూనివర్సిటీ ఫీజుల చెల్లింపుకు సంబంధించిన సంరక్షణ చర్యలు, పిల్లల యొక్క వివాహ ఖర్చులు, కొత్త ఇల్లు, ప్రపంచ పర్యటన, సొంత వ్యాపారం ప్రారంభించడం మరియు తన యొక్క రిటైర్మెంట్ కు సంబంధించిన ప్రణాళికలు మొదలైనవి ఈ కోవకు చెందుతాయి.
- ఒకవేళ ఈ వ్యక్తిగత ఆకాంక్షలు నెరవేరాలంటే ఎంత మొత్తం అవసరం అవుతుంది మరియు ఎప్పుడు ఈ డబ్బు అవసరం అవుతుంది?
- వీటికోసం కిశోర్ ఇప్పటికే ఏదైనా మొత్తాన్ని విడిగా కేటాయించాడా?

ఈ ప్రశ్నలకు చాలా సమాధానాలు నిజనిర్ధారణ పత్రంద్వారా నే లభిస్తాయి. ఉదాహరణకు కిశోర్ యొక్క ప్రస్తుత ఖర్చు అనేది అతడు మరణించినప్పుడు, అనారోగ్యం పాలైనప్పుడు మరియు రిటైర్మెంట్ సమయంలో ఎంత ఆదాయం అవసరం అవుతుందన్నదాన్ని మార్గదర్శనం చేస్తుంది. ఇప్పటికే ఉన్న బీమా పాలసీలు, ఆస్తులు మరియు పొదుపు పథకాలు, ఇప్పటికే చేపట్టిన పొదుపు చర్యల గురించి తెలియజేస్తుంది. అయితే నిజనిర్ధారణ పత్రం అన్ని విషయాలను తెలియజేయదు.

ఇందులో ఉన్న అవసరాలకు సంబంధించి, ఖాతాదారుడు భవిష్యత్తులో అవసరమయే చదువు ఖర్చు, ఇంటి కొనుగోలు పై ఋణం లేదా ప్రయాణ ఖర్చులు వంటి వాటి పరిజ్ఞానం దీనికి జోడించబడుతుంది. కొన్నిసార్లు ఎంతకాలానికి జీవిత బీమా అవసరం అవుతుందన్న విషయాన్ని నిర్ధారించడం కూడా కష్టమవుతుంది. నిజనిర్ధారణ పిల్లల యొక్క వయస్సును తెలియజేస్తుంది కానీ, వారు ఎంతకాలం ఆ వ్యక్తిపై ఆధారపడతారన్న విషయాన్ని తెలియజేయదు.

సాధారణంగా, ఆ కుటుంబంలోని చిట్టచివరి పిల్లవాడు తన యొక్క చదువును పూర్తిచేసుకునే వరకు బీమా పాలసీ అమల్లో ఉండాలి. పిల్లల వయస్సులు ప్రతి కుటుంబానికీ వేర్వేరుగా ఉంటాయి. లక్ష్యాలు మరియు పరిగణనలు అనే విభాగం ఖాతాదారునికి తన, పిల్లల పట్ల ఉన్న ఆకాంక్షలను తెలియజేస్తుంది. పిల్లలు పెరిగిన తరువాత భాగస్వామికి సంరక్షణ అవసరాలను కొనసాగించాలా లేదా అన్న విషయాన్ని కూడా తెలియజేస్తుంది.

ప్రశ్న 9.2

నిజనిర్ధారణ పత్రంలో ఉన్న వివిధ రకాల విభాగాలను జాబితా చేయండి

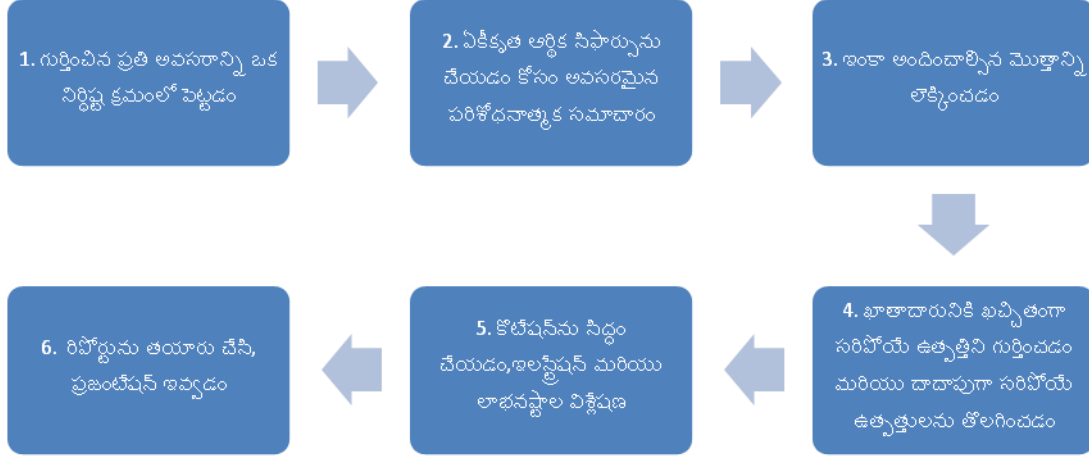
D. ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలకు ఉత్పత్తి యొక్క లక్షణాలు మరియు లాభాలను అనువర్తించడం

ఖాతాదారుని యొక్క భవిష్యత్ అవసరాలు మరియు వీటికి నిధులు ఎప్పుడు కల్పించాలన్న తేదీలను సమీక్షించే ప్రణాళిక అనేవి నిజనిర్ధారణ యొక్క అదనపు లక్ష్యాలుగా చెప్పవచ్చు. పూర్తిస్థాయిలోని నిజనిర్ధారణ పత్రం లేకుండా ఒక వ్యక్తి యొక్క ఖచ్చితమైన అవసరాలను మనం కనుగొనలేం. ఒకవేళ ఒక వ్యక్తి నిర్దిష్ట ఉత్పత్తిని కొనుగోలు చేయడం కోసం ఏజెంట్ వద్దకు వచ్చినప్పటికీ, అతనికి పూర్తి నిజనిర్ధారణను జరిపి, అతని యొక్క నిర్దిష్ట అవసరాలకు ఆ ఉత్పత్తి సరిపోతుందో లేదో చూడాలి. ఊహాత్మక అవసరాలనేవి, వాస్తవ అవసరాల కంటే భిన్నంగా ఉంటాయి.

D1 ఉత్పత్తులను సంక్షిప్తీకరించే ప్రక్రియ

సమాచారాన్ని విశ్లేషించడం మరియు ఖాతాదారునికి సిఫార్సులను రూపొందించడం ఒక పద్ధతి ప్రకారం అనేక పర్యాయాలు పరీక్షించాలి ఉంటుంది. ఖాతాదారుని యొక్క నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళిని సమీక్షించిన తరువాత, ఈ దిగువ దశలు అవసరం అవుతాయి.

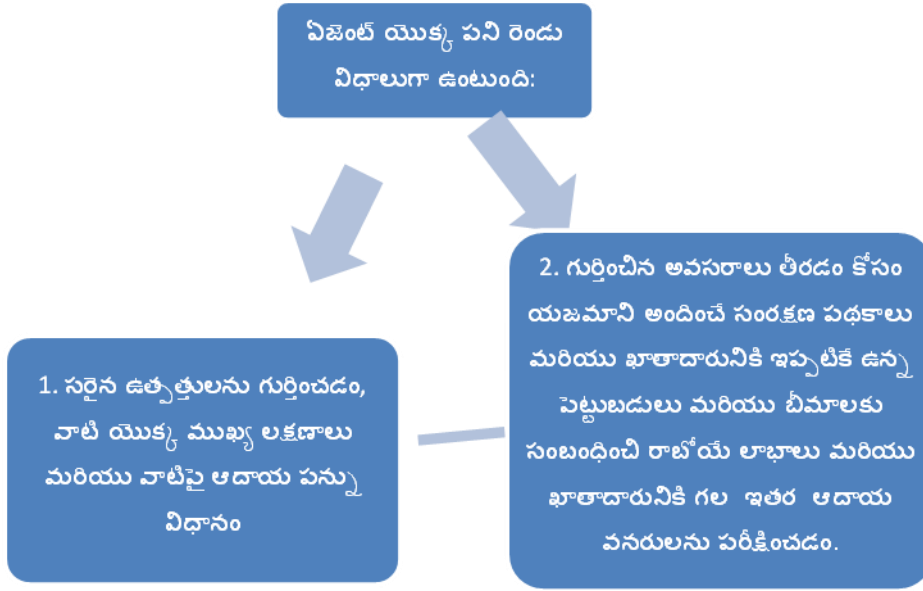
పటం 9.3



ఈ ప్రతి దశలోనూ వృత్తిపరమైన నడవడిక మరియు అనుభవం అవసరం అవుతాయి. అవసరాల విశ్లేషణలో కేవలం ఊహల్లో మాత్రమే నెరవేరే అవసరాల నుండి వాస్తవమైన మరియు నిజమైన అవసరాలను గుర్తించాల్సి ఉంటుంది. ప్రతి వాస్తవ అవసరానికి సంబంధించి సరైన విలువను జతచేయాల్సి ఉంటుంది. ఒకవేళ అవసరాల విలువ ఎక్కువగా పేర్కొనబడితే, ఆయా అవసరం లేని లాభాల కొరకు ఖాతాదారుడు ప్రీమియం చెల్లించాల్సి ఉంటుంది.

ఒకవేళ విలువ తక్కువగా పేర్కొనబడితే, అవసరాలు ఏర్పడినప్పుడు వాటిని తీర్చే బెనిఫిట్ కూడా తక్కువగానే ఉంటుంది. ప్రతి ప్రత్యేక అవసరానికి సంబంధించి అత్యంత సరి అయిన ఉత్పత్తిని కనుగొనేందుకు ఏజెంట్లు ఎంతో సమాచారాన్ని పరిశీలించి మూల్యాంకనం చేయాల్సి ఉంటుంది.

పటం 9.4



చాలా వరకు సమాచారం సిద్ధంగా లభ్యమవుతుంది. అయితే నిజనిర్ధారణకు అదనంగా సమాచారాన్ని జోడించడం కోసం అవసరమైన బ్రోచర్లు, చార్టులు మరియు టేబుళ్లు ఎప్పుడూ ఏజెంటు చేతిలో సిద్ధంగా ఉండాలి.

D2 ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి ఉత్పత్తులను సంక్షిప్తీకరించడం

ఖాతాదారుని కొరకు ఉత్పత్తులను ఎంచుకునే ఒక చక్కటి పద్ధతి: పటం 9.5

1. ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను జాబితా రూపంలో రాయండి
2. ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి, ఆ అవసరాన్ని తీర్చే సరైన ఉత్పత్తులను గుర్తించి, నమోదు చేయడం
3. ఈ ఉత్పత్తుల్లో కొన్ని మిగిలిన వాటికంటే ఎక్కువ ధరను కలిగి ఉంటాయి, కొన్ని ఖాతాదారునికి అవసరం లేని లాభాలను కల్పిస్తాయి, మరికొన్ని ఖాతాదారుని అవసరం కంటే ఎక్కువ కాలం బీమాను కల్పిస్తాయి. కొన్ని ఖాతాదారుని యొక్క రిస్క్ రేటింగ్ తో సరిపడని రిస్క్ ప్రొఫైల్ ను కలిగి ఉంటాయి.
4. ఈ అన్ని కారకాలను పరిగణనలోకి తీసుకొని ఏజెంట్ ఒక్కొక్కటిగా ఉత్పత్తులను పరిగణనలోకి తీసుకొని సరైన ఉత్పత్తిని గుర్తిస్తాడు. మిగిలిన ఉత్పత్తులను పరిగణనలోకి తీసుకోడు. ఆ మిగిలిన ఉత్పత్తి ఖాతాదారుని యొక్క ప్రత్యేక అవసరాన్ని తీర్చేందుకు అత్యంత ఉపయుక్తమైంది గా భావించవచ్చు.

ప్రతి అవసరానికి పైన పేర్కొన్న ఈ ప్రక్రియను పునరావృతం చేస్తారు.

సిఫార్సులను సిద్ధం చేయడంలో, ఖాతాదారుడు కోరుకునే లాభాల కొరకు కొటేషన్లను మరియు ఉత్పత్తి వివరణలను అధ్యయనం చేయాల్సి ఉంటుంది. ధర అనేది ముఖ్యంగా పరిగణనలోకి తీసుకోవాల్సిన అంశం గనుక, కావలసిన అవసరాన్ని సంతృప్తి పరిచే అతి తక్కువ ధర కలిగిన ఉత్పత్తిని గుర్తించాల్సి ఉంటుంది.

ఉత్పత్తి యొక్క ధర మరియు లభ్యమయ్యే లాభాలను అధ్యయనం చేసిన తరువాతే, ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి సిఫార్సు చేసిన బీమా ఉత్పత్తులకు సంతృప్తం ఉండే విధంగా ఖాతాదారుని యొక్క నిధుల లభ్యత ఆధారంగా ఏజెంట్ ఉత్పత్తులను సిఫార్సు చేయడం మరియు వాటికి సరిపడా నిధులను కేటాయించేలా సలహా ఇవ్వగలడు.

ఈ ప్రక్రియ అంత తేలికైనది కాదు. గొప్ప వ్యక్తిగత శ్రద్ధతోపాటు మరింత జాగ్రూకత అవసరం. ఖాతాదారునికి ఇప్పటికే ఉన్న పెట్టుబడులు మరియు బీమా గురించి ఎలాంటి సిఫార్సులు చేయాలన్నది బీమా ఏజెంట్ ఎదుర్కొనే అతి క్లిష్టమైన సమస్యల్లో ఒకటి. ఏజెంట్ యొక్క తుది సిఫార్సులు దాదాపుగా, ఖాతాదారునికి సరిగ్గా సలహా ఇవ్వబడిందా లేదా అన్న విషయాన్ని తెలియజేసే విధంగా ఉంటాయి. అయితే ఖాతాదారునికి తుది సిఫార్సు చేసేముందు ఏజెంట్ ఖచ్చితంగా అప్పటికే ఉన్న పెట్టుబడులు మరియు బీమా పథకములను పరిగణనలోకి తీసుకొని సరైన బీమా ఉత్పత్తి గురించి సలహా ఇవ్వాలి.

E. సిఫార్సు చేయడం

సమాచారం మొత్తం సేకరించి, చర్చించి, విశ్లేషించిన తరువాత, ఏజెంట్ నిజనిర్ధారణ యొక్క మూల లక్ష్యాన్ని పూర్తి చేస్తాడు. ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను తీర్చే విధంగా ఇప్పుడు మరియు భవిష్యత్తులోనూ ఖాతాదారుడు భరించదగ్గ ఉత్పత్తులు లేదా ఉత్పత్తుల పోర్ట్‌ఫోలియోను సిఫార్సు చేస్తాడు.

నిజనిర్ధారణ అనేది ఉత్పత్తి సిఫార్సు చేయడానికి చక్కటి పద్ధతి కావడంతో, దీనిని అనుసరించడానికి సమర్థవంతమైన ప్రక్రియలతో పాటు ఉన్నతస్థాయి నైతికవిలువలు కూడా అవసరం.

గుర్తించిన ఆర్థిక ప్రణాళిక సమస్యలను పరిష్కరించే చక్కటి మార్గాలు ఏమిటి? పన్నులను సమర్థంగా తగ్గించడం మరియు అతి తక్కువ ధరకు లభించే ప్రత్యామ్నాయ పరిష్కారాలు ఏమిటి? ఇవి బీమా ఏజెంట్ పరిగణనలోకి తీసుకోవలసిన విషయాలు.

E1 ఖాతాదారునికి సిఫార్సులను ప్రజంట్ చేయడం

మొత్తం నిజ నిర్ధారణ పని ప్రొఫెషనల్ పద్ధతిలో పూర్తయిన తరువాత మాత్రమే నివేదికను ఖాతాదారుడికి ప్రజంట్ చేసే స్థితిలో ఏజెంట్ ఉంటాడు. వివరాలను ప్రజంట్ చేయడంలోను మరియు వాటిని తెలియజేప్పే నైపుణ్యానికి సంబంధించి చక్కటి అనుభవపూర్వక విధానాలను అవలంబించాల్సి ఉంటుంది.

గమనించ వలసిన విషయం

సిఫార్సులకు ఆమోదం లభించడం కోసం ఖాతాదారుడికి విడమరించి చెప్పే (ప్రజంట్షన్) నైపుణ్యం ఎంతో అవసరం.

ప్రజంట్షన్ అనేది రెండు విధాలుగా జరుగుతుంది. ఇందులో ఖాతాదారుడు పూర్తిగా ఏజెంట్తో నిమగ్నమవుతాడు.

తయారుచేసిన సిఫార్సులను, దీనికోసమే ప్రత్యేకంగా ఏర్పాటు చేయబడ్డ సమావేశంలో ఖాతాదారులకు మౌఖికంగా ఏజెంట్ చెబుతాడు. ఈ సమావేశ సమయంలో ఏజెంట్, ప్రతిపాదనలను వివరిస్తూ, ఖాతాదారునికి కలిగే లాభాలను మరియు ఇందులో ఇమిడి ఉండే ఖర్చులను చూపిస్తాడు. ఒకవేళ ఖాతాదారుడు ఆ ప్రతిపాదనకు బదులు, కాక మార్పు చేసిన ప్రతిపాదనలను అంగీకరించినట్లయితే ఏజెంటు ప్రపోజల్ ఫారంను ఖాతాదారుడు పూర్తి చేసే విధంగా సాయపడతాడు. ఏజెంట్ దీన్ని ఎంతో స్పష్టంగా, వృత్తిపరమైన నైపుణ్యంతో చేయాలి. ప్రజంట్షన్ ఇంటర్వ్యూ ఒక నిర్మాణాత్మక ఇంటర్వ్యూ గా ఉండాలి.

E2 సిఫార్సులు, ప్రజంట్ చేసే విధానం

ఖాతాదారుడు మరియు ఏజెంట్ పరస్పరం అభినందనలు తెలియజేసుకున్న తరువాత, సాధారణంగా ప్రజంట్షన్ మీటింగ్ యొక్క నిర్మాణం ఈ విధంగా ఉంటుంది.

- అవసరాలకు ఖాతాదారుడు కట్టుబడి ఉండటాన్ని పరీక్షించడం,
- వివరణాత్మక సిఫార్సులకు వెనక ఉన్న భావనలను స్థూలంగా చెప్పడం
- ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి ప్రతిపాదనలను స్థూలంగా చెప్పడం
- ప్రతిదశలోనూ ముందుకు సాగడానికి ఖాతాదారుని యొక్క అనుమతి కోరడం మరియు
- ప్రోడక్ట్ డాక్యుమెంటేషన్ను పూర్తి చేయడం

ఖాతాదారుడు తన యొక్క అవసరాలకు కట్టుబడి ఉండటాన్ని పరీక్షించడం అనేది ఎంతో సరళమైనది మరియు ముఖ్యమైన ప్రక్రియ. ఇది ఖాతాదారుడు నిజనిర్ధారణ సమయంలో అంగీకరించిన అవసరాలు మరియు ప్రాధాన్యతలను గుర్తు చేసే విధంగా ఉంటుంది.

ఏజెంట్, ఖాతాదారుని యొక్క ప్రధాన అవసరాలను పరీక్షిస్తాడు, ఇంకా ఏమైనా అంశాలలో సందేహాలున్నాయా అని ప్రశ్నిస్తాడు. ప్రతి అవసరాన్ని సరళంగా చెప్పగలిగే విధంగా జాగ్రత్తలు తీసుకోవాలి. విస్తారంగా ఖాతాదారునికి గుర్తు చేయడం వల్ల ఖాతాదారుడు అయోమయానికి గురయ్యే అవకాశం ఉంది, ఫలితంగా ప్రాధాన్యతల్లో మరియు ఉత్పత్తుల్లో మార్పులు చేపట్టాల్సి ఉంటుంది, లేదా మరో నిజనిర్ధారణ కార్యక్రమానికి దారితీస్తుంది.

ఒకవేళ ఏదైనా కారణం వల్ల ఖాతాదారుని యొక్క పరిస్థితి లేదా అవసరాలు మారినట్లయితే, ఏజెంట్ కొత్త ప్రతిపాదనలను సిద్ధం చేయాలి. ఏజెంట్, ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలు మరియు ఆకాంక్షలకు సరిగ్గా భాష్యం చెప్పగలిగినప్పుడు, తన ప్లాన్ కు అనుగుణంగా ప్రజంట్షన్ ను కొనసాగిస్తాడు, ఇది సాధారణంగా జరిగే చర్య. సిఫార్సులను సమగ్రంగా వివరించడానికి ముందు, తన ప్రతిపాదనల వెనుక ఉన్న భావనలను ఏజెంట్ వివరించాలి. ఈ భావన ఖాతాదారుడు వ్యక్తం చేసిన అవసరాలు మరియు ఆకాంక్షలకు దగ్గర సంబంధాన్ని కలిగి ఉండాలి. ప్రతి అంశం కూడా జతచేయబడాలి, తద్వారా, ప్రతి సమగ్ర ప్రతిపాదన, ఒకేవిధంగా, ఎంతో పొందికగా, మొత్తం మీద పాలసీలో ఇమిడి ఉండటాన్ని ఖాతాదారుడు ప్రశంసిస్తాడు.

ఉదాహరణ

అత్యధిక సంరక్షణ అవసరాలను కలిగి కుటుంబానికి ఆదాయాన్ని సమకూర్చే వ్యక్తికి ఒకవేళ ఇప్పటికీ ఎలాంటి బీమా పథకాలు లేకపోయిన సందర్భంలో, ఆ వ్యక్తి మరణించడం లేదా తీవ్ర అస్వస్థతకు గురైనప్పుడు, ఆ కుటుంబంపై పెనుభారం పడుతుంది. అప్పుడు ఆ వ్యక్తి కుటుంబ అవసరాలను తీర్చే విధంగా అత్యధిక బీమా కవర్ తో పాటు కుటుంబానికి ఆదాయాన్నిచ్చే ఉత్పత్తిని ప్రతిపాదించాలి. లేదా ఎక్కువ మొత్తంలో పెట్టుబడి చేయగల ఖాతాదారులకు, గ్యారంటీ కలిగిన మరియు రిస్క్ ఇన్వెస్ట్ మెంట్ల మధ్య సమతుల్యం కలిగిన పోర్టుఫోలియో ద్వారా పన్ను మినహాయింపు, ఆదాయం మరియు మూలధనం పెరిగే ఉత్పత్తులను సూచించాలి.

ఖాతాదారుడు, సరైన దృక్పథంతో ఏదైనా భావనను ప్రతిపాదిస్తే ఖాతాదారుడియొక్క ఆ భావన అంగీకరణను ధృవీకరించుకోవడం ఎంతో ముఖ్యం. ప్రజంట్షన్ యొక్క ప్రతి దశలోనూ, మొత్తం ప్రతిపాదనల యొక్క మూలం ఏమిటి అన్న వివరాలు స్పష్టంగా ఇమిడేట్లుగా ఏజెంట్ చూసుకోవాలి. ప్రతి అవసరానికి సంబంధించిన సిఫార్సు

బాహ్యరూపాన్ని ఇచ్చేటప్పుడు, సిఫార్సు చేసిన ఉత్పత్తికి సంబంధించిన మూల లక్షణాలను, ఎందుకు ఇది సిఫారసు చేయబడింది, ఉత్పత్తికి ఉన్న పరిమితులు ఏమిటి వంటి వాటిని ఖాతాదారుడు అర్థం చేసుకున్నాడో లేదో ధృవీకరించుకోవాలి.

గమనించ వలసిన అంశం

భవిష్యత్తులో లాభాలు పొందే హక్కును పరిమితం చేసే ఆంక్షలు లేదా రిస్క్ ల గురించి ఖాతాదారుడు తెలుసుకోకపోవడం లేదా పెట్టుబడిని కోల్పోవడం అనేది ఏజెంట్ యొక్క వృత్తిపరమైన వైఫల్యంగా పేర్కొనవచ్చు.

E3. లాభాలను వివరించే డాక్యుమెంట్లు

కొన్ని సందర్భాల్లో, మెయిన్ ప్రజంట్షన్లో కవర్ చేయాల్సిన అంశాలు, సిఫార్సులు మరింత వివరంగా ఉండవచ్చు.

అయితే వృత్తిపరమైన నైతికతలో, అమ్మకపు ప్రక్రియ పూర్తి కావడానికి ముందు, ప్రతి ఉత్పత్తికి సంబంధించిన కీలక లక్షణాలను ఖాతాదారుడు అర్థం చేసుకోవాలి. చాలా మంది ఏజెంట్లు బెనిఫిట్ ఇలస్ట్రేషన్ డాక్యుమెంట్లను (ఐఆర్డిఎ మార్గదర్శకాలకు లోబడి) ఉపయోగించి ఉత్పత్తి యొక్క స్వభావం, దాని యొక్క లాభాలు, ఎలాంటి పరిస్థితుల్లో లాభాలు చెల్లించబడతాయన్న విషయాలను తెలియజేస్తారు.

బెనిఫిట్ ఇలస్ట్రేషన్, గ్యారెంటీ లాభాలు, గ్యారెంటీ లేని లాభాల మధ్య ఉన్న తేడాను స్పష్టం చేస్తుంది. గ్యారెంటీ లేని లాభాల్లో, ప్రతి ప్రదర్శనకు సంబంధించి బెనిఫిట్ ఇలస్ట్రేషన్ ఊహించే వార్షిక ఎదుగుదల రేటును (జీవిత బీమా కౌన్సిల్ జారీ చేసిన మార్గదర్శకాలకు అనుగుణంగా ఆరు లేదా పదిశాతం వృద్ధిరేటు)చూపిస్తుంది, మరియు విభిన్న కాలాల్లో పెట్టుబడి యొక్క విలువను కూడా చూపిస్తుంది.

బెనిఫిట్ ఇలస్ట్రేషన్ సాధారణంగా, బీమా కంపెనీలు పెట్టుబడి పెట్టే సమయంలో వసూలు చేసే ఛార్జీలు మరియు ఖాతాదారునికి తిరిగి చెల్లించే ప్రతిఫలం ఏవిధంగా తగ్గుతుందన్న విషయాన్ని కూడా తెలియజేస్తుంది. ఖాతాదారుడు ఒకఉత్పత్తిని మరో ఉత్పత్తితో పోల్చుకునే అవకాశాన్ని కల్పిస్తుంది.

E4 మీ యొక్క కస్టమర్ ను తెలుసుకోవడం

ఈ ప్రజంట్షన్ తరువాత ఏజెంట్ ప్రతిపాదనలను సంక్షిప్తీకరిస్తాడు మరియు “మీ ఖాతాదారుడిని తెలుసుకోండి (క్వైస్)” అనే ఫారంను నింపడం కోసం ఖాతాదారుని అనుమతిని పొందుతాడు.

“మీ యొక్క ఖాతాదారుడిని తెలుసుకోండి (కెవైసి)” పూర్తి చేసిన ఫారంతో, ఖాతాదారుడు బీమా కంపెనీ పేరు మీద ప్రీమియం చెక్కును మరియు కెవైసి ప్రకారం అవసరమైన ఈ క్రింద ఇవ్వబడిన డాక్యుమెంట్లను ఖాతాదారుడి వద్ద నుంచి తీసుకోవాలి..

1. ఫోటోగ్రాఫ్

2. గుర్తింపు ధృవీకరణ పత్రాలు: డ్రైవింగ్ లైసెన్స్, పాస్పోర్టు, ఓటర్ గుర్తింపు కార్డు, సాయుధబలగాలకు చెందిన గుర్తింపు కార్డు, పాస్కార్డు, ప్రభుత్వం ద్వారా జారీచేయబడ్డ ఇతర గుర్తింపు కార్డులు మొదలైన వాటిని సాధారణ డాక్యుమెంట్లుగా అంగీకరిస్తారు.

3. చిరునామా ధృవీకరణ: డ్రైవింగ్ లైసెన్స్, పాస్పోర్టు, విద్యుత్ బిల్లు, టెలిఫోన్ బిల్లు, బీమా కంపెనీ యొక్క ప్రీమియం రసీదు, రేషన్ కార్డు, బ్యాంక్ పాస్బుక్ మొదలైన డాక్యుమెంట్లను సాధారణంగా అంగీకరిస్తారు.

అడ్డంకు మరియు గుర్తింపు కోసం అంగీకరించే డాక్యుమెంట్లు బీమా కంపెనీలను బట్టి మారతాయి.

కీలకాంశాలు

ఏ విషయాలను మనం ఎందుకు తెలుసుకోవాలి?

ఒక వ్యక్తి యొక్క ప్రస్తుత ఆర్థిక స్థితి, ఇప్పుడు ఎలా ఉంది, భవిష్యత్తులో ఊహించే ఎలాంటి మార్పులకు గురవుతుందన్న విషయాన్ని నిజనిర్ధారణ పత్రం తెలియజేస్తుంది.

నిజనిర్ధారణ పత్రం ఖాతాదారుని యొక్క ఆర్థిక ప్రణాళిక అవసరాలను మరియు వాటి యొక్క ప్రాధాన్యతలను గుర్తిస్తుంది

నిజనిర్ధారణ యొక్క లక్ష్యాలు :

- అవసరాలను గుర్తించడం
- ఖాతాదారుని యొక్క సమాచారాన్ని సేకరించడం
- ఖాతాదారునికి వచ్చే ఆదాయాన్ని విశ్లేషించడం మరియు
- ఊహించే మార్పులకు నిధులను విశ్లేషించడం

నిజనిర్ధారణను ఉపయోగించడం

నిజనిర్ధారణ పత్రం అనేది ఖాతాదారుని యొక్క వివరాలతో కూడినదై, ఈక్రింద పేర్కొనబడ్డ వివిధ విభాగాలుగా ఉంటుంది.

- వ్యక్తిగత వివరాలు
- కుటుంబ వివరాలు
- ఉపాధివివరాలు
- ఆర్థిక వివరాలు
- అప్పటికే ఉన్న బీమా మరియు పెట్టుబడులు
- ఆదాయవ్యయాల విశ్లేషణ
- ఆర్థిక ప్రణాళిక లక్ష్యాలు మరియు పరిగణనలు
- భవిష్యత్ మార్పులు

మూల్యాంకనం మరియు విశ్లేషణ

ఊహించే మరియు ఊహించని అవసరాల నిమిత్తం ఖాతాదారుడు సరిపడిన ఆర్థిక సంరక్షణ చేపట్టాడా లేదా అన్నది గుర్తించే ప్రక్రియే, అవసరాల విశ్లేషణ.

నిజనిర్ధారణ యొక్క మూల్యాంకనం సమయంలో ఏజెంట్ చేయాల్సిన కీలకమైన పనులు :

- ఖాతాదారుని యొక్క ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి కేటాయించాల్సిన మొత్తాన్ని గుర్తించడం
- ఖాతాదారుడు భరించగల మొత్తాన్ని గుర్తించడం
- ఈ మొత్తాన్ని ప్రస్తుతం లభ్యమవుతున్న చక్కటి ఆర్థిక ప్రణాళిక ప్యాకేజీకి కేటాయించడం, మరియు
- ఖాతాదారునితో కలిసి క్రమం తప్పకుండా ఆర్థిక ప్రణాళిక యొక్క పనితీరును మూల్యాంకనం చేయడం మరియు సమీక్షించడం

లభ్యమవుతున్న నిధులను ఖచ్చితంగా విభిన్న ఉత్పత్తులకు కేటాయించడం అనేది ఖాతాదారుని యొక్క వ్యక్తిగత ప్రాధాన్యతలపై ఆధారపడి ఉంటుంది.

ఉత్పత్తి యొక్క లక్షణాలు మరియు లాభాలను ఖాతాదారుని యొక్క పరిస్థితికి అనువర్తించడం

నిజనిర్ధారణ సమాచారాన్ని విశ్లేషించిన తరువాత, ఏజెంట్ ఉత్పత్తి యొక్క లక్షణాలను ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలకు అనువర్తిస్తాడు మరియు ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలకు సరిపడే విధంగా ఉత్పత్తులను సంక్షిప్తీకరిస్తాడు.

సిఫార్సు చేయడం

- సమాచారం మొత్తం సేకరించి, చర్చించి, విశ్లేషించిన తరువాత, ఏజెంట్ నిజనిర్ధారణ యొక్క మూల లక్ష్యాన్ని పూర్తి చేస్తాడు: ఖాతాదారుని యొక్క అవసరాలను తీర్చే విధంగా ఇప్పుడు మరియు భవిష్యత్తులోనూ ఖాతాదారుడు భరించదగ్గ ఉత్పత్తులు లేదా ఉత్పత్తుల పోర్టుఫోలియోను సిఫార్సు చేస్తాడు.
- మొత్తం నిజ నిర్ధారణ పని ప్రొఫెషనల్ పద్ధతిలో పూర్తయిన తరువాత మాత్రమే నివేదికను ఖాతాదారునికి ప్రజెంట్ చేసే స్థితిలో ఏజెంట్ ఉంటాడు.
- ఉత్పత్తులను సిఫార్సు చేసే ప్రజెంట్షన్ సరైన రూపంలో ఉండాలి.
- సిఫార్సుల ప్రజెంట్షన్ పూర్తయిన తరువాత, ఏజెంట్, ఖాతాదారునితో కూర్చోని, సందేహాలేమైనా ఉంటే నివృత్తి చేస్తాడు, లేని పక్షంలో లాంఛనాలు పూర్తి చేయడం కోసం ఫారంను నింపే పనిని ప్రారంభిస్తాడు.
- ఖాతాదారుడు ఊహించే ఎదుగుదల(ఆరుశాతం లేదా పదిశాతం చొప్పున)ను చూపించేందుకు టెనిఫిట్ ఇలస్ట్రేషన్ డాక్యుమెంట్‌ను ఏజెంట్ ఉపయోగించవచ్చు.
- పూర్తిగా నింపిన దరఖాస్తుతోపాటు ఖాతాదారుడు బీమా కంపెనీ పేరిట చెక్కును మరియు కెవైసి డాక్యుమెంట్‌లను అందించాల్సి ఉంటుంది.

ప్రశ్నలకు సమాధానాలు

9.1

నిజనిర్ధారణ యొక్క లక్ష్యాలు ఈ దిగువ విధంగా ఉంటాయి:

1. అవసరాలను గుర్తించడం
2. ఖాతాదారుని యొక్క సమాచారాన్ని సేకరించడం
3. ఖాతాదారుని యొక్క ఆదాయాన్ని విశ్లేషించడం
4. భవిష్యత్తులోని మార్పులకు కేటాయించడం

9.2

నిజనిర్ధారణ పత్రం అనేది ఖాతాదారుని యొక్క వివరాలతో కూడినదై, ఈ క్రింద పేర్కొన్న వివిధ విభాగాలుగా ఉంటుంది :

వ్యక్తిగత వివరాలు

కుటుంబ వివరాలు

ఉపాధివివరాలు

ఆర్థిక వివరాలు

అప్పటికే ఉన్న బీమా మరియు పెట్టుబడులు

ఆదాయవ్యయాల విశ్లేషణ

ఆర్థిక ప్రణాళిక లక్ష్యాలు మరియు పరిగణనలు

భవిష్యత్ మార్పులు

స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలు

1. ఉత్పత్తులను సంక్షిప్తీకరించే ప్రక్రియ మొత్తాన్ని వివరించడం
2. ఖాతాదారుడిని కలిసి, సిఫార్సుచేసే ఉత్పత్తులను ప్రజంట్ చేసే నిర్మాణం గురించి క్లుప్తంగా వివరించండి
3. జీవిత బీమా కౌన్సిల్ విధివిధానాలకు అనుగుణంగా, టెనిఫిట్ ఇలస్ట్రేషన్ డాక్యుమెంట్లో పెట్టుబడి విలువలకు సంబంధించి ఊహించే వార్షిక పెరుగుదల రేటును ఎలా చూపిస్తారు?

స్వీయ పరీక్షా ప్రశ్నలకు సమాధానాలు

1. సమాచారాన్ని విశ్లేషించడం మరియు ఖాతాదారులకు సిఫార్సులను చేసే ప్రక్రియ సిద్ధాంతపరంగా ఉండాలి మరియు ఇందులో అనేక పరీక్షల పరంపర భాగం కావాలి. ఖాతాదారుని యొక్క నిజనిర్ధారణ ప్రశ్నావళిని సమీక్షించిన తరువాత ఈ దిగువ దశలు అవసరం అవుతాయి.

- గుర్తించిన ప్రతి అవసరాన్ని ప్రాధాన్యతా క్రమంలో రాయడం

- ఏకీకృత ఆర్థిక ప్రణాళికను రూపొందించడం కొరకు అవసరమైన సమాచారాన్ని పరిశోధించడం
- ఇంకా కేటాయించాల్సిన మొత్తాలను లెక్కించడం
- సరైన ఉత్పత్తులను గుర్తించడం మరియు దాదాపుగా సరిపోయే ఉత్పత్తులను తొలగించడం
- రిపోర్టును తయారు చేసి ప్రజంట్ చేయడం

2. ఖాతాదారుడు మరియు ఏజెంట్ పరస్పరం అభినందనలు తెలియజేసుకున్న తరువాత, సాధారణంగా ప్రజంట్‌షన్

మీటింగ్ యొక్క నిర్మాణం ఈ విధంగా ఉంటుంది.

- అవసరాలకు ఖాతాదారుడు కట్టుబడి ఉండటాన్ని పరీక్షించడం,
- వివరణాత్మక సిఫార్సులకు వెనక ఉన్న భావనలను స్థూలంగా చెప్పడం
- ప్రతి అవసరానికి సంబంధించి ప్రతిపాదనలను స్థూలంగా చెప్పడం
- ప్రతిదశలోనూ ముందుకు సాగడానికి ఖాతాదారుని యొక్క అనుమతి కోరడం మరియు
- ప్రోడక్ట్ డాక్యుమెంటేషన్‌ను పూర్తి చేయడం

3. లాభాలు గ్యారెంటీ లేని వాటిలో, ప్రతి ప్రదర్శనకు సంబంధించి, టెనిషిట్ ఇలస్ట్రేషన్ ఊహించే వార్షిక ఎదుగుదల (లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కౌన్సిల్ యొక్క మార్గదర్శకాలకు అనుగుణంగా ఎదుగుదల రేటు ఆరు లేదా పదిశాతం వరకు ఉంటుంది) చూపిస్తుంది. మరియు విభిన్నకాలాల్లో పెట్టుబడి విలువలను సైతం వివరిస్తుంది.