



ಶರಣ್ ಪಾಟೀಲ್
ಆರ್ಥಿಕ ತಜ್ಞ

ಸಲಹೆ ನಮ್ಮದು ಹೂಡಿಕೆ ನಿಮ್ಮದು

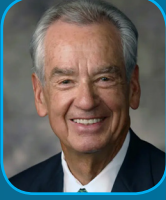
INSPIRE INDIA WEALTH PRIVATE LTD. @ 65, 'Suras Enclave' 1st floor, Puttanna Road, Gandhi Bazar

Basvanagudi, Bengaluru 560004, Ph: +91 8042129917, 9035414414. Mail: info@inspireindiads.com Website: www.inspireindiads.com



ಒಂದು ಉದ್ಯಮ ಆರಂಭಿಸಲು ಮೂರು ಸರಳ ಸಂಗತಿಗಳು: ನಿಮ್ಮ ಉತ್ಪನ್ನ, ನಿಮ್ಮ ಗ್ರಾಹಕರ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲರಿಗಿಂತ ನಿಮಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅರಿವಿರಲಿ ಮತ್ತು ಯಶಸ್ವಿಗಾಗಿ ಅಪಾರ ತುಡಿತವಿರಲಿ.

—ಡೇವ್ ಥಾಮಸ್



ಜನ ನಿಮ್ಮನ್ನು ಇಷ್ಟಪಟ್ಟರೆ ನಿಮ್ಮ ಮಾತನ್ನು ನಿಷ್ಠೆಯಿಂದ ಆಲಿಸುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಅವರು ನಿಮ್ಮ ಮೇಲೆ ನಂಬಿಕೆ ಇಟ್ಟರೆ ನಿಮ್ಮೊಂದಿಗೆ ವ್ಯವಹಾರ ಮಾಡಲು ಮುಂದೆ ಬರುತ್ತಾರೆ.

—ರಿಯನ್ ರಿಬ್ಬಗ್ಲ್



ಕೇವಲ ಹಣವನ್ನು ಮಾತ್ರ ಮಾಡುವ ಉದ್ಯಮಕ್ಕಿಂತ ಕೆಟ್ಟ ಉದ್ಯಮ ಇನ್ನೊಂದಿಲ್ಲ.

—ಹೆನ್ರಿ ಫೋರ್ಡ್



ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರ ಮೇಲೆ ನಮ್ಮ

ನಿರ್ಧಾರದ ಭಾರ

ನಾವು ನಿರೀಕ್ಷಿಸಿದಷ್ಟನ್ನು ಪಡೆಯುವಲ್ಲಿ ವಿಫಲರಾದರೂ ಕೂಡ ನಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಜನೆ ರೂಪಿಸುವಲ್ಲಿ ನಾವೇನು ಹಿಂದೆ ಬೀಳುವುದಿಲ್ಲ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ದುರ್ಬಲವಾಗಿದ್ದಾಗ ಆಗಬಹುದಾದ ನಷ್ಟದ ಪೂರ್ವಗ್ರಹ ಹಾಗೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಬಲಿಷ್ಠವಾಗಿದ್ದಾಗ ಅತಿಯಾದ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸದ ಪೂರ್ವಗ್ರಹದ ಚಡಪಡಿಕೆಗೆ ನಾವು ಒಳಗಾಗಬಹುದು. ಇಂತಹ ಭಾವನೆಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ನಾವು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏರಿಳಿತದಲ್ಲಿ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ಮಾಡಬಹುದು. ಈ ಹೂಡಿಕೆಯ ವಿಚಾರ ಬಂದಾಗ ಭಾವನೆಗಳು ಹಾಗೂ ವೈಯಕ್ತಿಕ ಪೂರ್ವಗ್ರಹಗಳು ಅತ್ಯಂತ ಸಾಮಾನ್ಯ ಸಂಗತಿಗಳು. ಅನೇಕ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ನಮಗೆ ಸರಿಯಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವಷ್ಟು ಜ್ಞಾನವೂ ಕೌಶಲವೂ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಇವೆಲ್ಲ ಅಂಶಗಳು ನಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಯೋಗಕ್ಷೇಮದ ಮೇಲೆ ಮತ್ತು ಒಟ್ಟಾರೆ ಜರ್ನಿಯ ಮೇಲೆ ಗಂಭೀರ ಪರಿಣಾಮವನ್ನು ಬೀರಬಹುದು. ಇಂತಹ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಇರುವ ಮಾರ್ಗವಾದರೂ ಏನು?

ನಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ನಮ್ಮ

ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸಲು ನಮಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಸಹಾಯಹಸ್ತ ಮತ್ತು ಬೆಂಬಲಕ್ಕೊಂದು ವ್ಯವಸ್ಥೆ ಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ನೀವು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದರೆ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರು ಉತ್ತಮ ಸಲಹೆಯನ್ನು ನೀಡಬಲ್ಲರು. ಅವರು ನಮ್ಮ ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೊಫೈಲ್‌ನ್ನು ಗುರುತಿಸಲು ಹಾಗೂ ನಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಈಡೇರಿಸುವಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡಬಲ್ಲರು. ಜೊತೆಗೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಮಾಡಬಲ್ಲರು.

ನಾವು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರು ಉತ್ತರಿಸಲಾಗದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ರೆಡಿಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ. ನಮ್ಮ ಹಣಕಾಸಿನ ಪರ್ಯಾಯ ಸರಳ ಮತ್ತು ಸುಗಮವಾಗಿರುವ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರು ನಮ್ಮ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳಿಗೆ ಉತ್ತರಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಆದರೂ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ತಮ್ಮ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳು ಮತ್ತು ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಒಂದು ಹೆಜ್ಜೆ ಹಿಂದಿರುತ್ತಾರೆ. ಯಶಸ್ವಿ ಹಾಗೂ ಪರಿಪೂರ್ಣವಾದ ಹಣಕಾಸು ಜರ್ನಿಯನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಮತ್ತು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರು ಇಬ್ಬರ ಮೇಲೂ ಜವಾಬ್ದಾರಿ ಇರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಮರೆಯಬಾರದು.

ಒಳ ಪುಟ



ಎಸ್‌ಐಪಿ
ಅರ್ಧಕ್ಕೆ ನಿಲ್ಲಿಸಿ
ಬಿಡದಿರಿ

3



ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ
ಪೋರ್ಟ್
ಮಾಡುವ
ಮುನ್ನ

5



ಹೂಡಿಕೆದಾರರಾಗಿ ನಮಗೆ ನಿಜವಾದ ಬದ್ಧತೆ ಇರಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಒಂದು ಹೆಜ್ಜೆ ಮುಂದೆ ಹೋಗಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಹೋಮ್‌ವರ್ಕ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರಿಂದ ಹೇಗೆ ಹೆಚ್ಚಿನ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು ಎಂಬ ಬಗ್ಗೆ ಸಿದ್ಧತೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಉತ್ತಮ.

ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರಿಂದ ಹೆಚ್ಚಿನ ಲಾಭ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಕೆಲವು ಮಾರ್ಗಗಳು ಇಲ್ಲಿವೆ:

1. ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳನ್ನು ಮುಂದಿಡಿ: ನಿಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕರು ನೀಡಬಹುದಾದ ಸೇವೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟವಾದ ಅರಿವು ಇರಬೇಕು. ನೀವು ಅವರಿಂದ ಏನನ್ನು ನಿರೀಕ್ಷಿಸುತ್ತಿದ್ದೀರಿ ಅದನ್ನು ಸಂಪೂರ್ಣ ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಯತ್ನವನ್ನು ಮಾಡಿ. ಅದು ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಅವಧಿ, ಬಂಡವಾಳಪಟ್ಟಿಯ ನಿರ್ವಹಣೆ, ಪಾಲಿಗ್ರಾಫಿಕ್‌ಯ ಮಟ್ಟ ಇತ್ಯಾದಿಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿಯ ಮಾತುಕತೆಯಿಂದ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕನಿಗೂ ಯಾವ ರೀತಿಯ ಸೇವೆಗಳನ್ನು ನೀಡಬೇಕು ಮತ್ತು ಆತನ ಪಾತ್ರವೇನು ಎನ್ನುವ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ನಿಮ್ಮ ನಿರೀಕ್ಷೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟತೆ ಹಾಗೂ ಸಮಸ್ಯೆಗಳ ಅರಿವು ಇದ್ದುಬಿಟ್ಟರೆ ಅವುಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕನಿಗೆ ಸುಲಭವಾಗುತ್ತದೆ. ಜೊತೆಗೆ ನಿಮ್ಮ ಸಂಬಂಧಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಗಟ್ಟಿಯಾದ ಅಡಿಪಾಯವನ್ನು ಹಾಕಲು ಸಾಧ್ಯ ಮತ್ತು ಭವಿಷ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಅತ್ಯಪರಾಗುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿರುವುದಿಲ್ಲ.

2. ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಬಗ್ಗೆ ಸಂಪೂರ್ಣ ಮಾಹಿತಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ: ನಿಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳಿರಲಿ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ವಿತರಕ ನೀವು ಕೊಟ್ಟ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇಂತಹ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ರಿಸ್ಕ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಹಿನ್ನೆಲೆಯನ್ನು ಆಧರಿಸಿ ನಿಮಗೆ ಬೇಕಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಶಿಫಾರಸುಗಳು ಹಾಗೂ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನಗಳನ್ನು ನೀಡಬಹುದು. ನಿಮ್ಮ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ನಿಜವಾದ ಆಸ್ತಿ ಹಂಚಿಕೆ ಮತ್ತು ಉತ್ಪನ್ನದ ಮಟ್ಟ, ಎಂಎಸಿ, ಯೋಜನಾ ಮಟ್ಟದ ಅವಕಾಶವನ್ನು ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡಲು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕನಿಗೆ ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ತಕ್ಕ ಸೂಕ್ತವಾದ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊವನ್ನು ಶಿಫಾರಸು ಮಾಡಬಹುದು.

3. ಸಿದ್ಧ ಹಣಕಾಸು ಯೋಜನೆ ಪಡೆಯಿರಿ: ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳು ಅಥವಾ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿ ತಿಳಿಸುವುದು ಯಾವುದೇ ಹೂಡಿಕೆ ಯೋಜನೆಯ ಅಗತ್ಯ. ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆ ಎಂದರೆ ನಿಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ವ್ಯಾಖ್ಯಾನಿಸುವುದು, ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದು ಮತ್ತು ಯಾವುದಾದರೂ ಕೊರತೆಗಳಿದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಭರ್ತಿಮಾಡುವುದು ಆಗಿರುತ್ತದೆ. ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಾಗಿ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕನಿಂದ ಸಹಾಯವನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು ಮತ್ತು ನಮ್ಮ ಅಗತ್ಯಗಳ ಜಾಡು ಹಿಡಿಯಲು ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಕುರಿತಂತೆ ಶಿಫಾರಸುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯಬಹುದು. ಒಬ್ಬ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕ ನೀವು ನಡೆಸುವ ಎಲ್ಲ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ಸುಗಮಗೊಳಿಸಲು ಸಾಧ್ಯ.

4. ನಿಮ್ಮ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊವನ್ನು ಆಗಾಗ ನಿಭಾಯಿಸುತ್ತಿರಿ: ಯಾವತ್ತೂ ನಿಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕನ ಜೊತೆ ಸಂಪರ್ಕದಲ್ಲಿರಿ. ಕನಿಷ್ಠ ವರ್ಷಕ್ಕೊಮ್ಮೆಯಾದರೂ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಿ. ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳ ಪ್ರಗತಿ/ನಿಮ್ಮ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೊ ಅಗತ್ಯಗಳು ಹಾಗೂ ಅದರ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತಹ ಅಂಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತುಕತೆ ನಡೆಸಿ. ಇಂತಹ ಸಭೆಗಳನ್ನು ನಡೆಸುವುದರಿಂದ ಹೂಡಿಕೆ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ

ಬದಲಾವಣೆ ಇದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

5. ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಮುಖ ಬದಲಾವಣೆ ಇದ್ದರೆ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಿರಿ: ನೀವು ಯಾವುದೇ ದೊಡ್ಡ ಹಣಕಾಸು ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಿದ್ದರೆ ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಆಗಿದ್ದರೆ ಅದು ನಿಮ್ಮ ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೊಫೈಲ್ ಮೇಲೆ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಉಂಟಾಗಬಹುದು. ಅವೆಲ್ಲವೂ ನಿಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕ ತಿಳಿದುಕೊಂಡಿರುವುದು ಉತ್ತಮ. ಇದರಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಈಗಿನ ಆದಾಯ ಅಥವಾ ಅನುಭವಗಳಲ್ಲಿ ಆಗಿರುವ ಬದಲಾವಣೆಗಳು ಹಾಗೂ ಮದುವೆ, ಮಗುವನ್ನು ಹೊಂದುವುದು, ಉದ್ಯೋಗದಲ್ಲಿ ಬದಲಾವಣೆ ಇತ್ಯಾದಿ ಸೇರಿರಬಹುದು. ಈ ವಿಚಾರಗಳನ್ನು ವಿತರಕನೊಂದಿಗೆ ಚರ್ಚೆ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಬದಲಾಗುತ್ತಿರುವ ಅಗತ್ಯಗಳಿಗೆ ತಕ್ಕಂತೆ ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಅಗತ್ಯಗಳು/ಉದ್ದೇಶಗಳ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳಲು ಹಾಗೂ ಹೂಡಿಕೆ ಕಾರ್ಯತಂತ್ರಗಳನ್ನು ಬದಲಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

6. ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಣಕಾಸು ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸು ಉತ್ಪಾದನೆಗಳ ಜೊತೆಗೆ ಉತ್ತಮ ಅನುಭವ: ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕನ ಸಹಾಯದಿಂದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಆಸ್ತಿ ವರ್ಗಗಳು, ಹೂಡಿಕೆ, ಉತ್ಪನ್ನಗಳು ಮತ್ತು ವೈಯಕ್ತಿಕ ಹಣಕಾಸಿನ ಇನ್ನಷ್ಟು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳಲು ಮತ್ತು ಒಳನೋಟಗಳನ್ನು ಹೊಂದಲು ಅವಕಾಶವಾಗುತ್ತದೆ. ಈ ಎಲ್ಲ



ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತವಾದ ಮನಸ್ಸು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಸೂಕ್ತವಾದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕನೊಂದಿಗೆ ಹೆಚ್ಚು ಅರ್ಥಪೂರ್ಣ ಚರ್ಚೆಗೆ ಅವಕಾಶವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದಲ್ಲದರ ಫಲವಾಗಿ ಗಟ್ಟಿಯಾದ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕ ನೀಡುವ ಸಲಹೆಗಳಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಜ್ಞಾನ ಕೂಡ ಹೆಚ್ಚುತ್ತದೆ. ಇದರಿಂದ ಹೂಡಿಕೆಯ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಕೂಡ ವಿಸ್ತರಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಬಾಟಮ್ ಲೈನ್: ವರ್ಷಗಳ ಕಾಲದ ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಜರ್ನಿಯಲ್ಲಿ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರು ಅಪಾರವಾದ ಮೌಲ್ಯವನ್ನು ತುಂಬಬಲ್ಲರು. ಕೆಲವು ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲಿ ಬೆಲೆ ಕಟ್ಟಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ. ಭಾವನಾತ್ಮಕ ವಿಚಾರಗಳಲ್ಲಿ ಬಂದಿಯಾಗಿರುವುದು, ಅನಗತ್ಯ ತಪ್ಪುಗಳನ್ನು ತಪ್ಪಿಸುವುದು, ನೀವು ತಳೆಯುವ ಹೂಡಿಕೆ ನಿಲುವುಗಳ ಮೇಲೆ ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವುದು, ನಿಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸುವುದು, ನಿಮ್ಮ ಹಣಕಾಸು ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸುವುದು, ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೂ ಮುನ್ನ ನಿರಂತರ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ಪಡೆಯುವುದು ಇವೆಲ್ಲವೂ ಇದರಲ್ಲಿ ಸೇರಿದೆ. ಇವುಗಳೆಲ್ಲ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರು ನಿರಂತರವಾಗಿ ಮಾರ್ಗದರ್ಶನ ನೀಡಬಹುದು. ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರಿಂದ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಹೆಚ್ಚು ಹೆಚ್ಚು ತಿಳಿದುಕೊಳ್ಳುವುದು ನಮ್ಮ ಆಸಕ್ತಿಯನ್ನು ಅವಲಂಬಿಸಿದೆ. ನಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರ ಜೊತೆಗಿನ ಸಂಬಂಧ ಪರಸ್ಪರ ನಂಬಿಕೆ, ಗೌರವ ಮತ್ತು ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದ ಕೂಡಿರಬೇಕು. ನಿರಂತರ ಸಂವಹನವಂತೂ ಅತ್ಯಂತ ಮಹತ್ವದ್ದು.



SIP

ಅರ್ಥಕ್ಕೆ ನಿಲ್ಲಿಸಿ ಬಿಡದಿರಿ

ಮ್ಯಾಚುಯಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಯನ್ನು ಮಾಡಲು ಇಂದು ಯೋಜನೆಗಳು (ಖಚಕ್) ಒಂದು. ಇದನ್ನು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಪೂರ್ವನಿರ್ಧಾರಿತ ಮೊತ್ತಕ್ಕೆ ಮ್ಯಾಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಮರು ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಳಸುತ್ತಾರೆ. ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಗಾಗಿ ಶಿಸ್ತುಬದ್ಧವಾದ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುವುದರಿಂದ ಮತ್ತು ರೂಪಾಯಿ ವೆಚ್ಚದ ಸರಾಸರಿಯ ಪ್ರಯೋಜನವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಒಬ್ಬ ಹೂಡಿಕೆದಾರನು ಗಮನಾರ್ಹವಾದ ಸಂಪತ್ತು ಕ್ರೋಢೀಕರಿಸಲು ಮತ್ತು ತನ್ನ ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳನ್ನು ಸಾಧಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ. ಆದರೆ ಜನರು ತಮ್ಮ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ ಇಡುತ್ತಿರುವುದನ್ನು ಕೂಡ ಗಮನಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಖ್ಯೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ತಮ್ಮ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು

ಕಾರಣ-1: ಪೂರಕವಲ್ಲದ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸ್ಥಿತಿ:

ನಮಗೆಲ್ಲರಿಗೂ ಇರುವ ಆತಂಕ ಏನೆಂದರೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪತನ ಹೊಂದಲಿದೆ ಎಂಬುದು. ಆದರೆ ನಿಜಕ್ಕೂ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಕುಸಿತ ಉಂಟಾದಾಗ ನಿಜವಾದ ಪರೀಕ್ಷೆ ಎದುರಾಗುತ್ತದೆ. ತಮ್ಮ ಪೋರ್ಟ್‌ಫೋಲಿಯೋ ಕುಸಿತದ ಹಾದಿ ಹಿಡಿದಾಗ ಅಥವಾ ಸುದೀರ್ಘ ಕಾಲ ಅದು ಅದೇ ಸ್ಥಿತಿಯಲ್ಲಿ ಮುಂದುವರಿದರೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಭಯ ಶುರುವಾಗುತ್ತದೆ. ಇದರ ಜೊತೆಗೆ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯು ಇಳಿಮುಖದಲ್ಲಿಯೇ ಮುಂದುವರಿದು ಸದ್ಯ ಚೇತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಯಾವುದೇ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇಲ್ಲ ಎಂಬ ಹೆಡ್‌ಲೈನ್‌ಗಳನ್ನೇ ಓದುತ್ತಿದ್ದರೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಇನ್ನಷ್ಟು ಆತಂಕಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗುತ್ತಾರೆ. ಇದರಿಂದಾಗಿ ಇನ್ನಷ್ಟು ನಷ್ಟ ಅನುಭವಿಸುವುದು ಬೇಡ ಎನ್ನುವ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಕೆಲವು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ತಮ್ಮ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ. ಇಲ್ಲಿರುವ ಬಲವಾದ ಕಾರಣ ಏನೆಂದರೆ

ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುವುದರಿಂದ ನಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗದು ಎಂಬ ತಪ್ಪು ಕಲ್ಪನೆಯಲ್ಲಿ ನಾವಿರುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಜನ ಒಂದು ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ಆರಂಭ ಮಾಡಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಶ್ರಮ ಹಾಕಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಸುಲಭವಾಗಿ ಕರಗಿಸಿಬಿಡುವುದು ಔಚಿತ್ಯವಲ್ಲ.

ಸಾಕಷ್ಟು ಸಮಯಕ್ಕೂ ಮೊದಲೇ ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಟ್ಟಿದ್ದಾರೆ. ಇದಕ್ಕೆ ಅನೇಕ ಕಾರಣಗಳಿವೆ ಎಂಬುದು ಬೇರೆ ಮಾತು.

ಭಾರತೀಯ ಮ್ಯಾಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಸಂಘಟನೆ (ಎಎಂಎಫ್‌ಐ) ಒದಗಿಸಿರುವ ಒಂದು ಅಂಕಿ-ಅಂಶದ ಪ್ರಕಾರ ಈ ವರ್ಷದ ಏಪ್ರಿಲ್ ಮತ್ತು ಮೇ ತಿಂಗಳಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತಾಯಗೊಳಿಸಲಾದ ಅಥವಾ ನಿಲ್ಲಿಸಲಾದ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಖಾತೆಗಳ ಸಂಖ್ಯೆ 27.40 ಲಕ್ಷ ಎಂದು ಅಂದಾಜು ಮಾಡಲಾಗಿದೆ. ಹೊಸದಾಗಿ 44.26 ಲಕ್ಷ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಆರಂಭಿಸಲಾಗಿದೆ ಎನ್ನುವುದು ಬೇರೆ ಮಾತು. ಇದನ್ನು ಒಂದು ಸರಾಸರಿ ಅನುಪಾತಕ್ಕೆ ಒಳಪಡಿಸಿದರೆ ಪ್ರತಿ ತಿಂಗಳು 100 ಎಸ್‌ಐಪಿ ಖಾತೆಗಳಲ್ಲಿ ಸರಾಸರಿ 2ಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ಖಾತೆಗಳನ್ನು ಮುಚ್ಚಲಾಗುತ್ತಿದೆ. ಇತ್ತೀಚಿನ ದಿನಗಳಲ್ಲಂತೂ ಇದು ಹೆಚ್ಚಾಗಿದೆ. ಅತ್ಯಲ್ಪ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಂಖ್ಯೆಯ ಜನರು ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳಿಂದ ಹಿಂದಕ್ಕೆ ಸರಿಯುತ್ತಿದ್ದಾರೆ ಎಂದೂ ದತ್ತಾಂಶಗಳ ಮೂಲಕ ತಿಳಿದುಬಂದಿದೆ.

ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಇರುವ ಕಾರಣಗಳು ಏನು ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡೋಣ. ಅವುಗಳಲ್ಲಿ ಈ ಕೆಳಗಿನ ಕಾರಣಗಳನ್ನು ಕೂಡ ಮುಂದಿಡಲಾಗುತ್ತದೆ:



ಸದ್ಯ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯಲ್ಲಿ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಚೆನ್ನಾಗಿಲ್ಲ, ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಚೇತರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ತನಕ ಯಾವುದೇ ಹೂಡಿಕೆ/ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಮಾಡುವುದು ಬೇಡ ಎಂದು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ.

ಉತ್ತರ: ಇಂತಹ ಏರಿಳಿತವನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಸಂಗಾತಿಯನ್ನಾಗಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕೇ ಏನೇ ಶತ್ರುವಾಗಿ ಅಲ್ಲ. ಅದಕ್ಕೆ ನೀಡುವ ಪ್ರತಿಕ್ರಿಯೆ ಎಂದರೆ “ರೂಪಾಯಿ ವೆಚ್ಚದ ಸರಾಸರಿ”. ಸುದೀರ್ಘಾವಧಿಯ ಹೂಡಿಕೆಯ ವ್ಯಾಪ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವ ಎಸ್‌ಐಪಿಯ ಪ್ರಯೋಜನವೇ ಇದು. ಇದು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಪೂರಕವಾಗಿ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ, ಅದರಲ್ಲೂ

ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಏರಿಳಿತ ಮತ್ತು ಕುಸಿತದ ಅವಧಿಯಲ್ಲಿ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಹೊಸದಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡಲು ಮಾರುಕಟ್ಟೆಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಪೂರಕವಲ್ಲದೇ ಇರುವ ಅವಧಿಯೇ ಹೆಚ್ಚು ಸೂಕ್ತ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಸಕ್ರಿಯ ತೊಡಗಿಕೊಳ್ಳುವಿಕೆ ಇಲ್ಲದಿದ್ದರೂ ಶಿಸ್ತಿನ ನಿರ್ವಹಣೆಯಿಂದಾಗಿ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಇದನ್ನು ಸಂಭವಿಸುವಂತೆ ಮಾಡುತ್ತದೆ. ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಪೂರಕವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂಬ ಕಾರಣಕ್ಕೆ ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸದೇ ಇದ್ದರೆ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಅನೇಕ ಸಂಗತಿಗಳಲ್ಲಿ ನಷ್ಟವನ್ನು

ಅನುಭವಿಸುತ್ತಾರೆ. ಹಾಗಾಗಿ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಮತ್ತು ರೂಪಾಯಿ ವೆಚ್ಚದ ಸರಾಸರಿ ಹೇಗೆ ಕೆಲಸ ಮಾಡುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇದರಿಂದ ಹೂಡಿಕೆದಾರರಿಗೆ ಸ್ಪಷ್ಟತೆಯನ್ನು ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಕಾರಣ-2: ಯೋಜನೆಯ ನಿರ್ವಹಣೆ ಚೆನ್ನಾಗಿಲ್ಲ.

ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಮಾರುಕಟ್ಟೆ ಮೇಲ್ಮುಖವಾಗಿ ಚಲಿಸುತ್ತಿರುವುದನ್ನೇ ಗಮನಿಸಿದ ಕೆಲವು ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿದ ಕೆಲವೇ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಉತ್ತಮ ಆದಾಯ ಬರುತ್ತದೆ ಎಂದು ಯೋಚಿಸುತ್ತಾರೆ. ಯೋಜನೆಗಳ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಸಾಕಷ್ಟು ಸಮಯ ನೀಡಬೇಕು ಎಂಬ ಸಹನೆ ಕೂಡ ಅವರಲ್ಲಿ ಇರುವುದಿಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ವೇಗವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುವ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಸಾರ್ವಜನಿಕವಾಗಿ ಲಭ್ಯವಿರುವ ಶ್ರೇಯಾಂಕಗಳಿಂದ ಪ್ರಭಾವಕ್ಕೆ ಒಳಗಾಗಿ ಅತ್ಯಂತ ಹೆಚ್ಚು ಶ್ರೇಯಾಂಕಗಳನ್ನು ಪಡೆದ ಯೋಜನೆಗಳಲ್ಲಿ ಹೂಡಿಕೆಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಯೋಜನೆಯು ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿ ಪ್ರತಿಕೂಲವಾಗಿ ವರ್ತಿಸಲು ಶುರುಮಾಡಿದರೆ ಆಗ ಅವರು ತಮ್ಮ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಯೋಜನೆ ಚೆನ್ನಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿಲ್ಲ ಎಂಬ ನೆವವನ್ನು ಮುಂದಿಡುತ್ತಾರೆ ಹಾಗೂ ಮತ್ತೆ ಮತ್ತೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಅಥವಾ ಉನ್ನತ ಶ್ರೇಯಾಂಕದ ಯೋಜನೆಗಳ ಹಿಂದೆ ಬೀಳುತ್ತಾರೆ.

ಉತ್ತರ: ದುರದೃಷ್ಟದ ಸಂಗತಿ ಎಂದರೆ ಇಂತಹ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸುವ ಅಥವಾ ಉನ್ನತ ಶ್ರೇಯಾಂಕದ ಯೋಜನೆಗಳ ಹಿಂದೆ ಬೀಳುವ

ಉತ್ತಮ.

ಕಾರಣ-3: ಫಂಡ್‌ಗಳ ಲಭ್ಯತೆ ಇಲ್ಲದೇ ಇರುವುದು:

ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್‌ಗಳಿಗೆ ಲಕ್ಷಡಿಟಿ ಇರುತ್ತದೆ. ಹೆಚ್ಚಿನ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ಅಗತ್ಯ ಬಂದಾಗ ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯವನ್ನು ಬರಿದುಮಾಡಿಕೊಂಡಿರುತ್ತಾರೆ. ಇಷ್ಟು ಮಾತ್ರವಲ್ಲದೆ ತಿಂಗಳ ಬಜೆಟ್‌ನಲ್ಲಿ ಮತ್ತು ಹಣಕಾಸಿನಲ್ಲಿ ಕೊರತೆ ಅಥವಾ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು ಉಂಟಾದಾಗ ಮೊದಲ ಹೊಡೆತ ಬಿಳುವುದೇ ಎಸ್‌ಐಪಿ ಹೂಡಿಕೆ ಮೇಲೆ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಉಳಿದೆಲ್ಲ ಸಂಗತಿಗಳಿಗಿಂತ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟಿನಿಂದ ಪಾರಾಗುವುದೇ ನಿರ್ಣಾಯಕವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಹಣಕಾಸಿನ ಕೊರತೆ ಅಥವಾ ಕೈಯಲ್ಲಿ ಸಾಕಷ್ಟು ಪ್ರಮಾಣದಲ್ಲಿ ಹಣ ಇಲ್ಲದೇ ಇರುವುದು ಜನರು ತಮ್ಮ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಲು ಮುಖ್ಯ ಕಾರಣ. ಯಾಕೆಂದರೆ ಅದು ತಕ್ಷಣಕ್ಕೆ ಸಿಗುವ ಸುಲಭವಾದ ಹಣ.

ಉತ್ತರ: ಸಾಮಾನ್ಯವಾಗಿ ಜನ ತಮ್ಮ ಉಳಿತಾಯಗಳನ್ನು ಒಂದೇ ಕಡೆ ಸಂಗ್ರಹಿಸಿ ಇಡುವುದಿಲ್ಲ. ಎಲ್ಲಾ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನೂ ಸುಲಭವಾಗಿ ನಿಭಾಯಿಸಬಹುದು ಎಂದು ಗೊತ್ತಿದ್ದಾಗಲೂ ಕೂಡ ಸಾಕಷ್ಟು ಹಣವಿಲ್ಲ ಎಂಬ ನೆವಕ್ಕೆ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು ಮೊದಲು ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುತ್ತಾರೆ. ಜನ ಯಾವತ್ತೂ ತಪ್ಪಿಸಬಹುದಾದ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಕೈಬಿಟ್ಟು ಎಸ್‌ಐಪಿ ಉಳಿತಾಯಗಳಿಗೆ ಅವಕಾಶ ಮಾಡಿಕೊಡುವ ಜನರು ತುಂಬಾ ಕಡಿಮೆ. ನಾವು ಯಾವುದೇ ಹೊಸ ಖರೀದಿ ಅಥವಾ ಹಣ ವ್ಯಯ ಮಾಡಬೇಕಾದ ಸಂದರ್ಭ ಬಂದಾಗ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಹಣಕಾಸಿನ ಮೊದಲ ಮೂಲ ಎಂದು ಪರಿಗಣಿಸಿಬಿಡುತ್ತೇವೆ. ನಮ್ಮ ಸುರಕ್ಷಿತವಾದ ಹಣಕಾಸು ಉದ್ದೇಶಗಳ ಜೊತೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಈ ಎಲ್ಲ ವೆಚ್ಚಗಳನ್ನು ಮಾಡುತ್ತೇವೆ.

ಆದರೆ ಅತ್ಯಂತ ತುರ್ತು ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಅಥವಾ ಬಿಕ್ಕಟ್ಟು ಅಥವಾ



ಹೂಡಿಕೆದಾರರಾಗಿ, ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳು ತಮ್ಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ತೋರಲು ಸಮಯದ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ತಾಳ್ಮೆ ಇರಬೇಕು.

ನಿಲುವಿನಿಂದಾಗಿ ಹೂಡಿಕೆದಾರರು ತಮ್ಮ ಅತ್ಯಂತ ಮೌಲ್ಯಯುತವಾದ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಹಣವನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ಆದರೆ ಈ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ನಾವು ಯಾವತ್ತೂ ನೆನಪಿನಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸಂಗತಿ ಎಂದರೆ ಹಿಂದೆ ಉತ್ತಮವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಿಸಿದ ಯೋಜನೆಗಳು ಮುಂದೆಯೂ ಕೂಡ ಉತ್ತಮ ನಿರ್ವಹಣೆ ತೋರಬಹುದು ಅಥವಾ ತೋರದೇ ಇರಬಹುದು. ಹಿಂದೆ ಅತ್ಯುತ್ತಮವಾಗಿ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಿಸಿದ ಯೋಜನೆಗಳು ಕೆಲಕಾಲದ ಬಳಿಕ ಕಳಪೆ ನಿರ್ವಹಣೆ ತೋರುವ ಸಾಧ್ಯತೆ ಇರುತ್ತದೆ.

ಹೂಡಿಕೆದಾರರಾಗಿ, ಕೆಲವು ಯೋಜನೆಗಳು ತಮ್ಮ ನಿರ್ವಹಣೆಯನ್ನು ತೋರಲು ಸಮಯದ ಅಗತ್ಯವಿರುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು ಮತ್ತು ಅದಕ್ಕೆ ತಾಳ್ಮೆ ಇರಬೇಕು. ನಾವು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಂಡ ಯೋಜನೆ ಸುರಕ್ಷಿತವಾದುದರಲ್ಲಿ ನಿರಂತರವಾಗಿ ನಿರ್ವಹಣೆ ತೋರುತ್ತಿದೆ ಎನ್ನುವುದಾದರೆ ಆ ಬಗ್ಗೆ ನಮಗೆ ತೃಪ್ತಿ ಇರಬೇಕು. ಅದಕ್ಕೆ ಸೂಕ್ತ ಹೂಡಿಕೆ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಗಳು, ಫಂಡ್ ಸಂಸ್ಥೆಯ ವಿಶ್ವಾಸಾರ್ಹತೆ, ಯೋಜನೆಯನ್ನು ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವ ಟೀಮ್ ಇವೆಲ್ಲವೂ ಕಾರಣವಾಗಿರುವ ಸಾಧ್ಯತೆಗಳಿರುತ್ತವೆ. ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಯು ಸುರಕ್ಷಿತವಾದುದರಲ್ಲಿ ನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಎಂದೂ ದಿಕ್ಕುಬಿಡುವುದಿಲ್ಲ ಎಂಬುದನ್ನು ಯಾವತ್ತೂ ಒಪ್ಪಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾದ ಸತ್ಯ. ಪ್ರಸ್ತುತ ಮಾನದಂಡಗಳ ಆಧಾರದಲ್ಲಿ ಯೋಜನೆಯು ಉತ್ತಮವಾಗಿದ್ದರೆ, ಅಲ್ಪಾವಧಿಯಲ್ಲಿನ ಕಳಪೆ ಕಾರ್ಯನಿರ್ವಹಣೆಗೆ ಕುಗ್ಗದೆ ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವುದು ಹಾಗೂ ಇನ್ನಷ್ಟು ಕಾಲಾವಕಾಶವನ್ನು ಕೊಡುವುದು

ಪ್ರಕರಣಗಳಲ್ಲಿ ಉಳಿತಾಯಗಳನ್ನು ಕರಗಿಸುವುದು ತಪ್ಪೇನೂ ಅಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇಂತಹ ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪ್ರಕರಣದಲ್ಲಿಯೂ ಇದನ್ನೇ ಅನುಸರಿಸಬೇಕು ಎಂದೆನೂ ಇಲ್ಲ. ಹಾಗಾಗಿ ನಿಮ್ಮ ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು ಭವಿಷ್ಯದ ಕೆಲವು ದಿನಗಳಿಗಾಗಿ ನಿಲ್ಲಿಸುವುದು ಅಥವಾ ವಿಳಂಬ ಮಾಡುವುದು ಎಂದರೆ ನೀವು ಇವತ್ತು ಬಳಸಿದ್ದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ ಎಂದೆ ಅರ್ಥ. ಇವೆಲ್ಲಕ್ಕೂ ಇರುವ ಪರ್ಯಾಯ ಮಾರ್ಗವೇನು ಎಂದರೆ ಯಾವತ್ತೂ ತುರ್ತು ನಿಧಿಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳುವುದು ಅಥವಾ ಅಗತ್ಯವೆನಿಸಿದರೆ ನಿಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ಹೂಡಿಕೆಗಳ ಮೇಲೆ ಸಾಲವನ್ನು ಪಡೆಯುವುದು ಮತ್ತು ಎಸ್‌ಐಪಿಗಳನ್ನು ಮುಂದುವರಿಸುವುದು.

ಬಾಟಮ್ ಲೈನ್: ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸಿಬಿಡುವುದರಿಂದ ನಮ್ಮ ಹೂಡಿಕೆಗಳಲ್ಲಿ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಯಾಗದು ಎಂಬ ತಪ್ಪು ಕಲ್ಪನೆಯಲ್ಲಿ ನಾವಿರುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿ ಜನ ಒಂದು ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ಆರಂಭ ಮಾಡಲು ಸಾಕಷ್ಟು ಶ್ರಮ ಹಾಕಿರುತ್ತಾರೆ. ಅವೆಲ್ಲವನ್ನೂ ಸುಲಭವಾಗಿ ಕರಗಿಸಿಬಿಡುವುದು ಔಚಿತ್ಯವಲ್ಲ. ಜನರ ಭವಿಷ್ಯದ ಹಣಕಾಸು ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಮುಂದೂಡಿದಾಗ ಅಥವಾ ಅದರ ಅಗತ್ಯ ಸಮಯ ಮತ್ತು ಬಜೆಟ್‌ಗೆ ಕಾರಣವೇ ಇಲ್ಲ ಅನ್ನಿಸಿದಾಗ ಮಾತ್ರ ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ಕಾಯ್ದಿಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಮೌಲ್ಯ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ. ಈ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಇಂತಹ ನಿರ್ಧಾರಗಳನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೂ ಮೊದಲು ಕಾರಣಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಎರೆಡೆರಡು ಬಾರಿ ಯೋಚಿಸಿ ಮತ್ತು ಸಾಧ್ಯತೆಗಳನ್ನು ಪರಿಶೋಧಿಸಿ ಎಂದು ನಾವು ಹೂಡಿಕೆದಾರರಲ್ಲಿ ಮನವಿ ಮಾಡಬಹುದಾಗಿದೆ. ಒಂದು ಎಸ್‌ಐಪಿಯನ್ನು ನಿಲ್ಲಿಸುವ ಮೊದಲು ನಿಮ್ಮ ಮ್ಯುಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕನ ಜೊತೆ ಒಮ್ಮೆ ಮಾತನಾಡಿ ನೋಡಿ.

ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ

ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವ ಮುನ್ನ

ನೀವು ಈಗ ಹೊಂದಿರುವ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಅಥವಾ ಯೋಜನೆಯ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮಗೆ ಅಸಮಾಧಾನವಿದೆಯೇ? ಇತರ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಗಳು ನಿಮಗೆ ಸಮಗ್ರವಾದ ಸೌಲಭ್ಯಗಳನ್ನು ಒದಗಿಸುತ್ತಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಕಡಿಮೆ ವೆಚ್ಚವನ್ನು ಹೊಂದಿದೆಯೇ ಅಥವಾ ಕವರೇಜ್ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ಕಡಿಮೆ ಅಥವಾ ಕನಿಷ್ಠ ನಿಬಂಧನೆಗಳಿವೆಯೇ ಮತ್ತು ಕ್ಲೈಮ್ ಇತ್ಯರ್ಥ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಅತ್ಯಂತ ಸರಳವಾಗಿದೆಯೇ? ಹಾಗಿದ್ದರೆ ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವುದು ನಿಮ್ಮ ಮುಂದೆ ಇರುವ ಉತ್ತಮ ಆಯ್ಕೆಯಾಗಿದೆ.

ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆ ಏನೆಂದರೆ ಈಗಿರುವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಇನ್ನೊಬ್ಬ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯ ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಬದಲಿಸುವುದು. ಆದರೆ ಕ್ಲೈಮ್ ರಹಿತ ಬೋನಸ್, ಕಾಯುವ ಅವಧಿಯ ಕ್ರೆಡಿಟ್ ಇತ್ಯಾದಿ ಈಗಾಗಲೇ ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ಬದಲಾವಣೆಗಳನ್ನು ಕೈಬಿಡದೇ ಈ ಪ್ರಕ್ರಿಯೆಯನ್ನು ನಡೆಸುವುದು. ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಮಾರ್ಗಸೂಚಿಯ ಪ್ರಕಾರ ಹೊಸ ಅಥವಾ ಈಗ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿ ಇರುವ ಯಾವುದೇ ವಿಮಾದಾರರು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬದಲಿಸಲು ಬಯಸಿದರೆ ಅದಕ್ಕೆ ಯಾವುದೇ ಶುಲ್ಕವನ್ನು ವಿಧಿಸುವಂತಿಲ್ಲ.

ಯಾವುದೇ ಶ್ರಮವಿಲ್ಲ ಮತ್ತು ಯಾವುದೇ ಸಂಭಾವ್ಯ ಅಪಾಯಗಳು ಇಲ್ಲದೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಹೊಂದಿರುವವರು ಈಗ ಇರುವ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ಬದಲಾವಣೆಗೂ ಮುನ್ನ ಕೆಲವು ಪ್ರಮುಖ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವುದು ಎಂದರೆ?

ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವುದು ಎಂದರೆ ಒಂದು ಇನ್ನೊಂದಕ್ಕೆ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡುವುದು. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ವಿಷಯದಲ್ಲಾದರೆ ಒಂದು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಸೇವಾದಾರರಿಂದ ಇನ್ನೊಂದು ಸೇವಾದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವಕಾಶವನ್ನು ನೀಡುವುದು. ಹಾಗಂತ ಈ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ಈಗ ಹೊಂದಿರುವ ಯಾವುದೇ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳದೇ ಇರುವುದು. ಇದರಿಂದ ಜನರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯ ಕಾಯುವ ಅವಧಿ, ಮೊದಲೇ ಅಸ್ತಿತ್ವದಲ್ಲಿರುವ ರೋಗಗಳಿಗೆ ಸೌಲಭ್ಯ ಮತ್ತಿತರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಂಡು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಹೀಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಇನ್ನೊಂದು ಕಂಪನಿಯ ಪಾಲಿಸಿಯೊಂದಿಗೆ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಭಾರತೀಯ ವಿಮಾ ನಿಯಂತ್ರಣ ಮತ್ತು ಅಭಿವೃದ್ಧಿ ಪ್ರಾಧಿಕಾರ 2011ರಿಂದಲೇ



ಸ್ಪರ್ಧೆಯನ್ನು ಹುಟ್ಟುಹಾಕಲು ಈ ಕ್ರಮವನ್ನು ಕೈಗೊಳ್ಳಲಾಗಿದೆ.

ಈ ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಹೇಳಿದ ಬಳಿಕ 'ಯಾಕೆ ಪಾಲಿಸಿಗಳನ್ನು ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವುದು ಮುಖ್ಯ?' ಎಂಬ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಉತ್ತರ ಕಂಡುಕೊಳ್ಳುವ ಪ್ರಯತ್ನ ಮಾಡೋಣ.

ಯಾಕೆ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಬೇಕು?

ಉತ್ತಮ ಸೌಲಭ್ಯದ ಉದ್ದೇಶದಿಂದ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಹೊಸ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಸೇವಾದಾರರಿಗೆ ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡಿದಾಗ ಈಗಾಗಲೇ ಪಡೆದಿರುವ ಪ್ರಯೋಜನಗಳನ್ನು ಕಳೆದುಕೊಳ್ಳುವ ಅಗತ್ಯ ಬರುವುದಿಲ್ಲ. ಆದರೆ ಇನ್ನೊಂದು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಸೇವಾದಾರರಿಗೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬದಲಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ನಿರ್ಧಾರದೊಂದಿಗೆ ಅನೇಕ ಸಂಗತಿಗಳು ತಳಕುಹಾಕಿಕೊಂಡಿವೆ. ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಸೇವೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವವರ ನಡುವೆ ತೀವ್ರವಾದ ಪೈಪೋಟಿ ಇರುವ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ವಿಮಾದಾರರು ಈಗಿನ ತಮ್ಮ ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಮತ್ತು ಅದರ ಪ್ರಯೋಜನಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಅಸಮಾಧಾನವಿದ್ದು, ಅದನ್ನು ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳುವ ಬಗ್ಗೆ ಹಿಂಜರಿಕೆ ಇದ್ದರೆ ಅದನ್ನು ಬದಲಿಸಲು ಮಾರ್ಗಗಳಿವೆ. ಹಿಂದಿನ ವಿಮೆಯು ಅಧಿಕ ಪ್ರಿಮಿಯಂ ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಮತ್ತು ಆ ವಿಮಾ ಸಂಸ್ಥೆ ಕೆಲವು ಮಿತಿಗಳನ್ನು ಹೊಂದಿದ್ದರೆ ಬದಲಾವಣೆಯನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಇದೆಲ್ಲಕ್ಕಿಂತ ಮುಖ್ಯವಾಗಿ ವಿಮೆಯನ್ನು ಪಡೆದ ವ್ಯಕ್ತಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳು ಈ ನಡುವೆ ಬದಲಾಗಿರಬಹುದು ಮತ್ತು ಇದನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳಲು ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವುದಷ್ಟೇ ಉಳಿದಿರುವ ಮಾರ್ಗವಾಗಿರಬಹುದು. ಕಡಿಮೆ ಪ್ರಿಮಿಯಂಗೆ ಅಧಿಕ ಮೊಬಲಗಿನ ಸೌಲಭ್ಯ ಹೆಚ್ಚುವರಿ ಸೌಲಭ್ಯಗಳು ಅಥವಾ ಕೆಲವು ಚಿಕಿತ್ಸೆಗಳಿಗೆ ಕವರೇಜ್‌ನಂತಹ ಸುಧಾರಿತ ಅಂಶಗಳ ಹಿನ್ನೆಲೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ಹೊಸ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಯೋಜನೆಯನ್ನು ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು.

ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯದ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಸುಧಾರಿಸಿಕೊಳ್ಳುವ ಹಾಗೂ ಈಗಿರುವ ತಮ್ಮ ವಿಮೆಯ ಕವರೇಜ್‌ನಲ್ಲಿ ಇರುವ ಅಂತರಗಳ ಕಾರಣದಿಂದ ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ತಮ್ಮ ಕವರೇಜ್ ಸಾಮರ್ಥ್ಯವನ್ನು ಹೆಚ್ಚಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು. ಈಗಿರುವ ತಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯಿಂದ ಹೊಸದಕ್ಕೆ ಬದಲಾವಣೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದಕ್ಕೆ ಮುನ್ನ ನೀವು

ನಿಮ್ಮ ವಿಮಾ ಸಲಹೆಗಾರರಿಗೆ ಅಗತ್ಯವಿರುವ ಎಲ್ಲ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ನೀಡುವುದು ನಿರ್ಣಾಯಕ. ಅಂದರೆ ಹಿಂದೆ ಇರುವ ಅಥವಾ ಈಗ ಇರುವ ರೋಗಗಳ ಬಗ್ಗೆ/ ದೊಡ್ಡ ಅಪಘಾತಗಳು, ಇತ್ತೀಚಿನ ವಿಮಾ ಪ್ರಸ್ತಾಪಗಳು, ಕ್ಲೈಮ್‌ಗಳನ್ನು ಅಥವಾ ಗುಣವಾಗಿರುವ ಕಾಯಿಲೆಗಳನ್ನು ನಿರಾಕರಿಸಿರುವುದು ಮುಂತಾದ ಅಂಶಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಬೇಕು. ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಪೋರ್ಟ್ ಆಗುವುದಕ್ಕೆ ಮೊದಲು, ಯಾವುದೇ ಕಾಯುವ ಅವಧಿಯ ಸಮಸ್ಯೆ ಅಥವಾ ನಿರ್ಬಂಧಗಳು ಇಲ್ಲದೇ ನಿಮ್ಮ ಈ ಹಿಂದೆ ಇದ್ದ ವೈದ್ಯಕೀಯ ಪರಿಸ್ಥಿತಿಗಳನ್ನು ಕವರ್ ಮಾಡಲಾಗುತ್ತದೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಾತರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಇವೆಲ್ಲದರ ನಡುವೆಯೂ ಒಂದು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ನವೀಕರಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವುದು ಸೂಕ್ತ ಎಂಬುದನ್ನು ಮನಸ್ಸಿನಲ್ಲಿ ಇಟ್ಟುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವ ಕ್ರಮ ಹೇಗೆ?

1. ಈ ಕ್ರಮವನ್ನು ಆರಂಭಿಸಲು ಐಆರ್‌ಡಿಎ ಪೋರ್ಟ್‌ಬಲಿಟಿ ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ಭರ್ತಿ ಮಾಡಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯು ನವೀಕರಿಸುವ ಸಂದರ್ಭದಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡುವ ಬಗ್ಗೆ ಯೋಚಿಸುವುದು ಉತ್ತಮ. ನಿಮ್ಮ ಈಗಿರುವ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಕವರೇಜ್ ಯಾವ ಕಂಪನಿಗೆ ಬದಲಾಯಿಸಬೇಕು ಅಂದುಕೊಂಡಿದ್ದೀರಿ ಆ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಬೇಕು. ಹೊಸ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿ ನಿಮಗೆ ಎರಡು ಪ್ರಮುಖ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಸಲ್ಲಿಸುವಂತೆ ಕೇಳುತ್ತದೆ; ಒಂದು ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡಲು ಅರ್ಜಿ ಮತ್ತು ಇನ್ನೊಂದು ಪ್ರಸ್ತಾಪನೆ ಸಲ್ಲಿಸಲು ಅರ್ಜಿಯನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಅವರು ನಿಮಗೆ ಕಂಪನಿಯ ಅನೇಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಮಾಹಿತಿಯನ್ನು ಕಳುಹಿಸಬಹುದು.
2. ಒಮ್ಮೆ ನೀವು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ನಿಮ್ಮ ಹೊಸ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಗೆ ಸಲ್ಲಿಸಿದ ಬಳಿಕ ಅವರು ನಿಮ್ಮ ಹಳೆಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯನ್ನು ಸಂಪರ್ಕಿಸಿ ನಿಮ್ಮ ವೈದ್ಯಕೀಯ ದಾಖಲೆಗಳು ಮತ್ತು ಇತರ ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುತ್ತಾರೆ. ಅವರು ನಿಮ್ಮ ಕ್ಲೈಮ್ ಮಾಡಿದ ಇತಿಹಾಸವನ್ನು ಕೂಡ ಕೇಳಬಹುದು. ಈ ರೀತಿ ಮನವಿ ಬಂದ ಕೂಡ ನಿಮ್ಮ ಹಳೆಯ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ಸಂಬಂಧಪಟ್ಟ ದಾಖಲೆಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲಿದೆ.
3. ಹೊಸ ವಿಮಾದಾರರು ಎಲ್ಲ ಅಗತ್ಯ ಮಾಹಿತಿಗಳನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಂಡ ಬಳಿಕ ನಿಮಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕೊಡಬೇಕೇ ಅಥವಾ ಬೇಡವೇ ಎಂಬುದನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಪಾಲಿಸಿ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್ (policy underwriting) ಎಂದು ಕರೆಯುತ್ತಾರೆ. ಇದನ್ನು ಬರೆಯುವವರು ನಿಮಗೆ ಸಂಬಂಧಿಸಿದ ದತ್ತಾಂಶಗಳು ಮತ್ತು



ನಿಮ್ಮ ರಿಸ್ಕ್ ಪ್ರೊಫೈಲ್‌ನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ ನಿಮಗೆ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ. ನಿಮ್ಮ ಹೊಸ ವಿಮಾದಾರರು ನಿಮಗೆ ವಿಮೆ ನೀಡಬೇಕು ಎಂದು ನಿರ್ಧಾರ ಮಾಡಿದರೆ 15 ದಿನಗಳ ಒಳಗೆ ಅದರ ಅಂಡರ್‌ವೈಟಿಂಗ್‌ನ್ನು ನೀಡಬೇಕು. ಈ ಗಡುವನ್ನು ನೀವು ಮೀರಿದರೆ ಹೊಸ ವಿಮಾ ಕಂಪನಿಯು ನಿಮಗೆ ವಿಮೆ ನೀಡಿದೆ ಎಂದು ಭಾವಿಸತಕ್ಕದ್ದು.

ಪೋರ್ಟ್ ಮಾಡಬೇಕು ಎನ್ನುವ ಮನವಿ ತಿರಸ್ಕರಿಸಬಹುದೇ?

ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬೇರೆ ಕಂಪನಿಯೊಂದಿಗೆ ಬದಲಿಸಲು ಮನವಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ಎಲ್ಲ ಪಾಲಿಸಿದಾರರಿಗೆ ಅವಕಾಶ ನೀಡಿದ ಹಾಗೆ ಐಆರ್‌ಡಿಎಐ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಸೇವಾದಾರರಿಗೆ ಈ ಮನವಿಗಳನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸುವ ಹಕ್ಕನ್ನು ಕೂಡ ಕೊಟ್ಟಿದೆ. ಇದರ ಫಲವಾಗಿ ಇಂತಹ ವಿಮೆಯು ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬರೆಯುವ ಕಂಪನಿಯು ಪ್ರತಿಯೊಂದು ಪೋರ್ಟ್‌ಬಲಿಟಿ ಮನವಿಯನ್ನು ಹೊಸ ಮನವಿ ಎಂದೇ ತಿಳಿದು ಪರಿಶೀಲನೆ ನಡೆಸುತ್ತದೆ.

ಪೋರ್ಟ್‌ಬಲಿಟಿ ಮನವಿಯನ್ನು ಸ್ವೀಕರಿಸಿದ ಬಳಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವವರು ಅದರಲ್ಲಿರುವ ಅಪಾಯದ ಅಂಶಗಳ ಮೌಲ್ಯಮಾಪನ ಮಾಡುತ್ತಾರೆ. ಎಷ್ಟು ಪ್ರೀಮಿಯಂ ಚಾರ್ಜ್ ಮಾಡಬೇಕು ಎಂದು ನಿರ್ಧರಿಸುತ್ತದೆ. ಒಂದು ವೇಳೆ ವಿಮೆಯನ್ನು ಒದಗಿಸುವ ಕಂಪನಿಯು ಈ ಪ್ರಾನ್ ಪೂರಕವಾಗಿಲ್ಲ ಎಂದು ತೀರ್ಮಾನಿಸಿದರೆ ಅದನ್ನು ತಿರಸ್ಕರಿಸಬಹುದಾಗಿದೆ. ಇಂತಹ ಪರಿಸ್ಥಿತಿ ಪಾಲಿಸಿದಾರರು ತಮ್ಮ ಈಗಿರುವ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಕಾಯ್ದುಕೊಳ್ಳದೇ ಬೇರೆ ಮಾರ್ಗ ಇರುವುದಿಲ್ಲ.

ಬಾಟಮ್ ಲೈನ್: ಎಲ್ಲ ಅಂಶಗಳನ್ನು ಅತ್ಯಂತ ಎಚ್ಚರಿಕೆಯಿಂದ ಪರಿಶೀಲಿಸಿದ ಬಳಿಕ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯನ್ನು ಬದಲಿಸುವ ಬಗ್ಗೆ ನಿರ್ಧಾರ ಕೈಗೊಳ್ಳಬಹುದು. ಹೊಸ ಪಾಲಿಸಿಗೆ ಬದಲಾವಣೆಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ತನ್ನ ಈಗಿರುವ ಎಲ್ಲ ಅಗತ್ಯಗಳು ಪೂರೈಸಲಿವೆ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಾತರಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಒಂದು ವೇಳೆ ತಮ್ಮ ಸಿದ್ಧಾಂತಗಳಿಗಿಂತ ತಮ್ಮ ಅವಕಾಶಗಳಿಗೆ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳು ಹೆಚ್ಚು ಆದ್ಯತೆಯನ್ನು ನೀಡಿದರೆ ಆಗ ಅವರು ಸಿದ್ಧಾಂತಗಳ ಜೊತೆ ರಾಜಿ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕಾಗುತ್ತದೆ. ಇದು ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ ವಿಚಾರದಲ್ಲಿಯೂ ಕೂಡ ಅಷ್ಟೇ. ಹಾಗಾಗಿ, ಅಲ್ಪಾವಧಿಯ/ಕೆಲವು ಪ್ರಭಾವ ಬೀರುವ ಸವಲತ್ತುಗಳನ್ನು ಪಡೆಯುವುದಕ್ಕೆ ಹಾತೊರೆಯುವುದಕ್ಕಿಂತ ಆದ್ಯತೆಗಳ ಕಡೆಗೆ ಗಮನವನ್ನು ನೀಡಿ ನಿಮ್ಮ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿಯ ಅಗತ್ಯಗಳನ್ನು ಪೂರೈಸಿಕೊಳ್ಳುವುದು ಅತ್ಯಂತ ನಿರ್ಣಾಯಕ. ಇದರಿಂದ ನಿಮಗೆ ಅತ್ಯಗತ್ಯವಾದ ಆರೋಗ್ಯ ವಿಮಾ ಸೌಲಭ್ಯವನ್ನು ಪಡೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುತ್ತದೆ.

ಇನ್‌ಸೈರ್ ಇಂಡಿಯಾ ವೆಲ್ತ್ ಪ್ರೈವೇಟ್ ಲಿ.

(ARN-79020)

ಎಂಎಫ್‌ಐ ನೋಂದಾಯಿತ ಮ್ಯಾಚುಯಲ್ ಫಂಡ್ ವಿತರಕರು

ನಮ್ಮ ಸಂಪರ್ಕ: 9148319207, 080-42129917

Mail: info@inspireindiafs.com

ನಮ್ಮ ಸೇವೆಗಳು

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

ವಿಳಾಸ : INSPIRE INDIA WEALTH PVT LTD

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

6
3
3
3

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. ಮ್ಯಾಚುಯಲ್ 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.