

# රක්ෂණ උපදේශකවරුන් වෙත

## ශ්‍රී ලංකා රක්ෂණ මණ්ඩලයෙන් පණිවිඩයක්

ශ්‍රී ලංකාවේ රක්ෂණ ව්‍යාපාරයේ සංවර්ධනය උදෙසා රක්ෂණ උපදේශකවරුන් විසින් සුවිශේෂ කාර්යභාරයක් ඉටු කරනු ලබයි. රක්ෂණ ව්‍යාපාරයේ සාර්ථකත්වය සහ උන්නතිය සඳහා ඔබගේ දායකත්වය ඉතා වැදගත් වේ. ඔබ, රක්ෂණ සමාගම සහ රක්ෂිතයා සම්බන්ධ කරන පුරුකක් වැනිය. එහෙයින් රක්ෂණය සම්බන්ධයෙන් මහජනතාවගේ මතය හා ආකල්ප ඔබගේ ක්‍රියාකලාපය මත බොහෝ දුරට රඳා පවතී.

එබැවින්, රක්ෂණ උපදේශකවරයෙකු ලෙස කටයුතු කිරීමේ දී පහත සඳහන් කරුණු කෙරෙහි ඔබගේ විශේෂ අවධානය යොමු කිරීම වැදගත්වේ.

### • රක්ෂණ ඔප්පුවක් නිකුත් කිරීමට පෙර;

#### 1. පාරිභෝගිකයාගේ අවශ්‍යතා හඳුනාගන්න

- පාරිභෝගිකයාගේ අපේක්ෂාවන් (අනාගත අරමුණු හා මූල්‍ය අවශ්‍යතා) පිළිබඳ නිසි අවබෝධයක් ඔබට තිබිය යුතුය.
- පාරිභෝගිකයා හට වඩාම සුදුසු රක්ෂණාවරණය සම්බන්ධයෙන් උපදෙස් ලබාදීම සඳහා ඔහුගේ හෝ ඇයගේ ආදායම් හා සමාජ ආර්ථික තත්වය පිළිබඳව ද දැනුවත්ව සිටිය යුතුය.
- අනාගතයේ දී තෘප්තිමත් පාරිභෝගිකයකු බිහි කිරීම සඳහා වර්තමානයේ දී ඔබට දායක විය හැකි ක්‍රමය වන්නේ, අවශ්‍ය අවස්ථාවේ දී ප්‍රතිලාභ ලබාගැනීමට හැකියාව සැලසෙන පරිදි, පාරිභෝගිකයාගේ අවශ්‍යතාවයන්ට ගැලපෙන රක්ෂණ ඔප්පුවක් අලෙවි කිරීමයි.

#### 2. පාරිභෝගිකයා වෙත සියළු වැදගත් තොරතුරු හෙළිදරව් කරන්න

- රක්ෂණ ඔප්පුවක් හඳුන්වා දීමේදී, පාරිභෝගිකයා විසින් දැන ගත යුතු සියළු තොරතුරු සුදුසු අවස්ථාවේදී ඔහු හෝ ඇය වෙත ලබා දෙන්න.
- ජීවිත රක්ෂණයක් සඳහා ගෙවනු ලබන වාරික මුදල්, බැංකුවක මුදල් තැන්පත් කිරීමක දී මෙන් පොළියත් සමඟ ආපසු ලබාගැනීමේ හැකියාවක් නොමැති බව පාරිභෝගිකයන් දැනුවත් කිරීම ඉතා වැදගත්ය. රක්ෂණය යන සංකල්පය පිළිබඳව ඔබගේ පාරිභෝගිකයා දැනුවත් කිරීම ද අවශ්‍ය වේ.
- ඔප්පුවේ ප්‍රතිලාභ, කොන්දේසි, වාරික මුදල් ගෙවීම, සමාගම විසින් අය කරන ගාස්තු හා බැහැර කිරීම් ආදී වැදගත් කරුණු පිළිබඳවත් සමාගමේ සේවා තත්වය පිළිබඳවත් සත්‍ය හා සම්පූර්ණ තොරතුරු පාරිභෝගිකයා වෙත ලබා දෙන්න.
- කිසිවිටෙක ඔබ අලෙවි කරන රක්ෂණ ඔප්පු සම්බන්ධයෙන් වැදගත් තොරතුරු පාරිභෝගිකයාගෙන් වසන් කිරීමෙන් හෝ පාරිභෝගිකයා වෙත අසත්‍ය තොරතුරු ලබා දීමෙන් වළකින්න.

3. යෝජනා පත්‍රය මඟින් සත්‍ය හා සම්පූර්ණ කරුණු හෙළිදරව් කිරීමේ වැදගත්කම පහදා දෙන්න

- යෝජනා පත්‍රය පිරවීමේ දී සියළු සත්‍ය හා වැදගත් කරුණු හෙළිදරව් කිරීමේ නීතිමය අවශ්‍යතාවය පිළිබඳව පාරිභෝගිකයා දැනුවත් කරන්න.
- ජීවිත රක්ෂණයක දී නම්, විශේෂයෙන්ම තම වර්තමාන හා පෙර පැවති සෞඛ්‍ය තත්වය පිළිබඳව අසත්‍ය හෝ අසම්පූර්ණ තොරතුරු ලබා දීමේ සහ වැදගත් කරුණු හෙළිදරව් නොකිරීමේ ප්‍රතිවිපාක උදාහරණ සහිතව පාරිභෝගිකයාට පහදා දෙන්න.
- යෝජනා පත්‍රය පිරවීමේදී සිදුවන අඩුපාඩු හේතුවෙන්, ඔප්පුව අවලංගු වී ගෙවූ වාරික මුදල් පවා අහිමිවීම හෝ රක්ෂණ වන්දි නොලැබීම වැනි අහිතකර ප්‍රතිවිපාකයන්ගෙන් ඔබගේ පාරිභෝගිකයා ආරක්ෂා කරගැනීම ඔබගේ වගකීමකි.

4. ඔප්පුව පවත්වාගෙන යාමට ඇති හැකියාව පිළිබඳ අවධානය යොමු කරන්න

- මූලික සහ අමතර ආවරණ පිළිබඳව උපදෙස් ලබා දීමේ දී අදාල වාරික ගෙවීම සඳහා පාරිභෝගිකයා සතු හැකියාව පිළිබඳව ද සලකා බැලීම ඔබගේ වගකීමකි.
- පාරිභෝගිකයාට පවත්වාගෙන යා නොහැකි රක්ෂණ ඔප්පුවක් අලෙවි කිරීම ඔබගේ කෙටිකාලීන කාර්යසාධනය සඳහා හේතු විය හැකි නමුත්, එය අදාල පාරිභෝගිකයාට ද සමස්තයක් වශයෙන් මුළු රක්ෂණ කර්මාන්තයට අහිතකර ලෙස බලපායි. තම රක්ෂණ ඔප්පු අවලංගු කිරීමට මෙවැනි පාරිභෝගිකයන් පෙලඹෙන අතර එමඟින් සිදු වන්නේ රක්ෂණය පිළිබඳ අහිතකර ආකල්ප සමාජය තුළ පැතිරීමයි.

5. පාරිභෝගිකයන්ගේ තොරතුරුවල රහස්‍යභාවය ආරක්ෂා කරන්න

- පාරිභෝගිකයා විසින් රක්ෂණ සමාගම වෙත සපයන තම පුද්ගලික තොරතුරුවල රහස්‍යභාවය ආරක්ෂා කර ගැනීම ඔබගේ යුතුකමකි.
- එම තොරතුරු කිසිවිටෙකත් තෙවන පාර්ශවයක් වෙත හෙළි නොකිරීමට ඔබ වග බලා ගත යුතුය.
- විලෙස පාරිභෝගිකයන්ගේ තොරතුරුවල රහස්‍යභාවය ආරක්ෂා කිරීම, ඔබට ඔවුන්ගේ විශ්වාසය දිනා ගැනීමටත් රක්ෂණ කර්මාන්තය කෙරෙහි මහජනතාවගේ විශ්වාසය වැඩි දියුණුවීමටත් හේතු වේ.

• **රක්ෂණ ඔප්පුව නිකුත් කිරීමේ පසු;**

1. රක්ෂණ ඔප්පුව පිළිබඳව පහදා දෙන්න

- රක්ෂණ සමාගම මඟින් ඔප්පුව නිකුත් කිරීමෙන් අනතුරුව නොපමාව ඔප්පුහිමියා හමුවීම ඉතා වැදගත්ය.
- ඔප්පුව අලෙවි කිරීමේ දී ඔබ ප්‍රකාශ කළ කරුණු රක්ෂණ ඔප්පුව ඇසුරෙන් පැහැදිලි කර දීම මඟින්, තමන් ලබාගත් රක්ෂණ ඔප්පුව කෙරෙහි මෙන්ම ඔබ පිළිබඳවත් පාරිභෝගිකයාගේ විශ්වාසය තහවුරු වේ.
- ඔප්පුව අවලංගු කිරීමේ අයිතිය, පවාරණය කිරීම, වාරික ගෙවීම, ඔප්පුව අප්‍රාණිකවීම, කල්පිරීම, වන්දි ලබාගැනීම ආදියට අදාල කොන්දේසි පිළිබඳව ඔප්පුහිමියාට තවදුරටත් දැනුවත් කිරීමට මෙම පසුබිමේදී ඔබට අවස්ථාව සැලසේ.

- නිකුත් කර ඇති රක්ෂණ ඔප්පුව තම අපේක්ෂාවන්ට නොගැළපේ නම්, ආරම්භයේ දී ම විය අවලංගු කිරීමට හෝ අවශ්‍ය වෙනස්කම් සිදු කරගැනීමට ද පාරිභෝගිකයාට මෙමඟින් අවස්ථාව හිමිවේ.

2. වාරික ගෙවීම පිළිබඳව දැනුවත් කරන්න

- රක්ෂණ වාරිකය ගෙවිය යුතු දිනයන්, වදිනට පෙර වාරිකය රක්ෂණ සමාගම වෙත නොලැබුණහොත් ඇතිවිය හැකි ප්‍රතිවිපාක පිළිබඳවත්, ඔප්පුහිමියාට නිසි පරිදි දැනුවත් කරන්න.
- වාරික ගෙවීම සඳහා රක්ෂණ සමාගම විසින් පහසුකම් සලසා ඇති සියළුම ක්‍රම පිළිබඳවත්, විශේෂයෙන්ම බැංකු ගිණුමක් හරහා ස්ථාවර නියෝගයක් මගින් වාරික ගෙවීමේ ඇති වාසි පිළිබඳවත්, පාරිභෝගිකයා දැනුවත් කරන්න.
- වාරිකයක් ගෙවීමට ප්‍රමාද වීම හෝ ගෙවන ලද වාරිකයක් සමාගම වෙත ලැබීමට ප්‍රමාද වීම හේතුවෙන් අවශ්‍යම මොහොතක දී රක්ෂණයේ ප්‍රතිලාභ ලබා ගැනීමට ඔප්පුහිමියකුට නොහැකි වුවහොත්, රක්ෂණ අලෙවිකරණයේ නියුතු ඔබ සැමගේ අනාගතයටත් රක්ෂණ ව්‍යාපාරයේ දියුණුවටත් විය අහිතකර ලෙස බලපාන බව සිහියේ තබාගන්න.

3. ඔප්පුහිමියන් සමඟ දිගු කාලීන සබඳතා ගොඩනගාගන්න

- ඔබගේ කාරුණික හා සුභදැයිලී සේවය, මුළු ඔප්පු කාලසීමාව තුළදීම ඔප්පුහිමියාට අවශ්‍ය වේ.
- ඔප්පුවක් අලෙවිකිරීමෙන් පසු ඔබට මූල්‍ය ප්‍රතිලාභ හිමිවන කාලසීමාවෙන් ඔබ්බටත් ඔප්පුහිමියන්ගේ අවශ්‍යතාවයන් (වන්දි ඉල්ලුම් කිරීම, ඔප්පු කොන්දේසි පැහැදිලි කරගැනීම, අතිරේක ආවරණ ලබා ගැනීම හෝ ඉවත් කරගැනීම ආදිය) පිළිබඳ සැලකිලිමත් වන්න.
- ඔප්පුහිමියන්ගේ අනාගත මූල්‍යමය අවශ්‍යතා හා අරමුණුවල සිදුවන වෙනස්කම් පිළිබඳව නිරන්තර අවධානයෙන් සිටින්න. රක්ෂණය පිළිබඳ සුභවාදී මහජන මතයක් ගොඩනැගීම පිණිසත් මහජනතාවගේ විශ්වාසය වැඩි දියුණු කිරීමටත් ඔබගේ ක්‍රියාශීලී හා සුභදැයිලී පාරිභෝගික සේවය බෙහෙවින් ඉවහල් වනු ඇත.

• අනෙකුත් පොදු කරුණු;

1. ඔබගේත් රක්ෂණ උපදේශක වෘත්තියේත් ගෞරවය ආරක්ෂා වන අයුරින් කටයුතු කරන්න

- සේවා කටයුතු කිරීමේදී නිතරම වෘත්තීමයබව, අවංකවබව හා විශ්වසනීයබව සුරැකෙන අයුරින් කටයුතු කිරීමට වගබලා ගන්න.
- අනෙකුත් රක්ෂණ සමාගම්, එම සමාගම් මගින් නිකුත් කෙරෙන රක්ෂණාවරණ, එම සමාගම්වල සේවා තත්වය හා අනෙකුත් රක්ෂණ උපදේශකවරුන් පිළිබඳ අසුබවාදී මත හෝ අදහස් පාරිභෝගිකයන් හමුවේ ප්‍රකාශ කිරීමෙන් වළකින්න. සමස්තයක් වශයෙන් රක්ෂණ කර්මාන්තය පිළිබඳව මහජනයා අතර අසුබවාදී අදහස් ඇතිවීමට එවැනි ප්‍රකාශ හේතු විය හැක.
- ඔබගේ හැසිරීම, ප්‍රකාශ හා ඔබ විසින් ලබා දෙන පොරොන්දු ඔබ කෙරෙහින් රක්ෂණ සමාගම් කෙරෙහින් පාරිභෝගිකයා තබන විශ්වාසය කෙරෙහි සෘජුවම බලපාන බව සිතේ තබාගන්න.

- යම් රක්ෂණ උපදේශකයකු රක්ෂණ කර්මාන්තයේ අභිවෘද්ධියට අහිතකර ලෙස බලපාන අයුරින් කටයුතු කරන්නේ නම්, පළමුවෙන්ම ඒ බව අදාළ රක්ෂණ සමාගමටත් දෙවනුව රක්ෂණ මණ්ඩලයටත් දැනුම්දීම ඔබගේ යුතුකමයි.

2. මුදල් පරිහරණයේ දී සැලකිලිමත් වන්න

- රක්ෂණ උපදේශකයකු වශයෙන් රක්ෂණ ඔප්පුහිමියන්ගේ මුදල් සහ ඔබගේ පෞද්ගලික මුදල් අතර ඇති වෙනස පැහැදිලිව හඳුනාගෙන කටයුතු කළ යුතුය.
- ඔබ දන්නා පරිදි, ඔප්පුහිමියන්ගේ මුදල් අනිසි ලෙස පරිහරණය කර ඇති බව තහවුරු වුවහොත් ඔබට නැවත රක්ෂණ ක්ෂේත්‍රයේ රැකියාවක් කිරීමේ ඉඩකඩ ඇතිරෙනු ඇත.
- එබැවින්, ඔප්පුහිමියන් විසින් ඉල්ලා සිටින අවස්ථාවකදී හැර, රක්ෂණ සමාගම වෙත ගෙවීම සඳහා ඔවුන්ගේ මුදල් ධාරගැනීමෙන් වැළකීමටත්, එසේ මුදල් ධාරගත් විටකදී නොපමාව එම මුදල් රක්ෂණ සමාගම වෙත ප්‍රේෂණය කොට ඒ සඳහා රිසිට්පතක් ඔප්පුහිමියා වෙත ලබා දීමටත් වග බලාගන්න.

3. සුදුසුකම් හා දැනුම වැඩි දියුණු කරගන්න

- රක්ෂණය, නොයෙක් රක්ෂණාවරණ, අනෙකුත් රක්ෂණ සමාගම් මඟින් හිකුත් කරන රක්ෂණ ඔප්පු, රක්ෂණ නියාමනයේ සිදු වන වෙනස්කම් සහ අලෙවිකරණය පිළිබඳ ඔබගේ සුදුසුකම් හා දැනුම තවදුරටත් වැඩි දියුණු කරගැනීමට අවධානය යොමු කරන්න. උපදේශකවරයකු ලෙස ඔබගේ කාර්යයභාරය වඩා සාර්ථකව ඉටු කිරීමට සහ වෘත්තීමය වශයෙන් ඉහළ තලයන්ට ළඟා වීම සඳහා එම දැනුම අත්‍යවශ්‍ය වේ.
- රටේ සමාජ-ආර්ථික පරිසරය හා ඔප්පු හිමියන්ගේ අවශ්‍යතා පිළිබඳ අවබෝධය, පාරිභෝගිකයා වෙත වඩා සුදුසු රක්ෂණාවරණ යෝජනා කිරීම සඳහා බොහෝ සෙයින් වැදගත් වේ.
- එබැවින් අදාළ වෘත්තීය පාඨමාලා හැදෑරීම, වැඩිමුළුවලට සහභාගී වීම, පොතපත හා අන්තර්ජාලය පරිහරණය කිරීම සහ ක්ෂේත්‍රයේ ප්‍රවීණයන් ඇසුරු කිරීම ආදී ක්‍රම මඟින් නොනවත්වාම ඔබගේ දැනුම වර්ධනය කරගන්න.

## ශ්‍රී ලංකා රක්ෂණ මණ්ඩලය

11 වන මහල, නැගෙනහිර කුළුණ  
 ලෝක වෙළඳ මධ්‍යස්ථානය, කොළඹ 01.  
 දුරකථන: 011 2396184-9 ෆැක්ස්: 011 2396190  
 ඊ-මේල්: [info@ibsl.gov.lk](mailto:info@ibsl.gov.lk) වෙබ් අඩවිය: [www.ibsl.gov.lk](http://www.ibsl.gov.lk)