APRIL 2023
ವಿತ್ತ ಸಂಚಿಕೆ

INSPIRE INDIA

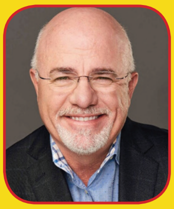
ಸಲಹೆ ನಮ್ಮದು ಹೂಡಿಕೆ ನಿಮ್ಮದು

ಶರಣ್ ಪಾಟೀಲ್
ಆರ್ಥಿಕ ತಜ್ಞ

INSPIRE INDIA WEALTH PRIVATE LTD. @ 65, 'Surasa Enclave' 1st floor, Puttanna Road, Gandhi Bazar
Basvanagudi, Bengaluru 560004, Ph: +91 8042129917, 9035414414. **Mail:** info@inspireindiafs.com **Website:** www.inspireindiafs.com

ಯಾವುದೇ ಉತ್ಪನ್ನದಲ್ಲಿ ನೀವು ಮಾಡುವ ಹೂಡಿಕೆಗಿಂತ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ನೀವು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಹೂಡಿಕೆಯೇ ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮಹತ್ವದ್ದು.

–ವಾರೆನ್ ಬಫೆಟ್



ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ನೀಡುವ ಶಿಕ್ಷಣ ಕೇವಲ ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತ್ರ ಆಗಿರುವುದಿಲ್ಲ.

–ಡೇವ್ ರಾಮ್ಸಿ

ವ್ಯಾಪಾರದಲ್ಲಿ ಅವಕಾಶಗಳೆಂದರೆ ಬಸ್‌ಗಳಿಗೆ ಕಾದು ನಿಂತಂತೆ. ಹೊಸ ಹೊಸ ಬಸ್‌ಗಳು ಬರುತ್ತಲೇ ಇರುತ್ತವೆ.

–ರಿಚರ್ಡ್ ಬ್ರಾಸನ್

ಒಬ್ಬ ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರನಾಗಲು ತಾಳ್ಮೆ, ಸಮಯ, ಪ್ರಯತ್ನ ಮತ್ತು ಕಲಿಕೆ ಎಲ್ಲವೂ ಮಿಳಿತಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಯಾವತ್ತೂ ಅಡ್ಡ ದಾರಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಹೊಸದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸಿನ ಹಾದಿ

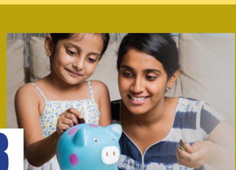
ಹೂಡಿಕೆ ಎನ್ನುವುದು ಯಾವತ್ತೂ ಅಪಾಯ ಮತ್ತು ಲಾಭದ ನಡುವಿನ ಆಟ. ಇಂತಹ ಒಂದು ಆಟದಲ್ಲಿ ಕೆಲವರು ಲಕ್ಷಗಟ್ಟಲೆ ಹಣ ಸಂಪಾದನೆ ಮಾಡಿದರೆ ಉಳಿದವರು ಕೈಯಲ್ಲಿದ್ದ ಹಣವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಹಾಗಾದರೆ ಯಶಸ್ವಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರನಿಗೆ ಇರಬೇಕಾದ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳೇನು? ಯಶಸ್ವೀ ಮತ್ತು ಅಸಾಧಾರಣ ಹೂಡಿಕೆದಾರ ಯಾವತ್ತೂ ಅತ್ಯಂತ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾನೆ. ಆತ ಈ ಕಾರಣದಿಂದಲೇ ಜನದಟ್ಟಣೆಯಿಂದ ದೂರವಿರುತ್ತಾನೆ. ಇದಕ್ಕೆ ವಾರೆನ್ ಬಫೆಟ್, ಬೆಂಜಮಿನ್ ಗ್ರಹಾಂ ಮತ್ತು ರಾಕೇಶ್ ಜುಂಜನ್‌ವಾಲಾ ಅವರನ್ನು ಉದಾಹರಣೆಯಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಬಹುದು. ಎಲ್ಲಾ ಶ್ರೇಷ್ಠ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಲ್ಲಿ ಸಮಾನವಾಗಿರುವುದು ಏನು ಎಂದು ಒಮ್ಮೆಯಾದರೂ ಯೋಚನೆ ಮಾಡಿದ್ದೀರಾ? ನೀವು ಹೊಂದಿರದ ವಿಶಿಷ್ಟವಾದ ಗುಣಗಳು ಅವರಲ್ಲಿ ಏನಿದೆ?

ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಎಂದ ಮಾತ್ರಕ್ಕೆ ಅವರೇನು ಈ ಗ್ರಹದಲ್ಲಿಯೇ ಇರುವ ಶ್ರೇಷ್ಠರು ಎಂದೇನೂ ಅರ್ಥವಲ್ಲ. ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಲು ಕೇವಲ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆ ಮಾತ್ರ ಇದ್ದರೆ ಸಾಲದು. ಬದಲಾಗಿ ಪ್ರತಿಯೊಂದನ್ನೂ ಹೂಡಿಕೆಯ ಮನಸ್ಥಿತಿಯಿಂದಲೇ ನೋಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ನೀವೊಬ್ಬರು ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಾಗಲು ಬೇಕಾದ ಪ್ರಮುಖ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಗುಣಲಕ್ಷಣಗಳು ಯಾವುವು ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡೋಣ.

1. **ಸಹನೆ:** ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರನಿಗೆ ಇರಬೇಕಾದ ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲ ಗುಣ ಏನೆಂದರೆ ತಾಳ್ಮೆ. ಯಾವಾಗ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಲು ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡಿದರೋ ಅವರು ಯಾವತ್ತೂ ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಚಿತ್ರವನ್ನು ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕೇ ಹೊರತು ತಕ್ಷಣದ ಲಾಭಕ್ಕಾಗಿ ಯೋಚನೆ ಮಾಡಬಾರದು. ಕೆಲವು ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಕೆಲವು ಕಾಲ ಉತ್ತಮ

ಒಳ ಪುಟ ನೋಟ

ಬೆಳೆಯುವ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣದ ಪಾಠ 3



ವಿಮಾ ಅರ್ಜಿ: ರಹಸ್ಯಕ್ಕಿಲ್ಲ ಆಸ್ಪದ 5

ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ತೋರದೇ ಇರಬಹುದು. ಆದರೆ ಅದರ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಜಕ್ಕೂ ವಿಶ್ವಾಸ ಇದ್ದುದೇ ಹೌದಾದರೆ ತಕ್ಕ ಫಲಿತಾಂಶ ಬಂದೇ ಬರುತ್ತದೆ. ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಒಂದಲ್ಲ ಒಂದು ದಿನ ಹೂಡಿಕೆಗೆ ತಕ್ಕ ಬೆಲೆ ಬಂದೇ ಬರುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಲಾಭ ಗಳಿಸುತ್ತದೆ. ನಾವು

ಯಾವತ್ತೂ ಅತ್ಯುತ್ತಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಷೇರುಗಳಿಂದ ಪ್ರಚೋದನೆಗೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ ಅವುಗಳ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳು ಗಟ್ಟಿಯಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಬಹಳಷ್ಟು ಮಂದಿ ತಾಳ್ಮೆಯ ಪರೀಕ್ಷೆಯಲ್ಲಿ ಸೋಲುತ್ತಾರೆ. ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಪ್ರವಾಹ ಹರಿದು ಬಂದಾಗ ನಾವು ತಾಳ್ಮೆಯನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳಬಾರದು ಎಂಬುದು ಮುಖ್ಯ ಮಂತ್ರ.

2. **ತೀವ್ರಾಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ದೃಢಸಂಕಲ್ಪ:** ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸಿನ ಹಾದಿ ಸರಳ. ಆದರೆ ಅನುಸರಿಸುವುದು ಕಷ್ಟ. ಇದರಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯವಾದುದು ಏನೆಂದರೆ ನೀವು ಏನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೀರೋ ಅದರಲ್ಲಿ ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವುದು. ಎಲ್ಲ ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಅವರದ್ದೇ ಆದ ವಿಜ್ಞಾನವಿದೆ. ಅದನ್ನು ಅವರು ಕಾಲಾನುಕಾಲದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸಿಕೊಂಡು ಪರಿಪೂರ್ಣತೆಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಈಗ ಅವರಿಗೆ ಅದೊಂದು ಕಲೆಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸಿದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ನೀವು ಮಾಡುವ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚು ಬದ್ಧತೆಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಹಾಗೂ ಮಾಡುವ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಇನ್ನಷ್ಟು ಕಲಿಯುತ್ತ ಸುಧಾರಣೆಯನ್ನು ಸಾಧಿಸಬೇಕು. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನೀವು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೀರಾದರೆ ಷೇರುಗಳ ವಿಶ್ಲೇಷಣೆಗಾಗಿ ವ್ಯಯ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಮಯ ಮತ್ತು ಶ್ರಮದ ಉಳಿತಾಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಿದ್ದರೂ ನೀವು ಸಂಪತ್ತಿನ ಸೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ತೀವ್ರವಾದ ಆಸಕ್ತಿ ಮತ್ತು ಏಕಾಗ್ರತೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಬೇಕು. ಜೊತೆಗೆ ನಿಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆ ಉದ್ದೇಶಗಳು ಮತ್ತು ಆಸ್ತಿ ಹಂಚಿಕೆಯನ್ನು ನಿಯಮಿತವಾಗಿ ನಿಷ್ಠೆಯಿಂದ ಮಾಡಬೇಕು.

3. **ಭಾವನೆಗಳನ್ನು ನಿಯಂತ್ರಿಸಿ:** ಷೇರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ನಾವು ಯಾವತ್ತೂ ಭಾವನೆಗಳಿಗೆ ಆಸ್ಪದ ಕೊಡುತ್ತೇವೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಹೆಚ್ಚಿನ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು ಉಂಟಾದಾಗ ಅವು ತೀವ್ರ ಸ್ವರೂಪ ಹಾಗೂ ಮೇಲುಗೈಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿಯೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೂಡ್‌ನಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವ ಅಪಾಯವಿರುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿರುವ ಎರಡು ಅತ್ಯಂತ ಶಕ್ತಿಯುತ ಭಾವನೆಗಳೆಂದರೆ ಭಯ ಮತ್ತು ದುರಾಸೆ. ಇವುಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವತ್ತೂ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಇರಬೇಕು. ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರ ಯಾವತ್ತೂ ಇಂತಹ ಭಾವನೆಗಳನ್ನು ಮೀರಿರುತ್ತಾನೆ. ಅವರು ಇಂತಹ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ತೀವ್ರ ಸಕ್ರಿಯನಾಗಿರುತ್ತಾನೆ ಮತ್ತು ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ನೀಡುವ ಅನೇಕ ಅವಕಾಶಗಳ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾದ ಹೆಜ್ಜೆಗಳನ್ನಿಡುತ್ತಾರೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿಯೇ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ನೀವೂ ಕೂಡ ಒಬ್ಬ ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರನಾಗಿ ಹೊರಹೊಮ್ಮಬೇಕಿದ್ದರೆ ಭಾವನೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಟಸ್ಥವಾಗಿರಬೇಕು. ಅವುಗಳು ನಿಮ್ಮ ನಿರ್ಧಾರದ ಮೇಲೆ ಮೇಲುಗೈ ಸಾಧಿಸದಂತೆ ನೋಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಸೋಲು ಮತ್ತು ಗೆಲುವು ಆಟದ ಒಂದು ಭಾಗವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

4. **ಅಸ್ಥಿರತೆಯ ಅರಿವು:** ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏರಿಳಿತಗಳನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವ ಎರಡು ವಿಧಾನಗಳಿವೆ. ಒಂದು ಜನರು ಏರಿಳಿತಕ್ಕೆ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವ ವ್ಯಾಪಾರಸ್ಥರ ಮನಸ್ಥಿತಿ ಮತ್ತು ಎರಡನೆಯದು ಶತಾಯಗತಾಯ ಏರಿಳಿತವನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಮನಸ್ಥಿತಿ. ಸಾಕಷ್ಟು ಮಂದಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏರಿಳಿತದ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಕಳವಳಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಿ ತಮ್ಮ ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಹೂಡಿಕೆ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರವನ್ನು ಪ್ರಶ್ನಿಸಲು ಶುರು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಹೊಸ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಇದು ನಿಜ. ಆದರೆ ಅನುಭವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏರಿಳಿತ ಅನಿವಾರ್ಯ ಮತ್ತು ತಾತ್ಕಾಲಿಕ ಎನ್ನುವುದರ ಅರಿವಿರುತ್ತದೆ. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಇಂತಹ ಸಮಯದಲ್ಲಿಯೇ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಏರಿಳಿತ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಈ ಏರಿಳಿತದ ಅಲೆಗಳಲ್ಲಿ ಒದ್ದೆಯಾಗದೇ ತೇಲುತ್ತಾ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದೇ ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಬುದ್ಧಿವಂತಿಕೆ.

ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಯಾವತ್ತೂ ವದಂತಿಗಳಲ್ಲಿ ಮುಳಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಹೊಸದಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಇಳಿದವರು ವದಂತಿಗಳನ್ನು ನಂಬಬಹುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ವದಂತಿಗಳನ್ನು ಹರಡುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂತೋಷ ಕಾಣಬಹುದು.

5. **ವದಂತಿಗಳಿಗೆ ಕಿವಿಗೊಡದಿರುವುದು:** ನಾವು ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಶೋಧನೆ ಅಥವಾ ಯೋಚನೆ ಮಾಡದೇ ಇರುವ ಏನೋ ಒಂದು ಸಂಗತಿ ನಡೆಯುತ್ತದೆ ಎಂದು ಊಹೆ ಅಥವಾ ಹಾಗೆ ಆಸಿಸುವುದನ್ನು ವದಂತಿ ಎನ್ನುತ್ತೇವೆ. ಇಂತಹ ವದಂತಿಗಳು ನಮ್ಮ ಸುತ್ತ ಪ್ರತಿದಿನವೂ ನಡೆಯುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಅದು ಸ್ನೇಹಿತರಿಂದ ಬಂದ ಸುಳಿವಾಗಿರಬಹುದು ಅಥವಾ ಸಾಮಾಜಿಕ ಜಾಲತಾಣದ ತಜ್ಞರಿಂದ ಬಂದ ಮಾಹಿತಿಯಾಗಿರಬಹುದು. ಇಂತಹ ವಿಷಯಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವತ್ತೂ ಹೆಚ್ಚು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಇರಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಪ್ರಲೋಭನೆಗೆ ಒಳಗಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಈ ವದಂತಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಸಂಶೋಧನೆ ನಡೆಸುವ ಮೂಲಕ ನಿರ್ಧಾರಕ್ಕೆ ಬರಬೇಕು. ಭವಿಷ್ಯದ ವದಂತಿಗಳು ಯಾವತ್ತೂ ಮೂಲಭೂತ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿದ್ದಾಗಿರಬೇಕು. ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಶೋಧನೆಯ ಮೂಲಕ ಬಿಂಬಿಸಲಾದ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ವದಂತಿಗಳಿಂದ ಬದಲಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಯಾವತ್ತೂ ವದಂತಿಗಳಲ್ಲಿ ಮುಳಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಹೊಸದಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆ ಕ್ಷೇತ್ರಕ್ಕೆ ಇಳಿದವರು ವದಂತಿಗಳನ್ನು ನಂಬಬಹುದು ಮತ್ತು ಅಂತಹ ವದಂತಿಗಳನ್ನು ಹರಡುವುದರಲ್ಲಿ ಸಂತೋಷವನ್ನು ಕಾಣಬಹುದು. ಆದರೆ ಇದರಿಂದ ಮನಸ್ಸಿನ ನೆಮ್ಮದಿಗೆ ಭಂಗ ಮತ್ತು ಹಣಕ್ಕೂ ಮೋಸ.

6. **ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ:** ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡಿದ ಬಳಿಕ ಪಶ್ಚಾತ್ತಾಪಪಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ಅಥವಾ ಕೆಟ್ಟ ಹೂಡಿಕೆಯಲ್ಲಿ ಸಿಕ್ಕಿಹಾಕಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕಿಂತ ಒಂದಷ್ಟು ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿ ಅನುಮಾನಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಉತ್ತಮ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಲಕ್ಷಣ. ಯಾವುದೇ ಒಂದು ಉತ್ಪನ್ನ ಅಥವಾ

ಆಸ್ತಿಯ ಎಲ್ಲ ಉತ್ತಮ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಮತ್ತು ಜಿಜ್ಞಾಸೆ ನಡೆಸುವುದು ಉತ್ತಮ. ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಹಣಕಾಸು/ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವುದರಲ್ಲಿ ಅದರದ್ದೇ ಆದ ಪೂರಕ ಮತ್ತು ಪ್ರತಿಕೂಲ ಅಂಶಗಳು ಇದ್ದೇ ಇರುತ್ತವೆ. ಅವು ನಿಮ್ಮ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳು, ಅಗತ್ಯಗಳು, ಅಪಾಯವನ್ನು ಜೀರ್ಣಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಶಕ್ತಿ, ಲಿಕ್ವಿಡಿಟಿ ಅಗತ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸುವಂತಿರಬೇಕು. ಅಂತಹ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ನೀವು ಕೇಳಬೇಕು. ಯಾವುದೇ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ಯಶಸ್ವಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಸೂಕ್ತವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಪೂರ್ವಗ್ರಹವಲ್ಲದ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು. ಎಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ತಮಗೆ ಪರಿಚಿತವಾದ ಉತ್ಪನ್ನಗಳಲ್ಲಿ ಮಾತ್ರ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಬೇಕು.

7. **ಮುಖ್ಯವಾದುದನ್ನು ಆಲಿಸಿ:** ಪ್ರಮುಖ ಆರ್ಥಿಕ, ರಾಜಕೀಯ ಬೆಳವಣಿಗೆಗಳು ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಮೇಲೆ ಬೀರಬಹುದಾದ ಪರಿಣಾಮಗಳ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದು ಉತ್ತಮ ಹೂಡಿಕೆದಾರರ ಲಕ್ಷಣ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಚಲನೆಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರತಿದಿನವೂ ನಿಗಾ ವಹಿಸಬೇಕಾದ ಅಗತ್ಯವಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ತಮ್ಮ ಅನುಭವದೊಂದಿಗೆ ಅರ್ಥಪೂರ್ಣವಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಮಾತ್ರ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಅನಗತ್ಯವಾದುದನ್ನು ನಿರ್ಲಕ್ಷಿಸುತ್ತಾರೆ. ಈಗಿನ ದಿನಮಾನಗಳಲ್ಲಿ ಮಾಹಿತಿಗಳ ಪ್ರವಾಹವೇ ಹರಿದುಬರುತ್ತಿರುವಾಗ ಯಾವುದು ತಮಗೆ ಅನ್ವಯವಾದುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಮಾತ್ರ ಬಳಸುವುದು ಜಾಣತನ.

ಬಾಟಮ್‌ಲೈನ್: ಒಬ್ಬ ಯಶಸ್ವೀ ಹೂಡಿಕೆದಾರನಾಗಲು ತಾಳ್ಮೆ, ಸಮಯ, ಪ್ರಯತ್ನ ಮತ್ತು ಕಲಿಕೆ ಎಲ್ಲವೂ ಮಿಳಿತಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಯಶಸ್ಸಿಗೆ ಯಾವತ್ತೂ ಅಡ್ಡ ದಾರಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಹೊಸದನ್ನು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವ ಮನೋಭಾವವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಯಶಸ್ಸಿನ ದಾರಿ ಸುಗಮವಾಗುತ್ತದೆ. ಹೂಡಿಕೆಯ ಗುರುಗಳ ಹಾಗೆ ನಾವೂ ಕೂಡ ಯಶಸ್ವಿಯಾಗಬೇಕಿದ್ದರೆ ಕನಿಷ್ಠ ನಾವು ನಮ್ಮದೇ ಆದ ಗುಣಮಟ್ಟವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ■

ಬೆಳೆಯುವ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣದ ಪಾಠ

ಚಿಕ್ಕವರಿದ್ದಾಗ ನಿಮಗೆ ಸಂಬಂಧಿಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಸ್ನೇಹಿತರು ಕೊಟ್ಟ ಹಣವನ್ನು ಪುಟ್ಟ ಹುಂಡಿಗಳಲ್ಲಿ ಹಾಕಿ ಕಾಯ್ದಿಡುತ್ತಿದ್ದುದು ನೆನಪಿದೆಯೇ? ಕೊನೆಗೊಂದು ದಿನ ಅದು ಬಹಳ ದೊಡ್ಡ ಮೊತ್ತದ ಹಣವಾಗಿ ಪರಿವರ್ತನೆ ಹೊಂದಿ ನೀವು ಮಾಡಿದ ಉಳಿತಾಯದ ಬಗ್ಗೆ ಅಚ್ಚರಿಯಾಗಿದ್ದಿಲ್ಲವೇ?

ನಮ್ಮಲ್ಲಿ ಅನೇಕರಿಗೆ ಈ ಹುಂಡಿ ಅಥವಾ ಪಿಗ್ಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್‌ಗಳೇ ಹಣ ಉಳಿತಾಯದ ಮೊಟ್ಟ ಮೊದಲ ಪರಿಕಲ್ಪನೆ. ಇಂದು ಈ ಡಿಜಿಟಲ್ ಯುಗದಲ್ಲಿ ಪಿಗ್ಗಿ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಎಂಬುದು ಅಪ್ರಸ್ತುತವಾಗಿದೆ. ಜಗತ್ತೂ ಬದಲಾಗಿದೆ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಮಕ್ಕಳೂ ಕೂಡ ಬದಲಾಗಿದ್ದಾರೆ. ಅವರು ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಹಿಂದೆಂದಿಗಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಅನುಭವ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದಾರೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯೇ ಪ್ರಾಬಲ್ಯವನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಿರುವ ಈ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳು ಕೇವಲ ಆಟಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾತ್ರ ಖರೀದಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ. ಅವರು ತಮಗೆ ಬೇಕಾದುದನ್ನೆಲ್ಲ ಖರೀದಿ ಮಾಡುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡಿದ್ದಾರೆ. ಅದರಲ್ಲಿ ಬಟ್ಟೆ, ಗ್ಯಾಜೆಟ್, ಮನರಂಜನೆ, ಶಿಕ್ಷಣ, ಗೇಮ್ಸ್ ಹೀಗೆ ಎಲ್ಲವೂ ಸೇರಿದೆ. ಇಂತಹ ಜಗತ್ತಿನಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಅತ್ಯಂತ ಮೂಲಭೂತವಾದ ಹಣಕಾಸು ಸಿದ್ಧಾಂತಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿಕೊಡುವುದು, ಹಣಕಾಸಿನ ಬಗ್ಗೆ ಉತ್ತಮ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ನಿಜಕ್ಕೂ ದೊಡ್ಡ ಸವಾಲು.

ಈ ಎಲ್ಲ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ನಮ್ಮ ದೃಷ್ಟಿಕೋನವನ್ನು ಇನ್ನಷ್ಟು ವಿಸ್ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಕಾಲ ಸನ್ನಿಹಿತವಾಗಿದೆ. ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳು ತಾರುಣ್ಯ ಮತ್ತು ವ್ಯಕ್ತಿತ್ವವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಕಾಲಘಟ್ಟದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಹಣ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಉತ್ತಮ ಅಭ್ಯಾಸಗಳನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಸುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯ. ಪಾಲಕರಾಗಿ ನಮ್ಮ ಕೆಲವು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಹೀಗೆ ಪಟ್ಟಿ ಮಾಡಬಹುದು:

1. ಹಣದ ಮಹತ್ವ ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡಿ.
2. ಹಣವನ್ನು ಆರಾಮವಾಗಿ ಮತ್ತು ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಕಲೆ ಕಲಿಸಿಕೊಡಿ.
3. ಹಣವನ್ನು ಸುರಕ್ಷಿತವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಸಾಮರ್ಥ್ಯ ಅವರಿಗೆ ಕಲ್ಪಿಸಿ

4. ಹಣಕಾಸು ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯಿಂದ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡಿ
5. ಭವಿಷ್ಯಕ್ಕಾಗಿ ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವುದನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಕಲಿಸಿ.

ಹೂಡಿಕೆದಾರರೂ ಆಗಿರುವ ಪಾಲಕರು ಈ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಮಕ್ಕಳು ಸಾಕಷ್ಟು ಕಲಿಯುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣಕಾಸು ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಶೈಕ್ಷಣಿಕವಾಗಿ ಅರಿವು ಮೂಡಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಾಧ್ಯವಾಗದೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹಣದ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಅರಿವು ಮೂಡುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಹೇಗೆ ಎಂಬುದನ್ನು ನೋಡೋಣ.

ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿ: ಅನೇಕ ದೃಷ್ಟಿಯಲ್ಲಿ ನೋಡಿದರೆ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ನೀಡುವ ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿ ನೀವು ಗಳಿಸುವ ಸಂಬಳಕ್ಕಿಂತ ಭಿನ್ನವೇನೂ ಅಲ್ಲ. ಇಂತಹ ಸರಳ ಸಂಗತಿಯನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಂಡರೆ ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿಯಿಂದ ಸಾಕಷ್ಟು

ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ನಾವು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಆಗಾಗ ನಿರ್ದಿಷ್ಟ ಮೊತ್ತವನ್ನು ಕೊಡುವುದು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಅವರಿಗೆ ಬೇಕಾದುದನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಮತ್ತು ಪಾವತಿ ಮಾಡುವ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನು ನೀಡಿದರೆ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಉತ್ತಮ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಬೆಳೆಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಟ್ಟಂತಾಗುತ್ತದೆ. ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಕೊಟ್ಟಿರುವ ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿಯಿಂದಲೇ ಬಜೆಟ್ ಮಾಡುವುದು, ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡುವುದು, ದೊಡ್ಡ ಖರ್ಚುಗಳಿಗೆ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸುವುದು, ಶಿಸ್ತು ಕಾಪಾಡುವುದು ಮುಂತಾದ ಸಿದ್ಧಾಂತಗಳನ್ನು ಅಳವಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಮುಂದಿನ ಬಾರಿ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿ ಅಂತ ನೀಡುವಾಗ ಅವರಿಗೆ ಕೇವಲ ಹಣ ಮಾತ್ರ ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ, ಬದಲಾಗಿ ದೊಡ್ಡ ಜವಾಬ್ದಾರಿಯನ್ನೇ ವಹಿಸಿದ್ದೀರಿ ಎಂದು ಅರ್ಥ.

ಬಜೆಟ್ ಮತ್ತು ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿ: ಮಕ್ಕಳು ಬೆಳೆಯುವ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಹಣದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ತಿಳಿಸಿಕೊಡುವುದು ಬಹಳ ಮುಖ್ಯ. ಇಂದಿನ ದಿನಮಾನಗಳಲ್ಲಿ ಪಾಲಕರು ಸಾಕಷ್ಟು ಉದಾರಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ. ಮಕ್ಕಳು ಕೇಳಿದ್ದನ್ನೆಲ್ಲ ಪೂರ್ಣಗೊಳಿಸಲು ಅವರು ಹಿಂಜರಿಯುವುದಿಲ್ಲ. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಹಣದ ನಿಜವಾದ ಮೌಲ್ಯ ಮತ್ತು ಅದನ್ನು ಗಳಿಸಲು ನೀವು ಪಟ್ಟ ಶ್ರಮವನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ನಮ್ಮ ಗೃಹಕೃತ್ಯದ ಖರ್ಚು ವೆಚ್ಚಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸುವಾಗ, ಕುಟುಂಬಕ್ಕಾಗಿ ಬಜೆಟ್ ನಿಗದಿ ಮಾಡುವಾಗ ಮಕ್ಕಳನ್ನು ಕೂಡ ತೊಡಗಿಸಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡುವುದು ಉತ್ತಮ. ಪಾಕೆಟ್ ಮನಿಯ ಹೊರತಾಗಿಯೂ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಹಣವನ್ನು ಗಳಿಸುವ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಅವರನ್ನು ಉತ್ತೇಜಿಸುವುದು ಒಳ್ಳೆಯದು. ವಾರಕ್ಕೊಮ್ಮೆ ನಿಮ್ಮ ಕಾರನ್ನು ತೊಳೆಯುವಂತೆ ಹೇಳುವ ಮೂಲಕ ಒಬ್ಬ ಕಾರ್ ವಾಶ್ ಮಾಡುವ ವ್ಯಕ್ತಿ ದಿನಕ್ಕೆ ಎಷ್ಟು ದುಡಿಯುತ್ತಾನೆ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿಹೇಳಬೇಕು. ಡಿಜಿಟಲ್ ಕೌಶಲ್ಯದ ಮೂಲಕ ಕೆಲವು ಕೋರ್ಸ್‌ಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಕಲಿಯಬಹುದು ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಪರವಾಗಿ ಕೆಲವು ಡಿಜಿಟಲ್ ಚಟುವಟಿಕೆಗಳನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿದೆ. ಈ ರೀತಿಯಾಗಿ ಹಣದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾದರೆ ಹಣಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅವರ ಇತರ ನಡವಳಿಕೆಗಳು ಕೂಡ ಸುಧಾರಣೆಯಾಗುತ್ತವೆ.

ಹಣವನ್ನು ಖರ್ಚು ಮಾಡುವ ವಿಧಾನ: ಇಂದು ಮಕ್ಕಳು ಖರ್ಚು ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಮಿತಿ ಎಂಬುದಿಲ್ಲ. ಮನರಂಜನೆ, ಊಟ–ತಿಂಡಿ, ಪ್ರಯಾಣದಿಂದ ಆರಂಭಿಸಿ ಎಲೆಕ್ಟ್ರಾನಿಕ್ ವಸ್ತುಗಳ ಖರೀದಿ ವರೆಗೆ ಇದು ಮುಂದುವರಿಯುತ್ತದೆ. ಇಂತಹ ಖರ್ಚುಗಳ ಮೇಲ್ವಿಚಾರಣೆ ನಡೆಸುವುದು ಮತ್ತು ಬಜೆಟ್‌ಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ಖರ್ಚು ಮಾಡುವಂತೆ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಮನವರಿಕೆ ಮಾಡುವುದು ಅತ್ಯಂತ ನಿರ್ಣಾಯಕ. ಜೊತೆಗೆ ಮಕ್ಕಳು ನಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಮಂಡಿಸುವ ಅನಗತ್ಯ ಬೇಡಿಕೆಗಳಿಗೆ ಬೇಡ ಎಂದು ಹೇಳುವುದನ್ನು ಕೂಡ ಪಾಲಕರು ಕಲಿತುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ನಮ್ಮದೇ ಹವ್ಯಾಸಗಳಿಂದ ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಗೃಹಕೃತ್ಯದ ವೆಚ್ಚಗಳ ಯೋಜನೆಗಳನ್ನು ರೂಪಿಸುವ ನಡವಳಿಕೆಗಳಿಂದ ಮಕ್ಕಳು ಕಲಿತುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ಹಾಗಾಗಿ ಮುಂದಿನ ಬಾರಿ ನೀವು ಒಂದು ಮೊಬೈಲ್ ಖರೀದಿ ಮಾಡಲು ಹೊರಟಾಗ ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳ ಜೊತೆಗೆ ಮಾತನಾಡಿ ಅವರಿಂದಲೇ ಯಾಕೆ ಅಭಿಪ್ರಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯಬಾರದು? ನಾವು ಮಾಡುವ ಖರ್ಚುಗಳಲ್ಲಿ ಒಂದಷ್ಟು ಶಿಸ್ತು ತೋರಿದರೆ ಮಕ್ಕಳು ಅದರಿಂದಲೂ ಕಲಿಯುತ್ತ ಹೋಗುತ್ತಾರೆ. ಮಕ್ಕಳ ಮುಂದೆ ಖರ್ಚಿನ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರವಚನ ನೀಡುವುದಕ್ಕಿಂತ ಈ ನಡೆ ಉತ್ತಮ.

ಹಣದೊಂದಿಗೆ ನಿರ್ವಹಣೆ: ಹಣದೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ನಿಭಾಯಿಸುವುದು ನಿಜಕ್ಕೂ ಒಂದು ಕೌಶಲ್ಯ. ಬ್ಯಾಂಕಿಗೆ ಹೋಗಿ ನಿಮ್ಮದೊಂದು ಖಾತೆ ತೆರೆಯುವಂತೆ ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಸಲಹೆ ನೀಡಬಹುದು. ಅವರ ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಗೆ ಸಣ್ಣ ಮೊತ್ತವನ್ನು ವರ್ಗಾಯಿಸಿ ಹಣವನ್ನು ಡಿಜಿಟಲ್ ಮೂಲಕವೇ ಹೇಗೆ ನಿಭಾಯಿಸುವುದು ಎಂದು ಅವರಿಗೆ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಮಾಡಿಸಬಹುದು. ಅವರ ಕೈಗೆ ನಗದು ಇಡುವುದಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ಕಾರ್ಡ್‌ಗಳನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಬಜೆಟ್ ಆ್ಯಪ್‌ಗಳೊಂದಿಗೆ ತಮ್ಮ ವೆಚ್ಚಗಳ ಲೆಕ್ಕವಿಡುವಂತೆ ಕೇಳಬೇಕು. ಒಂದು ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆ ತೆರೆದು ಅದನ್ನು ಮಕ್ಕಳೇ ನಿರ್ವಹಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಅವರು ಅನೇಕ ಕೌಶಲಗಳನ್ನು ಕಲಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ಹಣದ ಹೂಡಿಕೆ: ತಾವು ಹೂಡಿದ ಹಣ ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದೆ ಎಂಬುದೇ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ಹೊಸ ರೀತಿಯ ಕಲಿಕೆ. ಅನುಭವಕ್ಕಿಂತ ದೊಡ್ಡ ಗುರು ಯಾವುದೂ ಇಲ್ಲ.

ಕೆಲವು ನೈಜ ಹೂಡಿಕೆ ಮತ್ತು ಸಂಪತ್ತಿನ ನಿರ್ವಹಣೆ ಅನುಭವಗಳೊಂದಿಗೆ ಮಕ್ಕಳು ಬೆಳೆಯುವಂತೆ ಮಾಡಬೇಕು. ನೀವು ಎಲ್ಲಿ ಹಣ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ಎಂಬುದು ನಿಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೂ ತಿಳಿದಿರಲಿ. ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಸಲಹೆಗಾರರು, ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡುವಾಗ ಮಕ್ಕಳೂ ಕೇಳಿಸಿಕೊಳ್ಳಲಿ. ಬ್ಯಾಂಕ್ ಖಾತೆಯ ಜೊತೆಗೆ ಆನ್‌ಲೈನ್ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಹೂಡಿಕೆ ಖಾತೆಯನ್ನೂ ತೆರೆಯುವಂತೆ ಹೇಳಿ ಆಗೀಗ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಪ್ರೇರೇಪಿಸಬಹುದು. ಇದರಿಂದ ಅವರು ಒಂದಷ್ಟು ಉಳಿತಾಯ ಮಾಡಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಹೂಡಿಕೆ ಮಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಅವರು ಕೈಗೊಂಡ ಹೂಡಿಕೆಯ ಆಯ್ಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡುವಂತೆ ಮತ್ತು ಅವುಗಳ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಕಾಲಕಾಲಕ್ಕೂ ತಪಾಸಣೆ ಮಾಡಲು ಅವಕಾಶ ಒದಗಿಸಿ. ಹಣ ಉಳಿತಾಯದ ಬಗ್ಗೆ ಅನುಭವ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಮಕ್ಕಳು ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಇರುವ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಕೂಡ ಬದಲಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ನಿಶ್ಚಿತ.

ಹಣದ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆ: ಡಿಜಿಟಲ್ ಜಗತ್ತಿನ ಲಾಭಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಲೇ ಇದರಲ್ಲಿ ಇರುವ ವಂಚಕರ ಹಾವಳಿಯ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಎಚ್ಚರಿಕೆ ಅಗತ್ಯ. ಸಾಕಷ್ಟು ಮಕ್ಕಳು ಆನ್‌ಲೈನ್ ಗೇಮ್ ಚಟವನ್ನು ಅಂಟಿಸಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಅಂಥವರು ಆನ್‌ಲೈನ್‌ನಲ್ಲಿ ಹಣ ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಆನ್‌ಲೈನ್ ಹಣದ ವಹಿವಾಟು ವಿಚಾರದಲ್ಲಿ ಸುರಕ್ಷತೆಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ತಿಳುವಳಿಕೆ ಮೂಡಿಸುವುದು ಮುಖ್ಯ. ಇಲ್ಲಿ ಖಾಸಗಿತನಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಆದ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಆನ್‌ಲೈನ್ ಹಣದ ವ್ಯವಹಾರದಲ್ಲಿ ದಿನಿತ್ಯವೂ ನಡೆಯುತ್ತಿರುವ ವಂಚನೆ, ಮೋಸದ ಬಗ್ಗೆಯೂ ಅವರಲ್ಲಿ ಅರಿವನ್ನು ಮೂಡಿಸಬೇಕು. ಮಕ್ಕಳು ಬೆಳೆಯುತ್ತಿದ್ದ ಹಾಗೆ ಡಿಜಿಟಲ್ ಸುರಕ್ಷತೆಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ನೀಡುವ ಕುರಿತು ವಿವರಿಸಬೇಕು.

ಅಂತಿಮವಾಗಿ: ಪಾಲಕರಾಗಿ ನಾವು ಯಾವತ್ತೂ ಮಕ್ಕಳ ಶ್ರೇಯಸ್ಸನ್ನು ಬಯಸುತ್ತಿರುತ್ತೇವೆ. ಅವರು ಬೆಳವಣಿಗೆ ಕಾಣುತ್ತಲೇ ತಮ್ಮ ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಯಶಸ್ಸನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಕೌಶಲ್ಯ, ಜ್ಞಾನ ಮತ್ತು ನಡವಳಿಕೆಗಳನ್ನು ರೂಢಿಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಬೇಕು. ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳು ಹಣ ಅಥವಾ ಐಹಿಕ ಬದುಕಿನ ಕಡೆಗೆ ಆಕರ್ಷಿತರಾಗಲಿ ಎಂದೇನು ನಾವು ಬಯಸುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಸೀಮಿತ ಸಂಪನ್ಮೂಲವಾದ ಹಣವನ್ನು ಕುಶಲತೆಯಿಂದ ಬಳಸದೇ ಇದ್ದರೆ ಅದು ಬದುಕಿನಲ್ಲಿ ಹೇಗೆ ಸಮಸ್ಯೆಯಾಗಿ ಪರಿಣಮಿಸುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಸಿಕೊಡುವುದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು. ಕೇವಲ ಹಣ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕೌಶಲದ ಆಚೆಗೆ ನಮ್ಮ ಮಕ್ಕಳಿಗೆ ನಾವು ಕಲಿಸಬಹುದಾದ ನಿಜವಾದ ಪಾಠವೆಂದರೆ ಸಂತುಷ್ಟಿ, ಸಂತೋಷ, ಸ್ವಾಭಿಮಾನ, ಶಿಸ್ತು, ಕಾಳಜಿಯ ಮೌಲ್ಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿಕೊಡುವುದು. ಮಕ್ಕಳು ಬೆಳೆಯುತ್ತಿರುವ ಈ ವಯಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ನಾವು ಮಾಡುವ ಸಣ್ಣ ಪ್ರಯತ್ನಗಳು ಮತ್ತು ಯೋಜನೆಗಳಿಂದ ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಋಣಿಗಳಾಗಿರುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದು ಮಾತ್ರ ಸತ್ಯ.

■

ವಿಮಾ ಅರ್ಜಿ ರಹಸ್ಯಕ್ಕಿಲ್ಲ ಆಸ್ಪದ

ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವಾಗ ಆದ್ಯ ಗಮನವನ್ನು ನೀಡುವುದು ಮುಖ್ಯ. ಹಾಗೆ ಮಾಡದೇ ಹೋದರೆ ಕ್ಲೈಮ್ ತಿರಸ್ಕೃತಗೊಳ್ಳುವಂತಹ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು.

ವಿಮೆ ಎಂದರೆ ವಿಮಾದಾರರು ಮತ್ತು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ನಡುವೆ ಇರುವ ಒಪ್ಪಂದ. ಇಂತಹುದೊಂದು ಒಪ್ಪಂದ ನಡೆಯುವುದು ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಒದಗಿಸುವ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಧಾರದ ಮೇಲೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಇದನ್ನು ಇಡೀ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮಹತ್ವದ ಭಾಗ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ಅರ್ಜಿ ಮತ್ತು ಇತರ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ. ಅಪಾಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಅಂಕಿತವನ್ನು ಹಾಕುವ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಂದ ಸೂಕ್ತ ದಾಖಲೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತದೆ.

ಪ್ರಸ್ತಾಪದ ಅರ್ಜಿಯು ಪಾಲಿಸಿದಾರರ ವಿಳಾಸ, ವಯಸ್ಸು, ಹೆಸರು, ಶಿಕ್ಷಣ, ಆದಾಯ ಮತ್ತು ಉದ್ಯೋಗ ಸೇರಿದಂತೆ ಎಲ್ಲ ಮೂಲಭೂತ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಒಳಗೊಂಡಿರುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನೂ ಒದಗಿಸಬೇಕು. ನೀವು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡುವ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ವಯಸ್ಸು ಅಥವಾ ಉದ್ಯೋಗ/ಕೌಟುಂಬಿಕ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ವೈದ್ಯಕೀಯ ತಪಾಸಣೆಗೆ ಒಳಗಾಗಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

ಈ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು ಯಾವತ್ತೂ ಉತ್ತಮ ನಂಬಿಕೆಯ ಸಿದ್ಧಾಂತದ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ನಡೆಯುತ್ತಿರುತ್ತದೆ. ಅಂದರೆ ಈ ಒಪ್ಪಂದಕ್ಕೆ ಒಳಪಡುವ ಪ್ರತಿಯೊಬ್ಬರೂ ಕೂಡ ಒಪ್ಪಂದದ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿ ಯಾವುದೇ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು ಎಂಬ ಕಾನೂನಿನ ನಿಬಂಧನೆಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಕರಾರುವಕ್ಕಾದ, ಪರಿಪೂರ್ಣವಾದ ಮತ್ತು ಪ್ರಾಮಾಣಿಕ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಒದಗಿಸಬೇಕು.

ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನೇಕ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನು ವಹಿಸಬೇಕು. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಅತ್ಯಂತ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾದ ಕೆಲವನ್ನು ಇಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪಿಸಲಾಗಿದೆ.

1. ಸರಿಯಾದ ಸಂಪರ್ಕ ವಿವರಗಳು: ಈ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಅನೇಕರು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗಂಭೀರವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ವ್ಯಕ್ತಿಯ ವಯಸ್ಸು, ಸಂಪರ್ಕ ವಿವರಗಳು,

ಆದಾಯ, ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಮುಂತಾದ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಒದಗಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಕರಾರುವಕ್ಕಾಗಿ ನೀಡುವುದು ಅತ್ಯಂತ ಮುಖ್ಯ.

ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಸರಿಯಾದ ವಿಳಾಸ, ಸಂಪರ್ಕ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ಇ-ಮೇಲ್ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸಬೇಕು, ಕ್ಲೈಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಈ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಆಧರಿಸಿಯೇ ವಿಮಾದಾರರು ಪಾಲಿಸಿದಾರನನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸುತ್ತಾರೆ. ಕರಾರಿಗೆ ಒಳಪಡುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ವಿಳಾಸ ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಪಾಲಿಸಿದಾರನು ಒದಗಿಸಿದ ದೂರವಾಣಿ ಸಂಖ್ಯೆ ಮತ್ತು ವಿಳಾಸದ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರನು ಸಕಾಲದಲ್ಲಿ ತಲುಪಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗದೇ ಇದ್ದರೆ ಕೋಟಿಗಟ್ಟಲೆ ಕ್ಲೈಮ್ ಮತ್ತು ಮೆಚ್ಯುರಿಟಿಯನ್ನು ಪಾವತಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ಇಷ್ಟು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರನ ವಯಸ್ಸು, ಎತ್ತರ, ತೂಕ, ಆರೋಗ್ಯಕ್ಕೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ವಿವರ, ಕುಟುಂಬದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಹಿನ್ನೆಲೆ, ಆದಾಯ, ಉದ್ಯೋಗ, ವಿದ್ಯಾರ್ಹತೆ ಇತ್ಯಾದಿ ವಿವರಗಳು ವಿಮಾ ಒಪ್ಪಂದದ ಮೇಲೆ ಪರಿಣಾಮ ಬೀರುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಪ್ರಸ್ತಾಪವೇ ತಿರಸ್ಕೃತವಾಗಬಹುದು ಅಥವಾ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ದರದಲ್ಲಿ ಏರಿಕೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು.

2. ವೈದ್ಯಕೀಯ ಸ್ಥಿತಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿ: ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಜನರು ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ತಮ್ಮ ಈಗಿನ ಆರೋಗ್ಯ ಸ್ಥಿತಿಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸುವುದಿಲ್ಲ. ಕಡಿಮೆ ಪ್ರೀಮಿಯಂಗೆ ಉತ್ತಮ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಅಥವಾ ಕಾಯುವ ಅವಧಿ ಅಥವಾ ತಿರಸ್ಕಾರಗೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ತಪ್ಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಇದನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಹಿನ್ನೆಲೆ/ಪ್ರಶ್ನಾವಳಿ ವಿಭಾಗದಲ್ಲಿ ಆರೋಗ್ಯದ ಪೂರ್ಣ ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಮಾಡಬೇಕು. ವಿಮೆಯನ್ನು ಕ್ಲೈಮ್ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನೀವು ನೀಡಿದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಂದಾಣಿಕೆ ಕಾಣದೇ ಇದ್ದರೆ ಕ್ಲೈಮ್ ತಿರಸ್ಕೃತಗೊಳ್ಳುವ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಯೇ ರದ್ದಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ರಾಮರಾಜ್ ಅವರಿಗೆ ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಯಿಂದ ಮಧುಮೇಹ ಕಾಯಿಲೆ ಇದೆ, ಆದರೆ ಅವರು ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ಅದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಮಾಡಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಅವರು ಹೃದಯದ ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಾಗಿ ಆಸ್ಪತ್ರೆಗೆ ದಾಖಲಾದಾಗ ಅವರಿಗೆ ಸಕ್ಕರೆ ಕಾಯಿಲೆ ಇರುವುದು ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಅವರ ಇಡೀ ವಿಮಾ ಕ್ಲೈಮ್‌ನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಖರೀದಿ ಮಾಡುವಾಗ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ಮಧುಮೇಹದ ಬಗ್ಗೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಮಾಡದೇ ಇರುವುದರಿಂದ ಅವರು ತಮ್ಮೆಲ್ಲ ವೈದ್ಯಕೀಯ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ತಾವೇ ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ.

3. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಆರೋಗ್ಯದ ಅಭ್ಯಾಸಗಳ ಬಹಿರಂಗ: ವಿಮೆಯನ್ನು ಪಡೆಯುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ಮದ್ಯ ಸೇವನೆ, ತಂಬಾಕು ಮತ್ತು ಇತರ ಮಾದಕ ದ್ರವ್ಯಗಳ ಸೇವನೆಯನ್ನು ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಬೇಕು. ತಂಬಾಕು ಮತ್ತು ಮದ್ಯಪಾನ ಆರೋಗ್ಯದ ಮೇಲೆ ನಕಾರಾತ್ಮಕ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಬೀರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದು ನಮಗೆಲ್ಲ ತಿಳಿದ ಸಂಗತಿ. ಹಾಗಾಗಿ ನೀವು ತಂಬಾಕು ಅಥವಾ ಮದ್ಯಪಾನ ಬಳಕೆ ಮಾಡುತ್ತೀರಾದರೆ ವಿಮಾದಾರರು ಹೆಚ್ಚಿನ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ಭರಿಸಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಅಂತಹ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಅವರ ಮದ್ಯಪಾನ ಅಥವಾ ಧೂಮಪಾನ ಸೇವನೆಯ ಪ್ರಮಾಣ ಮತ್ತು ವ್ಯಸನದ ವಿಧವನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಮೊತ್ತವನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ.

4. ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳು: ಒಂದೇ ವಿಮಾದಾರರು ಅಥವಾ ಇತರ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಎಲ್ಲಾ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಮಾಡುವುದು ಅತ್ಯಗತ್ಯ. ಒಂದು ವೇಳೆ ಈಗಾಗಲೇ ಒಂದು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀವು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಅರ್ಹತೆ ಅಥವಾ ಕರಾರು ಒಪ್ಪಂದದ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಗಳ ಪ್ರಕಾರ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಗರಿಷ್ಠ ಸೌಲಭ್ಯದಲ್ಲಿ ಬಾಕಿ ಇರುವ ಸೌಲಭ್ಯಕ್ಕೆ ಮಾತ್ರ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನೀಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಚಾಲ್ತಿಯಲ್ಲಿರುವ ಪಾಲಿಸಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸರಿಯಾದ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕೊಡದೇ ಇದ್ದರೆ ಪಾಲಿಸಿ ರದ್ದಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಮೊದಲೇ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಪ್ರಸ್ತಾಪಿತ ಹಂತದಲ್ಲಿ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿಲ್ಲ ಎಂದಾದರೆ ವಿಮಾದಾರರು ಕ್ಲೈಮ್‌ನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಅಥವಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ರದ್ದು ಮಾಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಅಧಿಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ.

5. ಕರಾರುವಕ್ಕಾಗಿರಲಿ ವೃತ್ತಿ ವಿವರ: ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪಡೆಯುವವರು ಯಾವ ಸ್ವರೂಪದ ಕೆಲಸ ಅಥವಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುತ್ತಾರೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಮಾಡುವುದಿಲ್ಲ. ಅಪಘಾತದ ರಿಸ್ಕ್‌ನ್ನು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲು ವೃತ್ತಿಯನ್ನು ಮಾನದಂಡವನ್ನು ಪರಿಗಣಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ಉದಾಹರಣೆಗೆ ನೀವು ವಿಮಾನಯಾನ ಕ್ಷೇತ್ರದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ ನೀವು ಜೀವನದಲ್ಲಿ ಎದುರಿಸುವ ರಿಸ್ಕ್ ದೊಡ್ಡದು. ಹಾಗಾಗಿ ಅದನ್ನು ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗೆ ನೀವು ಒದಗಿಸುವ ಮಾಹಿತಿಯ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಪ್ರಿಮಿಯಂನ್ನು ಚಾರ್ಜ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ. ಪ್ಯಾರಾಗ್ಲೈಡಿಂಗ್, ಪ್ಯಾರಾಸೈಕಲಿಂಗ್, ಬಂಡೆ ಹತ್ತುವುದು ಮುಂತಾದ ಅಪಾಯಕಾರಿ ವೃತ್ತಿ ಅಥವಾ ಅಭ್ಯಾಸವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಶುಲ್ಕ ವಿಧಿಸಲಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾದಾರರು ತಾವು ನೀಡುವ ಕವರೇಜ್‌ನ್ನೇ ನಿರಾಕರಿಸಬಹುದು.

6. ನಾಮಿನಿ ವಿವರ ಬಹಿರಂಗಪಡಿಸಿ: ಸರಿಯಾದ ವ್ಯಕ್ತಿಗೆ ಪ್ರಯೋಜನಗಳು ಲಭ್ಯವಾಗುವುದನ್ನು ಖಚಿತಪಡಿಸಲು ಅರ್ಜಿಯಲ್ಲಿ ನಾಮಿನಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಪ್ರಕಟಿಸುವುದು ಅತಿ ಮುಖ್ಯ.

ಕೊನೆಯ ಮಾತು: ಮೇಲಿನ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು ಗಮನಿಸಿದರೆ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಅರ್ಜಿ ಎಷ್ಟು ಮುಖ್ಯ ಎನ್ನುವುದು ತಿಳಿದುಬರುತ್ತದೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಒಂದು ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊಳ್ಳುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಯಲ್ಲಿ ವಿವರಗಳನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡುವಾಗ ಆದ್ಯ ಗಮನವನ್ನು ನೀಡುವುದು ಮುಖ್ಯ. ಹಾಗೆ ಮಾಡದೇ ಹೋದರೆ ಕ್ಲೈಮ್ ತಿರಸ್ಕೃತಗೊಳ್ಳುವಂತಹ ಪ್ರತಿಕೂಲ ಪರಿಣಾಮಗಳನ್ನು ಎದುರಿಸಬೇಕಾಗಬಹುದು. ಈ ಪ್ರಸ್ತಾಪ ಅರ್ಜಿ ಬಗ್ಗೆ ಯಾವುದಾದರೂ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿದ್ದರೆ ವಿಮಾದಾರರಿಂದ ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಸಲಹೆಗಾರರಿಂದ ಸ್ಪಷ್ಟಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಉತ್ತಮ. ಒಪ್ಪಂದಗಾರರು ನಿಮ್ಮ ರಿಸ್ಕ್‌ನ್ನು ಸೂಕ್ತವಾಗಿ ಪರಿಗಣಿಸಬೇಕಿದ್ದರೆ ನೀವು ಸೂಕ್ತ ವಿವರಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುವುದು ಕೂಡ ಮುಖ್ಯ.

ಇನ್‌ಸ್ಪೈರ್ ಇಂಡಿಯಾ ವೆಲ್ತ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿ.

(ARN–79020)

ಎಎಂಎಫ್‌ಐ ನೋಂದಾಯಿತ ಮ್ಯೂಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರು

ನಮ್ಮ ಸಂಪರ್ಕ: 9148319207, 080–42129917

Mail: info@inspireindiafs.com

ನಮ್ಮ ಸೇವೆಗಳು

1. ಮ್ಯೂಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ಸ್
2. ಸ್ಟಾಕ್ ಬ್ರೋಕಿಂಗ್
3. ಫೈನಾನ್ಷಿಯಲ್ ಕನ್ಸಲ್ಟಿಂಗ್ & ಪ್ಲಾನಿಂಗ್
4. ಪ್ರಾಪರ್ಟಿ ಇನ್ವೆಸ್ಟ್‌ಮೆಂಟ್
5. ತೆರಿಗೆ ಉಳಿತಾಯ ಬಾಂಡ್‌ಗಳು
6. ವಿಮೆ
7. ವೆಲ್ತ್ ಮ್ಯಾನೇಜ್‌ಮೆಂಟ್
8. ಹಣಕಾಸು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ
9. ತೆರಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಕೆ
10. ವಿಲ್ ಬರವಣಿಗೆ

ವಿಳಾಸ : INSPIRE INDIA WEALTH PVT LTD

@ 65, 'Surasa Enclave', 1st Floor, Puttanna Road, Gandhi Bazar, Basavanagudi, Bengaluru-560004

ಹಕ್ಕುತ್ಯಾಗ

ಈ ವಾರ್ತಾಪತ್ರದ ಸಂಕಲನ ಮಾಡುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಾವು ಎಲ್ಲ ರೀತಿಯ ಕಾಳಜಿ ಮತ್ತು ಎಚ್ಚರಿಕೆಯನ್ನು ವಹಿಸಿರುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿನ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಹಲವು ನಂಬಿಕೆಗೆ ಅರ್ಹವಾದ ಮೂಲಗಳಿಂದ ಪಡೆದಿರುತ್ತೇವೆ. ಆದರೆ, ಯಾವುದೇ ಮಾಹಿತಿಯ ಖಚಿತತೆ, ಅರ್ಹತೆ ಅಥವಾ ಪರಿಪೂರ್ಣತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಖಾತರಿಯನ್ನು ನೀಡುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಇಂತಹ ಮಾಹಿತಿ ಬಳಕೆಯಿಂದ ಆಗಬಹುದಾದ ಯಾವುದೇ ದೋಷ ಅಥವಾ ಲೋಪಗಳಿಗೆ ಜವಾಬ್ದಾರರಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ. ಈ ವಾರ್ತಾಪತ್ರದಲ್ಲಿ ತಿಳಿಸಲಾದ, ಚರ್ಚಿಸಲಾದ ಅಥವಾ ಶಿಫಾರಸ್ಸು ಮಾಡಲಾದ ಯಾವುದೇ ಯೋಜನೆಗಳಿಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದಂತೆ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುವ ಸಮರ್ಪಕತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಸೂಕ್ತವಾದ ಹಣಕಾಸು ಸಲಹೆಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬೇಕು ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನೀಡಿರುವ ಹೇಳಿಕೆಗಳು ಕಾರ್ಯರೂಪಕ್ಕೆ ಬರಬಹುದು ಅಥವಾ ಬಾರದೇ ಇರಬಹುದು ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಮ್ಯೂಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಹೂಡಿಕೆಗಳು ಯಾವತ್ತೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ಅಪಾಯದ ವ್ಯಾಪ್ತಿಗೆ ಒಳಪಟ್ಟಿರುತ್ತವೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡುವುದಕ್ಕೂ ಮುನ್ನ ನಿಮಗೆ ನೀಡಲಾದ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ದಯವಿಟ್ಟು ಅತ್ಯಂತ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಓದಿಕೊಳ್ಳಿ. ಹಿಂದಿನ ನಿರ್ವಹಣೆಯ ಕೇವಲ ಸೂಚಕ ಉದ್ದೇಶವನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದು ಅದು ಯಾವುದೇ ಕಾರಣಕ್ಕೂ ಭವಿಷ್ಯದ ಮಾರ್ಗದರ್ಶಕವಾಗಿರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು.