

म्यूचुअल फंड हैन्डबुक

फॉर IFAs

ब्रिजेश डालमियाँ

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs

ब्रिजेश डालमियाँ

कॉपीराइट© ब्रिजेश डालमियाँ

संस्करण २०१६

Published by:

ब्रिजेश डालमियाँ लीडरशिप कंपनी

सूट # ३०५ - ए, तीसरा फ्लॉर, १०ए हॉस्पिटल स्ट्रीट

कोलकाता - ७०००७२

टेलीफोन: २२१५-५५९० टेलीफैक्स : २२१५-०२८७

ई-मेल: [info@brijeshdalmia.com](mailto:info@brijeshdalmia.com)

वेबसाइट: [www.brijeshdalmia.com](http://www.brijeshdalmia.com)

सर्वाधिकार सुरक्षित। इस किताब का कोई भी हिस्सा लेखक या BDLC की पूर्व लिखित अनुमति के बिना रीट्रीवल सिस्टम में अथवा यांत्रिक, इलेक्ट्रॉनिक, फोटोकॉपी, रिकॉर्डिंग या अन्यथा किसी भी तरह से संग्रहित, रिप्रोड्यूस्ड, या प्रसारित नहीं किया जा सकता है।

## विषय - सूची

### प्रस्तावना

१. म्यूचुअल फंड में मौका .....	१
२. म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री पर पूर्ण विश्वास रखें .....	४
३. एक बड़ा सपना देखें.....	६
४. ४ स्तंभ.....	८
५. अपने कारोबार में निवेश करें .....	१२
६. ग्राहकों के बारे में जानकारी .....	१६
७. एक से अधिक वित्तीय उत्पादों में कहाँ ध्यान केंद्रित करें .....	२८
८. कमीशन .....	३२
९. सफलता के मंत्र - १०/१० नियम .....	५०
१०. AMC एवं योजना का चयन.....	५३
११. जोखिम पर नियंत्रण, एसेट विनियोजन का पालन करें .....	६०
१२. ग्राहक की जरूरत के हिसाब से म्यूचुअल फंड परियोजना का मानचित्र बनाना.....	६६

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

१३. SIP एक विजय दिलानेवाली योजना है.....	७१
१४. 'प्रत्यक्ष' का डर'.....	८५
१५. पैसे का समय मूल्य.....	८७
१६. समय प्रबंधन .....	९४
१७. अन्य विचार .....	९७
१८. अगले ५ साल के लिए आपके लक्ष्य का पत्रक .....	११७
१९. बारंबार पूछे पूछे जानेवाले सवाल.....	१२१
२०. सफल IFAs के ज्ञान के कुछ शब्द.....	१२८
२१. मुख्य कार्यवाही करने योग्य मुद्दे .....	११९

## प्रस्तावना

बधाई!! अगर आप यह किताब पढ़ रहे हैं, तो इसका मतलब है कि आपने म्यूचुअल फंड वितरण के कारोबार में हाल ही में प्रवेश किया है या आपका एक प्रवेशक बनने का इरादा है। निश्चित रूप से आपने एक अच्छा निर्णय लिया है और आनेवाले सालों में आपको इसका अच्छा प्रतिफल प्राप्त होगा।

विश्व की तमाम आर्थिक सेवाओं में, म्यूचुअल फंड, विकास की संभावना और प्रतिफल की दृष्टि से, निवेशकों और वितरकों के लिए एक उँचा स्थान रखता है।

आपको बता दूँ, हालांकि यह यात्रा रोमांचक और नतीजा देनेवाली है, यह इतनी आसान भी नहीं होगी। किसी भी अन्य व्यवसाय की तरह, कई बार इसमें भी चुनौती और उबड़-खाबड़ मार्ग आएँगे। पिछले एक दशक में, एक लाख से अधिक IFAs ने म्यूचुअल फंड वितरण के व्यापार में प्रवेश किया है लेकिन केवल कुछ हजार ही सफल हो सके हैं। बाकी या तो सिर्फ गुजारा कर रहे हैं या इस अद्भुत व्यापार से बाहर निकल गये हैं। इसने मुझे यह सोचने पर मजबूर कर दिया कि ऐसा क्यों है कि अधिकतर IFAs, जो म्यूचुअल फंड वितरण शुरू करते हैं, उनकी चाल ढीली पड़ जाती हैं।

पिछले कई सालों से, मैं IFA प्रशिक्षण के लिए देश भर में यात्रा कर रहा हूँ। मैंने १०० से अधिक शहरों में २०,००० के ऊपर IFAs से मुलाकात की है। मैं कई सफल IFAs, जो अच्छा कर रहे हैं और विकास के साथ खुश हैं, उनसे मिल चुका हूँ। उसी समय मैं, जो संघर्ष कर रहे हैं और इस व्यवसाय के बारे में एक नकारात्मक धारणा रखते हैं, ऐसे हजारों IFAs से भी मुलाकात कर चुका हूँ। मैं उनके तर्क की गहराई तक गया और मैंने उनकी चिंताओं का पता लगाया, उनकी

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

कार्यवाही का विश्लेषण किया, और इस व्यवसाय के प्रति उनके दृष्टिकोण को समझा। मुझे अच्छी तरह से समझ में आ गया कि क्यों कुछ IFAs सफल होते हैं जबकि दूसरे जो इसे एक शानदार पेशा बना सकते थे उससे अपना मुँह मोड़ लेते हैं।

शुरु के कुछ वर्षों के बाद, यह व्यापार कैसे किया जाता है उसकी उचित समझ की कमी, कई IFAs के बाहर निकल जाने के मुख्य कारणों में से एक है। प्रारंभिक वर्ष में कार्य योजना और सही काम करना भविष्य के लिए आपकी गति निर्धारित करने में महत्वपूर्ण है।

इस पुस्तक को लिखने का उद्देश्य नए IFAs को इस व्यापार की असली क्षमता के बारे में जागरूक बनाने का है ताकि वे जल्दी में इस व्यवसाय से बाहर न निकलें और इस व्यवसाय के फायदों का पूरा लाभ उठाएँ। यह किताब एक गाइड के रूप में काम करेगी और नये IFAs को म्यूचुअल फंड के वितरण का कारोबार सही तरीके से करने और उसमें बड़े स्तर पर पहुँचने के लिए मदद करेगी। यह उन लोगों को इस व्यापार की विभिन्न बारीकियों की जानकारी के द्वारा अपने कारोबार को पूर्ण नियंत्रण में रखने में मदद करेगी।

मैं पिछले १५ साल से म्यूचुअल फंड वितरण के कारोबार में हूँ और मैं खुश हूँ। मैंने शुरु से अपने व्यवसाय का निर्माण किया। यह फायदेमंद है और भविष्य की संभावना आशाजनक है। आज मेरा बहुत समय देश भर में अपने व्यापार को बढ़ाने के लिए उत्सुक नये IFAs को सलाह देने में जाता है। यह पुस्तक उन सब लोगों तक पहुँचने के मेरे प्रयास का एक हिस्सा है जिन्होंने ठीक समय पर इस मौके को पकड़ा है और मुझे उम्मीद है कि यह किताब उन्हें आगे बढ़ने में मार्गदर्शन करेगी। शुभकामनाएँ।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

## १. म्यूचुअल फंड में मौका

मेरे मन में ज़रा भी संदेह नहीं है कि भारत में म्यूचुअल फंड का भविष्य बहुत ही उज्ज्वल है।

जब मैं यह लिख रहा हूँ, म्यूचुअल फंड की संपत्ति १० लाख करोड़ रुपये से अधिक पहुंच गई है। इस संख्या तक पहुंचने के लिए उसने लगभग २० साल लिए हैं, पर ऐसा लगता है कि इस अंक को दुगुना और चौगुना होने में बस कुछ साल ही लगेंगे। ज़रा कल्पना तो कीजिए कि कितनी भव्य संभावना आपका इंतजार कर रही है।

पिछले २ दशकों में, म्यूचुअल फंड भरोसे की कसौटी पर खरा उतरा है। उनका रिकॉर्ड, कामकाज और पारदर्शिता त्रुटिहीन है। हर व्यवसाय में एक सिर-बिंदु आता है जिसके बाद भारी वृद्धि का समय आता है। मुझे करीब-करीब भरोसा है कि हम म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री में उस सिर-बिंदु पर पहुंच गये हैं या इसके बहुत ही करीब हैं।

एक इंडस्ट्री सिर्फ तब विकास कर सकती है जब उसके उत्पादन का लाभ छोर प्रयोक्ता को मिले। जिन निवेशकों ने म्यूचुअल फंडों में अपना विश्वास डाला है उनको अच्छे लाभ मिले हैं। इसलिए, यह केवल समय की बात है कि म्यूचुअल फंड भारत में एक घरेलू नाम बन जाएगा। म्यूचुअल फंड के वितरण के लिए नए IFAs की संख्या, जितनी तेज़ी से इंडस्ट्री का खुद विकास हो रहा है, उतनी तेज़ी से नहीं बढ़ेगी। इसके परिणामरूप IFAs का विकास तेज़ी से होगा क्योंकि भारत में बड़े निवेशकों की आवश्यकताओं का ध्यान रखनेवाले कम लोग होंगे।



## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

जहाँ विकास की बात आती है, विनियमन अत्यंत महत्वपूर्ण है। यह एक गगनचुंबी इमारत की नींव की तरह है। शुक्र है, म्यूचुअल फंड भारत में अत्यधिक विनियमित रहते हैं जोकि इस व्यवसाय में तेजी से हो रहे विकास के लिए एक और कारण देता है। विनियमन और अनुपालन के साथ, विश्वास की स्थापना हो जाती है। यह सीट बेल्ट पहनने की तरह है जो किसी भी विपरीत परिस्थितियों के प्रभाव को कम कर देता है और साथ ही राजमार्ग पर गति से गाड़ी चलाने की अनुमति देता है।

AMCs दुनिया में सबसे बड़ी कंपनियों में से एक हैं। वे निवेशकों से लिए शुल्क से अपनी आमदनी बनाते हैं। इसके लिए वे, बुनियादी ढांचे में निवेश के रूप में लाखों डॉलर का पूंजीनिवेश करते हैं, व्यवसाय स्थापित करते हैं और मुनाफे के लिए दशकों तक प्रतीक्षा करते हैं। दूसरी तरफ IFAs कम या बिना पूंजीनिवेश के साथ म्यूचुअल फंड वितरण शुरू करते हैं और पहले दिन से AMCs को प्राप्त फीस की ५०-७५% हिस्सेदारी ट्रेल कमीशन के रूप में प्राप्त कर सकते हैं। अगर कोई भविष्य में AMC के विकास पर शर्त लगाना चाहे तो उसे निश्चित रूप से IFA के विकास के बारे में सकारात्मक होना चाहिए।

हर दिन वित्तीय नियोजन के प्रति जागरूकता बढ़ती जा रही है जोकि नए युग के उत्पादनों को जन्म देती है। इक्विटी बाज़ार अब और परिपक्व हो रहे हैं और म्यूचुअल फंड भी अपनी विशेषज्ञता और शेयरों के विविध पोर्टफोलियो के साथ इक्विटी में निवेश के मार्ग सरल कर रहा है। अधिक से अधिक निवेशक अब सुविधा, उच्च तरलता, अच्छे रिटर्न और कर लाभ की वजह से म्यूचुअल फंड में आते हैं। म्यूचुअल फंड प्रतिष्ठान के नवोत्पाद अधिक से अधिक निवेशकों को आकर्षित कर रहा है। म्यूचुअल फंड की हजारों योजनाओं के साथ, प्रत्येक

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

निवेशक को अपनी जरूरत के अनुसार एक योजना खोजने का आश्वासन दिया जा सकता है।

हजारों IFAs ने सालों साल विशाल AUM के तहत ट्रेल कमीशन कमाकर बड़ी संपत्ति का निर्माण किया है। हालाँकि वे व्यापार में पहले थे, आप देर से नहीं आए क्योंकि निश्चित रूप से भविष्य में म्यूचुअल फंड कारोबार की संभावना कई गुना बढ़ने की उम्मीद है। पिछले कुछ समय से इस व्यवसाय में कमीशन को लेकर काफी बदलाव आया है और यह गंभीर खिलाड़ियों को लाभान्वित करने के दीर्घकालीन दृष्टिकोण की दिशा में है।

संयुक्त राज्य अमेरिका में म्यूचुअल फंडों की संपत्ति बैंक की फिक्स्ड डिपॉजिट से आगे निकल गई है। हम भारत में इस लक्ष्य को हासिल करें उसके पहले यह एक लंबी यात्रा हो सकती है लेकिन मुझे यकीन है कि एक दिन यह जरूर होगा। मैं सोचता हूँ कि इस व्यवसाय में रहनेवाले और जिन्हें इस अभूतपूर्व वृद्धि को देखने का मौका मिलेगा वो IFAs कितनी प्रगति करेंगे।

पिछले १० वर्षों में, देश भर में सैकड़ों IFAs १०० करोड़ AUM पर पहुँच गये हैं। कुछ ५०० करोड़ रुपये पर पहुँच गये हैं और कुछ १००० करोड़ को भी छू रहे हैं। मैं आपको बता दूँ कि पिछले १० वर्षों में कई यहाँ तक पहुँच गये हैं, तो अगले १० साल और भी अधिक आशाजनक दिख रहे हैं और इन आँकड़ों को प्राप्त करना आपका लक्ष्य होना चाहिए।

सब मिलाकर, अवसर आप के सामने निहित है। अब इस से कितना लाभ लेना है यह आप पर है।

## २. म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री पर पूर्ण विश्वास रखें

इस व्यवसाय को सफल बनाने के लिए आप की पहली आवश्यकता यह रहेगी कि आप म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री पर पूर्ण विश्वास रखें। म्यूचुअल फंड जैसी बड़ी इंडस्ट्री में होना एक अच्छी बात है। इसने दुनिया के लगभग सारे बाजारों पर प्रभुत्व जमाया है और भारत में उसकी जड़ें मजबूत बन रही हैं। अगर आप खुद ही इस इंडस्ट्री और म्यूचुअल फंड उत्पादों के बारे में १००% आश्वस्त नहीं हैं, तो इस व्यवसाय में प्रभाव बनाना लगभग असंभव हो जाएगा। ज्यादातर व्यापार इस लिए नहीं पनपते क्योंकि दृढ़ विश्वास का स्तर कम होता है। इसकी वजह से ध्यान की कमी जन्म लेती है जो कम उत्पादकता का कारण है, और आप आगे जाकर एक महान कैरियर बनाने से चूक सकते हैं।

ग्राहकों को अपने वित्तीय लक्ष्यों को साकार करने में मदद करने के लिए म्यूचुअल फंड उत्पादों की बिक्री की यात्रा के दौरान, आपको कुछ चुनौतियाँ मिल सकती हैं। इसका कारण बाजार की बुरी स्थिति, सख्त नियम, बदलती व्यापार गतिशीलता आदि को दिया जा सकता है। यह हर व्यवसाय के साथ होता है। मैंने कई IFAs को चुनौती के दौरान इस व्यवसाय से बाहर निकलते हुए देखा है और इस कारण उसके बाद तुरंत आनेवाले चमकदार प्रगतिशील दिन को चूक जाते हुए भी। बुरे समय के दौरान अपने दृढ़ विश्वास को नीचे मत जाने दीजिएगा। बस इन प्रतिकूल परिस्थितियों के दौरान मजबूत बने रहे और आप एक विजेता बनकर उभर आएँगे।

जब भी आपको इस व्यवसाय के भविष्य के बारे में कोई संदेह हो, मैं आपको अपने आप से यह सवाल पूछने का सुझाव दूँगा :-

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- २० साल के बाद म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री होगा या नहीं?

यदि आपका जवाब 'हाँ' है, तो आपको चुनौतियों के लिए तैयार हो जाना चाहिए और उनको पार करना चाहिए। चुनौती का सामना करनेवाले मजबूत हो जाते हैं और शिखर को प्राप्त करते हैं।

मन में दृढ़ विश्वास के साथ शुरुआत कीजिए। म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री में आपका विश्वास आपको दूर तक ले जाएगा।

### 3. एक बड़ा सपना देखें

म्यूचुअल फंड वितरण व्यवसाय जबरदस्त गुंजाइश प्रदान करता है। यह आज और आनेवाले कल के उत्पादन हैं। आप इसे उतना बड़ा कर सकते हैं जितना आप सोचें। स्वाभाविक तौर से ज्यादातर लोग छोटा सोचते हैं। कुछ बड़ा सोचते हैं। जो लोग बड़ा सोचते हैं वह एक दिन बड़ा कर सकते हैं लेकिन जो लोग छोटा सोचते हैं वह कभी बड़ा नहीं कर सकते हैं। तो, क्यों न बड़ी सोच के साथ शुरुआत की जाए?

कई IFAs में बड़ा बनने की क्षमता है, लेकिन वे १०-२० करोड़ रुपए की AUM तक पहुँचने के बाद संतुष्ट हो जाते हैं क्योंकि उन्होंने एक छोटी दृष्टि के साथ काम शुरू किया था। ऐसा न करें। इस कारोबार में बहुत बड़ी संभावनाएँ हैं।

मैं आपको एक बड़े सपने के साथ शुरू करने का सुझाव दे रहा हूँ। आपका पहला लक्ष्य १०० करोड़ रुपये के AUM तक पहुँचने का होना चाहिए। इतना ही नहीं, इस लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए आपके पास एक घटनाक्रम भी होना चाहिए। अगर आप 'ए' श्रेणी के शहर (जिसमें ५० लाख के ऊपर की आबादी है) में है, तो आपको ५ साल में १०० करोड़ रुपये के AUM का लक्ष्य रखना चाहिए। अगर आप (२०-५० लाख की आबादी वाले) 'बी' श्रेणी के शहर में है, तो आपको ७-८ साल के आसपास यह लक्ष्य पूरा करना चाहिए और अगर आप 'सी' श्रेणी के शहर में हैं (जिसमें तकरीबन २० लाख की आबादी हो), तो आपका तकरीबन १० वर्षों में १०० करोड़ रुपये के AUM तक पहुँचने का उद्देश्य होना चाहिए।

बेशक, अगर आप अधिक मेहनत करें तो आप वहाँ तेजी से भी पहुँच सकते हैं। यह न सोचे कि आप इन आंकड़ों को प्राप्त नहीं कर सकते। पिछले ५-१० वर्षों

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

में सैकड़ों IFAs ने पहले से ही यह किया है। अगर आपको अपने आप पर विश्वास है और आपने एक सपना देखा है, तो आप भी कर सकते हैं।

अपने आप को एक छोटे लक्ष्य के साथ जोड़कर रक्षात्मक बाजी न खेले। आप अपने लक्ष्य को प्राप्त तो कर सकते हैं, लेकिन फिर भी आप उस बड़ी सम्पत्ति को याद करेंगे जो आप हासिल कर सकते थे। याद रखें कि पहले लक्ष्य के रूप में १०० करोड़ तक का AUM भी सिर्फ एक संख्या है। आप इससे भी आगे जा सकते हैं।

## ४. चार स्तंभ

इस व्यवसाय की संभावना चार स्तंभों पर टिकी हुई है, जो इस प्रकार है :-

- सत्यनिष्ठा
- योग्यता
- सेवा
- रिश्ता

### सत्यनिष्ठा

हर कोई इसका दावा करता है। कुछ ही जीवन में उसकी आदत डालते हैं।

यह इस व्यवसाय का दिल और आत्मा है। ईमानदारी के बिना कोई जीवित तो रह सकता है लेकिन कामयाब नहीं हो सकता। ग्राहक आपकी सिफारिश पर अपनी मेहनत के पैसे निवेश करेगा। इसलिए, यह सबसे ज्यादा महत्वपूर्ण है कि आप अपने काम में ईमानदारी का उच्चतम स्तर दिखाएँ।

ग्राहक की रुचि सर्वोच्च प्राथमिकता होनी चाहिए। प्रारंभ में, खर्च को पूरा करना, मुनाफा करना थोड़ा चुनौतीपूर्ण हो सकता है, लेकिन समय के साथ ईमानदारी संयोजित होती जाती है और भविष्य के वर्षों में और अधिक प्रतिफल लाती है। कई IFAs नैतिकता पर समझौता करते हैं और यही वजह है कि वे ग्राहक का विश्वास जीतने में असमर्थ बन जाते हैं। सफलता के लिए कोई संक्षिप्त रास्ता नहीं है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

आप देखेंगे कि आपके साथियों के समूह में कुछ IFAs संक्षिप्त रास्ता लेने की कोशिश करते हैं और फिर भी कम अवधि में आपकी तुलना में तेजी से बढ़ रहे हैं, आप निराश मत हो। अपने काम में धैर्य और विश्वास रखें। इस में समय लगेगा, मगर एक बार आप विश्वास की गति प्राप्त कर लेते हैं फिर यह आपको दोगुनी गति से आगे बढ़ने के लिए आवश्यक बल देगा।

ग्राहक का विश्वास प्राप्त करने के लिए आपको महीनों और वर्षों तक अच्छा काम करते रहना चाहिए। एक बार आप उनका विश्वास जीत ले, फिर आपको तरक्की से कोई नहीं रोक सकता।

### **क्षमता**

ज्ञान से योग्यता आती है; भ्रम अज्ञान का परिणाम है।

किसी भी व्यापार में अज्ञान मारता है और ज्ञान मदद करता है। इस व्यापार के लिए भी यह सच है। ग्राहक केवल नैतिक IFAs की तलाश नहीं कर रहे हैं लेकिन साथ-साथ में एक विशेषज्ञ की भी। जिस इंडस्ट्री में आप हैं, उसके और उसके उत्पादों के बारे में अधिक जानने से विशेषज्ञता आती है। यह आपके लिए फायदेमन्द हो सकता है। ग्राहक इस प्रकार के IFAs के साथ सुरक्षित महसूस करते हैं।

पहले ही दिन से बिक्री के पीछे न जाएँ। अपना समय ज्ञान प्राप्त करने में निवेश करें। जैसे-जैसे आप आगे बढ़ते जाएँगे, ज्ञान की शक्ति आपको और गति देगी।



## सेवा

महान सेवा की सभी उम्मीद करते हैं। अगर सेवा में कमी है, तो वहाँ नैतिकता और योग्यता अपने मूल्य खो सकते हैं। आप अपने ग्राहकों को कैसा महसूस कराते है शायद वह उनके लिए एक छोटे उच्चतर रिटर्न की तुलना में ज्यादा महत्वपूर्ण है। यह बात याद रखें।

यह एक ऐसा व्यवसाय है जहाँ बिक्री से ज्यादा सेवा को प्राथमिकता दी जाती है। ईमानदारी और योग्यता का निर्माण करने में वर्षों लग जाते हैं जबकि सेवा का एक बुरा अनुभव ग्राहक के मन में फौरन ही असंतोष पैदा कर सकता है। महत्वपूर्ण सेवाएँ जैसेकि फोन कॉल लौटाना, पोर्टफोलियो के ब्यौरे का आवेदन तैयार करना, लेनदेन के निष्पादन आदि, के लिए काम करने का निर्धारित समय परिभाषित करें।

इन सेवा के मुद्दों को संभालने के लिए किसी को काम पर रखना एक अच्छा विचार हो सकता है और आप बिक्री और ग्राहकों को मिलने में व्यस्त हो सकते हैं। एक नया ग्राहक बनाने के लिए बहुत ही प्रयास करने पड़ते हैं। उन्हें लंबी अवधि के लिए न खोना मुख्य बात है। ज्यादा ग्राहक बनाना और खराब सेवा के कारण उन्हें खो देने का कोई मतलब नहीं है।

## संबंध

ऊपर के तीन आधार स्तम्भ ग्राहक के साथ मजबूत संबंध बनाने में मदद करते हैं जो इस व्यवसाय के चौथे स्तंभ के रूप में कार्य करता है।

आमतौर पर कहा जाता है कि लोग लोगों के साथ सरोकार करते हैं, उत्पादों के साथ नहीं। वास्तव में, यह रिश्ता है जो मायने रखता है। अपने ग्राहकों के साथ

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

लंबे समय तक चलनेवाले संबंध विकसित करें। बिक्री और सेवा से परे हो जाएँ। रिश्तों पर इतना काम करें कि आपके ग्राहक आपसे एक विस्तृत परिवार के सदस्य की तरह व्यवहार रखें।

ठोस रिश्ते का आधार स्तम्भ, लाभदायिकता में सुधार लाता है, प्रतिस्पर्धा को कमजोर बनाता है और जब अस्थिरता आए तब आपको डटे रहने में मदद करता है।

## ५. अपने कारोबार में निवेश करें

कई IFAs किसी भी प्रकार का उचित बुनियादी ढाँचा व समर्थन प्राप्त किए बिना एक आदमी की सेना की तरह यह व्यवसाय शुरू करते हैं। इस वजह से उन्हें कम प्रतिफल मिलता है क्योंकि ज्यादातर समय गैर- उत्पादक गतिविधियों में चला जाता है। वे सब कुछ अपनेआप करते हैं जैसेकि ग्राहकों को मिलना, KYC करना, आवेदन फार्म भरना, उन्हें जमा करना, पोर्टफोलियो ब्यौरा बनाना, सर्विसिंग, आदि। यह सब करना संभव है परंतु इसमें बहुत समय जाता है जोकि एक IFA ग्राहकों को मिलने और बिक्री बढ़ाने में लगा सकता है।

क्लेरिकल काम करना और सर्विसिंग के मुद्दों के लिए आसपास दौड़ते रहना एक IFA की सबसे बड़ी गलती हो सकती है। यह उसकी उत्पादकता और इस तरह उसकी आय कम कर देता है।

अपने कारोबार में किया हुआ निवेश आपको अधिकतम रिटर्न देता है क्योंकि उससे आपकी क्षमता बढ़ जाती है। मेरा यह सुझाव है कि हर साल अपने खरे मुनाफे में से १५-२०% फिर से अपने व्यवसाय में निवेश किया जाना चाहिए। बुनियादी सुविधाएँ अपनी जगह पर होने से एक IFA को इस पेशे में तेजी से विकसित होने में मदद मिल सकती हैं।

नीचे कुछ क्षेत्रों के बारे में बताया गया है जिनमें आपको अपने कारोबार के लिए निवेश करना चाहिए

- स्वयं के लिए लैपटॉप
- कार्यालय की जगह (खरीदी या किराए पर)

## “म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

- सहयोगी कर्मचारीगण
- सॉफ्टवेयर
- अन्य

इस राशि को एक व्यय के रूप में न सोचें। उसे निवेश का एक रूप समझें। प्रारंभ में, ऐसा करना आपके लिए चुनौतीपूर्ण हो सकता है क्योंकि अभी आपको भविष्य के विकास के बारे में पक्का यकीन नहीं कि आप इस तरह के निवेश की वसूली कर पाएँगे कि नहीं। लेकिन मैं आपको विश्वास दिलाता हूँ कि इस पूरी किताब में, यह एक सबसे अच्छी सलाह में से एक है। उदाहरण के तौर पर, सहयोगी कर्मचारीगण को काम पर रखने से आपके हर दिन 3-4 घंटे का निरर्थक समय बच जाएगा जो आप अधिक ग्राहकों को मिलाने और ज़्यादा व्यापार लाने में उपयोग कर सकते हैं।

### स्वयं के लिए लैपटॉप

यह आपको और अधिक उत्पाद बेचने में मदद करेगा। ग्राहक के स्थान पर अच्छी प्रस्तुति देना बहुत ही कारगर हो सकता है। यह रिकॉर्ड रखने में भी मदद करता है।

### कार्यालय की जगह

कार्यालय होने से कई उद्देश्यों की पूर्ति होती है। यह आपके काम को गंभीरता देता है। इसकी वजह से आपके कुछ ग्राहक आपको मिलने आ सकते हैं जिससे आपके आने-जाने के समय की बचत होती है। यह अंतराल लेने की सुविधा प्रदान करता है, आपके दिन की योजना को बेहतर बनाता है और इन सब में उत्तम,

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

यह आपके ग्राहकों के सामने एक व्यावसायिक दृष्टिकोण खड़ा करता है। यह जरूरी नहीं है कि आप कार्यालय के लिए जगह खरीदें। आप किराए पर जगह ले सकते हैं।

### सहायक कर्मचारीगण

कुछ कार्यालय सहायकों की मदद लें और एक मुख्य व्यक्ति भी जो दस्तावेज/आवेदन पत्र संग्रह और जमा करने का काम कर सकें। इससे आपके समय की बहुत बचत होगी जिसमें आप हर दिन १ या २ ज्यादा ग्राहकों से मिल सकते हैं।

### इसके बारे में कैसे आगे बढ़ें

यदि आप इस व्यवसाय के बारे में गंभीर हैं और आपके पास ऑफिस की जगह तथा काम पर रखे जानेवाले सहायकों पर खर्च करने के लिए आवश्यक धनापूर्ति है, तो यह फ़ौरन करें। यह आपको ग्राहक से मुलाकात और बिक्री पर पूरी तरह से ध्यान केंद्रित करने में मदद करेगा। आपको पढ़ने और सीखने के लिए भी कुछ समय मिल जाएगा। आपको कुछ महीने के अंदर इसके परिणाम देखने को मिलेंगे।

अगर अभी आपकी धनापूर्ति थोड़ी तंग है और निर्धारित लागत के साथ शुरू करने के लिए आप पैसा नहीं दे सकते हैं, तो आपको जितनी जल्दी हो सके, सब चीजों को एक क्रम में स्थापित करने के लिए योजना बनानी चाहिए। जिन्होंने २० साल पहले व्यापार शुरू किया था ऐसे कई IFAs अभी भी कार्यालय और सहायक कर्मचारी के बिना अकेले ही काम करते हैं। उनमें से अधिकांश आगे नहीं बढ़ पाएँ हैं और जिन्होंने विकास किया है वे और भी विकसित हो सकते

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

थे, अगर वे काम की एक निश्चित जगह व दूसरे लोगों की सहायता ले लेते। आपको इसे ज़रूरत से ज्यादा नहीं खींचना चाहिए। आपको हर महीने अपनी आय का एक हिस्सा बचाना चाहिए और एक निर्धारित समय के भीतर आपको सहयोगी स्टाफ के साथ एक उपयुक्त जगह लेने पर विचार करना चाहिए ।

यह एक अच्छी सलाह है जिसका आपको जल्द से जल्द पालन करना चाहिए। याद रखें, आपका काम, ग्राहकों से मुलाकात करना, बिक्री करना, उनके पोर्टफोलियो की समीक्षा करना और अपने ज्ञान को बढ़ाने तक, सीमित किया जाना चाहिए। सेवा और अन्य बातें आपके कार्यालय द्वारा नियंत्रित की जानी चाहिए।

## ६. ग्राहकों के बारे में जानकारी

किसी भी व्यवसाय के लिए ग्राहक सबसे महत्वपूर्ण होते हैं। दुनिया की सबसे अच्छी कंपनी के पास सबसे सक्षम मुख्य कार्यकारी अफसर, सबसे अच्छा उत्पाद, एक मजबूत बिक्री बल व विश्वसनीय सेवा तंत्र हो सकता है, लेकिन अगर उनके पास ग्राहक नहीं है तो यह सब कुछ काम का नहीं है।

### ग्राहक और असामी के बीच का भेद

इस व्यवसाय के प्रयोजन के लिए, मैं उन्हें इस प्रकार परिभाषित करूँगा : -

असामी - जो एक बार व्यापार और/या अनियमित व्यापार देता है।

ग्राहक - जो हर साल नियमित रूप से व्यापार देता है।

प्रमुख बात असामी नहीं ग्राहक बनाने की है।

ग्राहक किसी भी व्यवसाय की जीवन रेखा है। सवाल यह है कि आप कैसे ग्राहक बनाते हैं, आपको इस व्यवसाय में कितने ग्राहकों की जरूरत है और आप उन्हें कैसे खुश रखते हैं।

### ग्राहक की प्रोफाइल के बारे में समझना

ग्राहक ३ श्रेणी में बाँटे जा सकते हैं।

- रिटेल ग्राहक
- हाइ नेट वर्थ इंडिविजुअल (HNI) ग्राहक

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

### • कॉरपोरेट ग्राहक

रीटेल या HNI प्रकार के ग्राहकों को परिभाषित करने के लिए कोई निश्चित नियम नहीं है। हालांकि, सरलता के लिए, रीटेल ग्राहक उसे कहेंगे जिसने आपके साथ निवेश पोर्टफोलियो में २५ लाख रुपए से कम डाले हो। एक HNI ग्राहक को आप ऐसे परिभाषित कर सकते हैं जिसने आपके साथ निवेश पोर्टफोलियो में २५ लाख रुपए से भी अधिक डाले हो। प्रारंभ में, (जो अन्यथा एक HNI ग्राहक है) एक नया ग्राहक शायद आप के साथ बड़ा निवेश पोर्टफोलियो नहीं बना सकता है। इस लिए ग्राहकों को परिभाषित करने का एक और तरीका भी है जो उनके वार्षिक निवेश के आधार पर किया जा सकता है। जो ग्राहक आपके साथ सालाना 5 लाख से अधिक का निवेश करते हैं उनके साथ आप HNI ग्राहकों के रूप में बरताव कर सकते हैं और बाकी रीटेल ग्राहक रहेंगे। कुछ रीटेल ग्राहक थोड़े समय की अवधि में HNI बन जाएँगे।

हालांकि यह अनिवार्य नहीं है लेकिन उन्हें पहचानना और ग्राहक के एक विशेष अनुभाग पर ध्यान केंद्रित करना; जिनके साथ आप काम करना चाहते हैं; मायने रखता है। यह इसलिए है कि प्रत्येक व्यापार मॉडल को अलग-अलग कार्य योजना, विशेषज्ञता, बुनियादी ढाँचा और संसाधन की आवश्यकता होती है। आप इसे इस तरह से भी कर सकते हैं - छह से बारह महीनों तक अलग अलग ग्राहक प्रोफाइल की कोशिश करें और उसके बाद जहाँ आपको आरामदायक महसूस हो उस अनुभाग की पहचान करें।

### सही ग्राहक प्रोफाइल का चयन कैसे करें

अपने ग्राहक के प्रोफाइल पर फैसला करने से पहले कई मुद्दे हैं जिन पर विचार करना चाहिए।



## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

हर शहर में रीटेल मॉडल होना संभव है। हालांकि, HNI को लक्ष्य बनाने के लिए, आपको कुछ मुद्दों पर ध्यान देने की जरूरत होगी। शहर की आबादी, शहर व व्यक्तियों के विकास तथा आय क्षमता का विश्लेषण करें। क्या आपके शहर में बड़ी मात्रा में निवेशक हैं जो HNI बनने योग्य हैं? सही मॉडल के चुनाव में आपकी उम्र, पारिवारिक पृष्ठभूमि, पिछले अनुभव और सामाजिक संबंध भी एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाएंगे। अगर आप पहले से ही अपने शहर के धनी लोगों को जानते हैं, तो आप HNI मॉडल पर विचार कर सकते हैं। हालांकि अगर आप HNI के साथ काम करना चाहते हैं, तो वित्तीय ज्ञान में दक्षता जरूरी है। अगर उम्र आपके पक्ष में है, तो आप रीटेल मॉडल के साथ शुरुआत कर सकते हैं और समय के साथ आपके रीटेल ग्राहक HNI हो सकते हैं।

अगर आप कहीं बीच में हैं तो आप रीटेल ओर HNI के संयोजन के बारे में सोच सकते हैं।

कॉर्पोरेट ग्राहकों को संभालना हर किसी के बस की बात नहीं है। सबसे पहले, ज्यादातर कॉर्पोरेट हाउस के पास खुद की निवेश टीम है। कई अन्य लोगों के पास पहले से ही बाहरी सलाहकारों की प्रस्थापित टीम है। कॉर्पोरेट जगत में रिश्ते का कार्यकाल बहुत ही नाजुक हो सकता है। इस सब के बावजूद, अगर आपने कॉर्पोरेट जगत में अच्छे संबंध बनाए हैं तो आप निश्चित रूप से इस खंड को आजमाने की कोशिश कर सकते हैं। कहने की जरूरत नहीं है कि कुछ कॉर्पोरेट्स आपको करोड़ों के AUM दे सकते हैं जो रीटेल और HNI सेगमेंट में आसान नहीं होगा। प्रतियोगिता भी बहुत प्रचंड है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

### आपको कितने ग्राहकों की जरूरत है

इस व्यवसाय में बड़ा प्रभाव बनाने के लिए आपको कुछ सौ के करीब रिटेल ग्राहक, ५०-१०० HNI ग्राहक और मुट्ठी भर कॉर्पोरेट ग्राहकों की जरूरत है।

Target No. of Clients	
Retail	Around 150-200
HNI	Around 50-100
Corporates	Around 10-20

**रिटेल ग्राहक** - कुछ सौ के करीब रिटेल ग्राहक जरूरत से अधिक हैं। मैं यह सुझाव दूँगा कि अगर आप २-३ वर्षों में लगभग २०० के आसपास रिटेल ग्राहक बना सकते हैं तो आप अच्छा करेंगे। औसत के नियमानुसार, इन ग्राहकों में से कुछ, आपको नियमित रूप से अच्छा काम देंगे, दूसरे कभी-कभार व्यापार दे देंगे और बाकी आपको एक बार व्यापार दे सकते हैं। अगर आपके पास १०० रिटेल ग्राहक भी हैं जो आपको हर साल नियमित रूप से कुछ काम दें, तो आप अच्छा करने की उम्मीद कर सकते हैं। समय के साथ आपके रिटेल ग्राहकों में से कुछ बड़े हो जाएँगे और HNI ग्राहक बन जाएँगे। यह बहुत ही स्वाभाविक है और व्यवसाय के विकास का मूलभूत आधार है। उन ५००-१००० ग्राहकों को न देखें क्योंकि आप उन्हें नियमित रूप से न तो मिल पाएँगे न ही ठीक तरह से उनकी सेवा करने में सक्षम हो पाएँगे। २०० ग्राहकों तक पहुँचने के बाद, आप गैर सक्रिय ग्राहकों को छान सकते हैं और अपने व्यवसाय में विकास को बढ़ावा देने के लिए नियमित रूप से कुछ नए ग्राहकों को जोड़ सकते हैं।

याद रखें: जब केवल ५० ग्राहकों से आपको म्यूचुअल फंड का कारोबार मिलता है तब १,००० ग्राहक हैं, ऐसा कहने का कोई मतलब नहीं है। इससे बेहतर वो २००

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

ग्राहक हैं जिनमें से १५० ग्राहकों से म्यूचुअल फंड कारोबार नियमित रूप से मिलता है।

**HNI ग्राहक** - HNI ग्राहक आपको बड़ी मात्रा में व्यवसाय दे सकते हैं। इसलिए, ५० HNI ग्राहक भी आपको अपना व्यापार बढ़ाने में मदद कर सकते हैं। आप बड़ी संख्या में HNI ग्राहक नहीं ले सकते क्योंकि रिटेल ग्राहकों की तुलना में वे आपका ज्यादा समय लेते हैं। मगर ५० नियमित HNI ग्राहकों के लिए आपको १०० ग्राहकों का लक्ष्य रखना पड़ेगा क्योंकि कुछ ग्राहक आपके साथ जारी नहीं रखेंगे या तो आपको प्रत्याशित व्यापार नहीं दे पाएँगे।

**कॉरपोरेट ग्राहक** - सिर्फ मुट्ठी भर कॉरपोरेट ग्राहक आपको पूरे देश में बड़े IFAs की श्रेणी में डाल सकते हैं। उनका फैलाव बड़ा हो सकता है। इसी समय वे आपके समय, विशेषज्ञता और सेवा की बहुत मांग करेंगे। आपको व्यापार पाने के लिए और कॉरपोरेट ग्राहकों के साथ संबंध बनाए रखने के लिए, हमेशा बहुत महेनत करनी पड़ेगी।

अगर इस समय आपको पता नहीं है कि आप किस तरफ जाना चाहते हैं तो सोचने का समय लें। विभिन्न ग्राहक सेगमेंट में कोशिश करें। सबसे अच्छा यह है कि आपके लिए किस तरह का मॉडल उपयुक्त है यह तय करने के लिए आप अपने आप को ६ महीने का समय दें। जल्दबाजी में एक गलत निर्णय लेने से बेहतर अपने निर्णय पर सब कारणों के विचार के बाद पहुँचना है।

### **ग्राहक कैसे बनाएँ**

ग्राहकों को बनाने के लिए मुख्य दो चरण हैं।

ए। अपेक्षित लोगों की सूची बनाना

ख। उनसे मुलाकात करना

### अपेक्षित लोगों की सूची बनाना

जो आपके ग्राहक बन सकते हैं ऐसे अपेक्षित लोगों की सूची संकलित करें। निम्नलिखित तालिका अपेक्षित लोगों की पहचान करने के लिए एक सुझाव देती है: -

- प्राकृतिक बाजार - दोस्त और रिश्तेदार
- आपके पिछले काम की जगह के संपर्क
- आपके सामाजिक संपर्क
- आपके क्षेत्र के आवासीय संकुल में निवेशक सम्मेलन करना
- कॉर्पोरेट कर्मचारियों के लिए प्रस्तुतिकरण करना
- स्थानीय क्लब के सदस्य
- वेबसाइट के माध्यम से क्रय-विक्रय (ज्यादातर NRI)
- उनके ग्राहक की जरूरतों के लिए चार्टर्ड एकाउंटेंट के साथ मित्रता
- ईमेल मार्केटिंग या किसी भी संस्था के लोगों के समूह से सीधा संपर्क करना
- मित्र और रिश्तेदारों से संदर्भ लेना
- मौजूदा ग्राहकों से संदर्भ लेना
- अन्य

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**नोट :** अनुभव कहता है कि प्राकृतिक बाजार में आप शुरुआत कर सकते हैं, लेकिन यह आपके व्यवसाय में बड़ा योगदान नहीं दे सकता क्योंकि इसमें ग्राहकों की अपेक्षा अधिक हो जाएगी। इसके अलावा, हो सकता है कि व्यापारिक संबंध व्यक्तिगत संबंधों को नकारात्मक रूप से प्रभावित कर सकते हैं।

### **आशाजनक लोगों से मुलाकात**

आप लोगों से मिलने के बाद ही उनको ग्राहक बना सकते हैं। जीवन बीमा इंडस्ट्री में (बेचने के लिए जीवन बीमा सबसे मुश्किल उत्पाद माना जाता है), बिक्री व मीटिंग का अनुपात १:५ है; इसका मतलब है कि अगर आप ५ लोगों से मिलते हैं, तो आप एक पॉलिसी बेच सकते हैं। म्यूचुअल फंड बेचना बहुत आसान है। इसका अनुपात १:२ या १:३ हो सकता है। इसका मतलब है अगर आप २-३ लोगों से मिलें, तो आप एक ग्राहक बना सकते हैं। प्रारंभ में, आपको बहुत सारे ऐसे लोगों से मिलना चाहिए जोकि आपको लगता है आपको व्यापार दे सकते हैं।

अगर आपका स्ट्राइक रेट शुरुआत में बहुत ज़्यादा नहीं है, तो दिल छोटा न करें। अगर आप आशाजनक लोगों से मुलाकात जारी रखें तो यह अंत में आपको अच्छा परिणाम देंगे। एक बार आपने कुछ ग्राहक बना लिए तो फिर आपको संदर्भ के लिए पूछना शुरू कर देना चाहिए। इस व्यवसाय के लिए महत्वपूर्ण बात है आशाजनक लोगों की सूची में पर्याप्त नाम होना और उन्हें मिलना। आपको एक सप्ताह में कम से कम १० मुलाकातों का लक्ष्य रखना चाहिए। ऐसा करने के लिए आपके पास आशाजनक लोगों की जोरदार सूची होनी चाहिए और आपको समूह की मुलाकातें और सेमिनार करने की भी जरूरत होगी।

## विविध ग्राहक

आपके व्यापार में ग्राहकों के आधार में विविधता होनी चाहिए। यह अधिकतम व्यवसाय देनेवाले कुछ चन्द ग्राहकों के साथ अत्यधिक विषम नहीं होना चाहिए। आदर्श रूप में, आपके १० मुख्य ग्राहक आपके कुल कारोबार का ४०% से कम हिस्सा ही होने चाहिए। यह केवल तब संभव है जब आपके पास एक व्यापक आधारवाले ग्राहकों की सूची है और उनमें से ज्यादातर ग्राहक आपके व्यवसाय के लिए योगदान दे रहे हैं। अगर आपकी ग्राहकों की सूची केंद्रीभूत है और कुछ ग्राहक ही आपके कारोबार में सबसे अधिक योगदान दे रहे हैं तो, अगर आप मुख्य ग्राहकों में से थोड़े खो देते हैं, तो यह आपके लिए बहुत बड़ा व्यावसायिक जोखिम होगा। जैसे, आपको ऐसे तरीके से अपने ग्राहकों को विकसित करना चाहिए जिससे अपने व्यापार के लिए आपको ग्राहक आधार में विविधता मिले।

## ग्राहकों की गुणवत्ता

सिर्फ ग्राहक बनाने की खातिर ग्राहक न बनाएँ। आपके साथ निवेश करने से पहले ग्राहक आपको परखेंगे। ठीक उसी तरह, आपको भी, वह आप के लिए सही ग्राहक है या नहीं, उसकी संभावना को जाँच लेना चाहिए। अगर आपने HNI सेगमेंट में काम करने का फैसला किया है, तो आपको छोटे ग्राहकों को बनाने से खुद को रोकना चाहिए जो आपका बहुत समय ले लेंगे और आपके व्यवसाय के लिए बड़ा योगदान भी नहीं कर सकेंगे। हाँ, कुछ छोटे ग्राहक समय के साथ बड़े हो सकते हैं, लेकिन उन्हें ग्राहकों के रूप में स्वीकार करने से पहले आपको अपना ज्ञान लागू करना है कि वे आपके व्यापार मॉडल में फिट हो सकते हैं या नहीं। आम तौर पर, ७५-१०० से अधिक HNI ग्राहकों के साथ काम करना मुश्किल

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

होता है और अगर आप ऐसे ग्राहक बनायें जो HNI नहीं हैं या जो समय के साथ HNI नहीं हो जाते हैं, तो आपका व्यापार मॉडल असफल हो सकता है।

### ग्राहकों का स्थान

एक गलती जो IFAs अक्सर करते हैं वो है शहर के सभी हिस्सों में ग्राहक बनाना। जो दूर हैं, ऐसे ग्राहकों को मिलने के लिए बहुत समय निकालना पड़ता है। यदि आप एक बड़े शहर में कार्य करते हैं, तो आपके मन में आप जिन जगहों पर काम करना चाहते हैं उसका भौगोलिक मानचित्र होना चाहिए। इसमें कुछ अपवादों को अनुमति दी जाती है लेकिन अगर आपके कई ग्राहक आपसे दूर हैं, तो यह आपकी व्यापार क्षमता पर प्रतिकूल प्रभाव डाल सकते हैं।

### नए ग्राहकों को जोड़ना

प्रारंभ में ग्राहकों को बनाने के लिए बहुत ही प्रयास करने की आवश्यकता होती है और उसमें समय लग सकता है। एक बार आपने ४०-५० ग्राहक बना लिए उसके बाद आपके लिए आसान हो जाना चाहिए। उसके बाद, आपके केंद्रित ध्यान का एक बड़ा हिस्सा मौजूदा ग्राहकों से संदर्भ लेने पर होना चाहिए। चूँकि पहले से ही संदर्भित ग्राहक की आँखों में विश्वास स्थापित हो चुका होता है, संदर्भ से विनिमय की दर बहुत अधिक होती है। आप प्रत्येक मुलाकात में अपने ग्राहकों से संदर्भ के लिए पूछना सुनिश्चित करें। यह काम करता है। आदर्श के तौर पर, समय के साथ, आपके ४०-५०% ग्राहक संदर्भ से बने होने चाहिए। अगर आप इस नंबर से नीचे हैं, तो भी आप अभी अच्छा कर सकते हैं, लेकिन इसका मतलब होगा कि आप आवश्यक से अधिक कठिन काम कर रहे हैं। इसके बजाय संदर्भ के लिए जाएँ।

## ग्राहकों से व्यापार लक्ष्य

एक प्रमुख गलती जो IFAs करते हैं वह है व्यापार के लिए कुछ ग्राहकों के आसपास ही खुदका ध्यान केंद्रित करना। वे अन्य ग्राहकों को अनदेखा करते हैं। इस तरह से व्यापार का विकास नहीं होगा। आपके पास ३-५ साल के समय में निम्नलिखित लक्ष्य होने चाहिए:

### रीटेल ग्राहक

- २०० ग्राहकों का लक्ष्य बनाएँ
- सुनिश्चित करें कि आपके २०० वें ग्राहक के पास कम से कम रुपए २०००/ का SIP है और/या उसका आपके साथ २ लाख रुपए का AUM है।
- सुनिश्चित करें कि आपके १०० वें ग्राहक के पास कम से कम रुपए ५०००/ का SIP है और/या उसका आपके साथ ५ लाख रुपए का AUM है।

चूँकि आपके मुख्य ग्राहक आपको और अधिक व्यापार देंगे, औसत के कानून के हिसाब से यह सुनिश्चित है कि आपको ६००-८०० SIP के साथ प्रति ग्राहक १०,००० रुपये से अधिक की औसत मिलेगी जिसके परिणामस्वरूप मासिक २० लाख रुपये आपकी SIP पुस्तक में दिखेंगे। जिस दिन आप इस आंकड़े तक पहुंचेंगे, आप इस व्यवसाय में मजबूत जड़ें जमा चुके होंगे और आप भविष्य में खुद का अच्छा विकास देख सकते हैं।

### HNI ग्राहक

- ५०-१०० ग्राहकों का लक्ष्य रखें



## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- सुनिश्चित करें कि आपके ५० वें ग्राहक के पास कम से कम रुपए १०,०००/ का SIP है और/या उसका आपके साथ १० लाख रुपए का AUM है।
- सुनिश्चित करें कि आपके २५ वें ग्राहक के पास कम से कम रुपए २५,०००/ का SIP है और/या उसका आपके साथ २५ लाख रुपए का AUM है।

रीटेल की तरह, अगर आप ऊपर दी हुई संख्या (मुख्य ग्राहकों की तरफ से अधिक व्यापार योगदान) को प्राप्त करते हैं, तो औसत का कानून यह सुनिश्चित करेगा कि आपके पास SIP संख्या के साथ एक प्रभावशाली AUM हो। एक बार आप ऐसा करते हैं, उसके बाद आपको आगे बढ़ने से कोई नहीं रोक सकता।

यह माना जाता है कि आपका मुख्य ग्राहक आपके कुल कारोबार में लगभग १०% योगदान देता है और १० मुख्य ग्राहकों से आपके कुल कारोबार का लगभग ४० % योगदान मिल सकता है। अगर आप अपने दूसरे ग्राहकों को ठीक से संभाल सकते हैं जोकि अपेक्षाकृत छोटे हो सकते हैं तो आपके कुल व्यापार का फैलाव बहुत अच्छा होगा। इसके अलावा, यह एक प्रतिरोधक के रूप में भी कार्य करेगा और अगर आप कुछ मुख्य ग्राहकों को खो देते हैं तो यह उसकी जगह ले सकता है।

### हर साल अपने ग्राहकों में से ८०% से मुलाकात करें

अगर आप अपने ग्राहकों से मुलाकात न कर पाएँ तो ग्राहक बनाने का कोई मतलब नहीं है। यह सुनिश्चित करें कि आप हर साल अपने ग्राहकों में से ८०% से मुलाकात करें। यह पूर्वानुमान न करें कि क्या उन्हें मिलने का प्रयास अच्छे परिणाम ला पाएगा या नहीं। बस आप सिर्फ मुख्य ग्राहकों के चारों ओर घुमा न

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

करें और अन्य ग्राहकों की उपेक्षा न करें। आपको छोटे ग्राहकों को नियमित रूप से मिलकर उन्हें बड़े ग्राहक बनाने की प्रक्रिया जारी रखनी चाहिए।

### ग्राहकों का मौजूदा दल

अगर आपके पास पहले से ही मौजूदा ग्राहकों का एक दल है जिन्हें आप जीवन बीमा, डाकघर योजनाएँ, फिक्स्ड डिपॉजिट आदि अन्य वित्तीय उत्पादों की बिक्री कर रहे थे, तो म्यूचुअल फंड में बिक्री करना आपके लिए काफी आसान हो सकता है। आपको निम्नलिखित कार्य करने चाहिए: -

- एक ही स्थान पर मौजूदा आपके सभी ग्राहकों की एक सूची बनाए।
- उन्हें अगले ३-६ महीनों में मिलें और उनको बताएँ कि आपने म्यूचुअल फंड में काम शुरू कर दिया है।
- उनके सामने SIP और अन्य म्यूचुअल फंड योजनाओं का प्रस्ताव रखें।

## ७. एक से अधिक वित्तीय उत्पादों में कहाँ ध्यान केंद्रित करें

बाजार में बहुत सारे वित्तीय साधन हैं। ५-१० साल बाद आप कहाँ होंगे यह इस बात पर निर्भर करेगा कि आप अपना ध्यान कहाँ केंद्रित करते हैं ।

म्यूचुअल फंड में कर लाभ, प्रदर्शन, सुविधा आदि योजनाओं की विविधता, ज़्यादातर ग्राहकों को म्यूचुअल फंड में अपनी बचत और निवेश का बड़ा हिस्सा डालने के मजबूत कारण बन जाते हैं। केवल यही नहीं, लंबे समय में म्यूचुअल फंड बेचने का इनाम अन्य वित्तीय उत्पादों की तुलना में काफी आकर्षक भी है। इस लिए अगर आप म्यूचुअल फंड पर अधिक ध्यान केंद्रित करते हैं तो, यह आप और आपके ग्राहकों दोनों के लिए एक जीत की स्थिति होगी।

अगर आप वित्तीय सेवा इंडस्ट्री में नए हैं या लंबे समय के बाद विभिन्न उत्पादों में काम कर रहे हैं तो भविष्य में आपको मुख्य उत्पाद के रूप में म्यूचुअल फंड पर विचार करना चाहिए। मैं केवल म्यूचुअल फंड की बिक्री की वकालत नहीं कर रहा हूँ लेकिन मैं दृढ़ता से आपका मुख्य ध्यान म्यूचुअल फंडों पर होना चाहिए, ऐसा सुझाव देता हूँ। चलिए मैं समझाता हूँ।

कोई भी एक उत्पाद से ग्राहक की जरूरत संतुष्ट या उसका औचित्य साबित नहीं हो सकता है। आप निम्न उत्पादों पर विचार कर सकते हैं जो आप अपने ग्राहकों को प्रदान कर सकते हैं -

- म्यूचुअल फंड्स
- जीवन बीमा

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- सामान्य बीमा
- फिक्स्ड डिपॉजिट
- टैक्स फ्री बॉन्ड
- डाकघर उत्पाद
- सोना चाँदी
- अन्य

आपको सभी उत्पादों को बेचने चाहिए। हालांकि, मुझे इसमें कोई संदेह नहीं है कि लंबी अवधि में अधिकतम विकास म्यूचुअल फंड से ही आएगा। इसलिए यदि आप भविष्य में अधिकतम प्रतिफल चाहते हैं तो आज से ही आपका अधिकतम ध्यान म्यूचुअल फंड पर होना चाहिए।

### ध्यान केंद्रित कैसे करे

दिन के ५-६ घंटे म्यूचुअल फंड की गतिविधियों को दें। म्यूचुअल फंड को मुख्य उत्पाद के रूप में देखें। अन्य उत्पादों को सहायक उत्पादों की नज़र से देखें जो विशिष्ट आवश्यकता के आधार पर ग्राहकों को पेश की जा सकती हैं। एक ग्राहक को पहली बार मिलने पर आप जिस उत्पाद की बात करते हैं उसके उपर आपके आनेवाले ५-१० साल निर्भर हैं।

### जीवन बीमा की जगह

जीवन बीमा उच्च अग्रिम कमीशन प्रदान करता है। इस वजह से, कई IFAs ध्यान और प्राथमिकता जीवन बीमा को देते हैं। जीवन बीमा एक उत्कृष्ट उत्पाद है और

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

सभी ग्राहकों को उसकी पेशकश की जानी चाहिए। जीवन बीमा की जरूरत किसी भी अन्य उत्पाद से प्रतिस्थापित नहीं की जा सकती है। हालांकि, जीवन बीमा भी म्यूचुअल फंड के बदले में रखा नहीं जा सकता है। अगर आप जीवन बीमा ज्यादा बेचते हैं और उनके विकल्प में म्यूचुअल फंड रखते हैं, तो यह लंबे समय में आपके लिए जीत का सूत्र नहीं हो सकता। मेरी सलाह है कि सब लोगों को जीवन बीमा बेचें। उसे जरूरत से ज्यादा न बेचें।

जीवन बीमा पॉलिसी बेचने में बहुत प्रयास करना पड़ता है। जब भी ग्राहक पॉलिसी खरीदने के लिए सहमत होते हैं तब IFAs म्यूचुअल फंड के बारे में बात नहीं करते क्योंकि उन्हें डर लगता है कि कहीं ग्राहक म्यूचुअल फंड चुन लेंगे और उनकी जीवन बीमा पॉलिसी की बिक्री संभव नहीं होगी। मैं नहीं मानता कि यह सही दृष्टिकोण है। इस मामले का तथ्य यह है - अगर आप अपने प्राथमिक लक्ष्य के रूप में म्यूचुअल फंड को रखते हैं, फिर भी ग्राहकों को जीवन बीमा बेच सकते हैं क्योंकि ज्यादातर ग्राहक हर साल कुछ पॉलिसी खरीदते हैं। परंतु अगर आपने जीवन बीमा पर अधिक ध्यान दिया तो आप म्यूचुअल फंड में काफी बड़े AUM का निर्माण करने में सक्षम नहीं हो सकते हैं। मैंने पाया कि यह उन प्रमुख कारणों में से एक है जिसकी वजह से म्यूचुअल फंड वितरण कारोबार में IFAs अच्छा नहीं कर पाते हैं।

### **म्यूचुअल फंड पर ध्यान केंद्रित करें**

म्यूचुअल फंड को बढ़ावा देने के लिए आपको अपने समय और प्रयास के ७०-८०% का ध्यान उस पर केंद्रित करना चाहिए।

मैं जीवन बीमा या किसी भी अन्य वित्तीय उत्पाद के खिलाफ नहीं हूँ। दरअसल, कुछ एजेंटों ने जीवन बीमा कारोबार में भी बहुत बड़ा नाम बना लिया

### “म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

है। ग्राहक के पोर्टफोलियो में हर उत्पाद की अपनी एक जगह है और वे उनकी जरूरत के अनुसार बेचे जाने चाहिए। मैं सिर्फ यह कह रहा हूँ कि म्यूचुअल फंड पर ध्यान केंद्रित करके आप अपने और आपके ग्राहकों के लिए बड़ा पुरस्कार कमा सकते हैं।

अगर आपको यह साफ रूप से स्पष्ट हो जाए, तो वित्तीय सेवाओं इंडस्ट्री में बड़ा बनने की आधी लड़ाई आपने जीत ली है।

## ८. कमीशन

कुछ भी म्यूचुअल फंड से ज्यादा लाभदायक नहीं है। जिनको इसका लंबे समय पहले एहसास हुआ वे लोग आज अमीर बनकर उसके लाभ उठा रहे हैं। जिन्हें नहीं हुआ वे इससे वंचित रह गये, इसलिए इस पहलू को गलत नहीं समझें। यह जानना महत्वपूर्ण है कि किस तरह म्यूचुअल फंड वितरण में अन्य वित्तीय उत्पादों की तुलना में कमीशन ज्यादा है।

सभी वित्तीय उत्पादों के अपने खुद के लाभ हैं और वे ग्राहक की आवश्यकता का एक महत्वपूर्ण हिस्सा हो सकते हैं। इस अनुच्छेद में, मैं बस म्यूचुअल फंड कमीशन की शक्ति के बारे में चर्चा कर रहा हूँ। अन्य उत्पाद के साथ की गई कोई भी तुलना सिर्फ उदाहरण ही है।

### **भविष्य बनाम वर्तमान**

अधिकांश वित्तीय उत्पाद कमीशन बिक्री के समय यानी, वर्तमान, में आप को लाभ देने लिए तैयार किए जाते हैं। म्यूचुअल फंड कमीशन, भविष्य के वर्षों में आपको और भी अधिक लाभ देते हैं। जबकि वर्तमान महत्वपूर्ण है, विकास करने के लिए हमें काफी हद तक भविष्य की निरंतर कमाई पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए।

जो IFAs केवल वर्तमान कमीशन पर बहुत ज्यादा ध्यान देते हैं, वे लोग भविष्य के अन्य लाभ से भी चूक जाते हैं; जो म्यूचुअल फंड प्रदान करता है। विकास के सबसे महत्वपूर्ण सिद्धांतों में से एक यह है कि हम अपने ग्राहकों के साथ बढ़ें। जब म्यूचुअल फंड वितरण व्यापार करने की बात आती है तब इससे अधिक कुछ भी सही नहीं हो सकता। म्यूचुअल फंड के कमीशन की संरचना एक IFA के

खुद के निवेश की वृद्धि के साथ-साथ ग्राहक के विकास में भाग लेने की अनुमति भी देती है।

### कम्पाउन्डिंग की शक्ति

हम सब कम्पाउन्डिंग की शक्ति को समझते हैं। यह उन निवेशकों के लिए बहुत अच्छी तरह से काम करता है जो लंबे समय तक अपने निवेश से जुड़े रहते हैं। इसी तरह, म्यूचुअल फंड कमीशन IFAs को कम्पाउन्डिंग की शक्ति देने के लिए बनाया गया है।

म्यूचुअल फंड में, आपने इस साल कितना बेचा उसकी परवाह किए बगैर, हर साल आपके कुल कारोबार पर कमीशन मिलता है। संभवतः दुनिया भर में ऐसा कोई व्यवसाय नहीं है जो यह लाभ प्रदान करता है। इसमें अगर और जोड़ें तो, आपको केवल व्यापार के स्रोत की मात्रा पर ही नहीं बल्कि व्यापार के बढ़ते मूल्य पर भी कमीशन मिलता है। तो, अगर आपने १० साल पहले ५ लाख का कारोबार किया और आज इसका मूल्य १५ लाख है, तो आपको १५ लाख रुपए पर कमीशन मिलता है और न कि ५ लाख पर। जिन लोगों ने विकास की इस शक्ति को समझा, वे इस व्यवसाय में बड़ा बन गये हैं। इस शक्ति को 'ट्रेल' की शक्ति कहा जाता है। यह अद्वितीय है। कई IFAs इस शक्ति को कम समझते हैं और इसलिए वे इस व्यवसाय को गंभीरता से नहीं लेते हैं। वे नुकसान में रहते हैं।



## बढ़ रहे ट्रेल कमीशन को दिखाता हुआ चार्ट

Initial Investment - Rs.5,00,000/-

Year	Value of investment at the beginning of the year	Trail
Year 1	₹ 5,00,000	₹ 2,650
Year 2	₹ 5,60,000	₹ 2,968
Year 3	₹ 6,27,000	₹ 3,323
Year 4	₹ 7,02,000	₹ 3,720
Year 5	₹ 7,86,000	₹ 4,168
Year 6	₹ 8,81,000	₹ 4,668
Year 7	₹ 9,86,000	₹ 5,228
Year 8	₹ 11,05,000	₹ 5,855
Year 9	₹ 12,37,000	₹ 6,558
Year 10	₹ 13,86,000	₹ 7,345

### मान्यताएँ

- निवेश की वृद्धि हर साल @ १२% से ली गई है
- ट्रेल की वार्षिक गणना औसत AUM पर @ ०.५०% की गई है ।
- ये अंक लगभग सही अनुमान हैं और इनका उद्देश्य केवल उदाहरण देना है।

आप ऊपर दिखाए गए चार्ट में देख सकते हैं कि ग्राहक के निवेश के मूल्य की वृद्धि के साथ ट्रेल कमीशन बढ़ जाती है। आपको सिर्फ इतना करना है कि लंबे समय के लिए अपने निवेश को रोके रखने के लिए ग्राहक को समझाएँ।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

IFAs ग्राहकों को यह सुझाव देते हैं कि उन्हें लंबी अवधि के लिए निवेश करना चाहिए, लेकिन वे खुद अग्रिम कमीशन चाहते हैं। यह दोनों के लिए जीत की स्थिति नहीं है। लंबी अवधि में, हमारा प्रतिफल हमारे ग्राहक के निवेश और प्रदर्शन के विकास के साथ जुड़ा होना चाहिए। म्यूचुअल फंड कमीशन की संरचना इसी बात को ध्यान में रखकर की गयी है।

### **म्यूचुअल फंड में दीर्घकालिक कमीशन की संभावना**

म्यूचुअल फंड एक दीर्घकालिक व्यापार है। समय के साथ प्रतिफल द्विगुणित होता जाता है। हर साल जब आप म्यूचुअल फंड बेचते हैं, यह आपके कुल AUM को बढ़ाता है। हर साल ग्राहक जितना निवेश वापस ले लेते हैं उससे ज्यादा का निवेश कराना मुख्य बात है।

**अगर आप प्रति वर्ष कुल २ करोड़ रुपए की बिक्री करते हैं तो म्यूचुअल फंड में आय की संभावना -**

“म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

Yrs	Year Opening Value	Net Sales	Year End Value	Commissions Earned		
				Upfront	Trail	Total
1	-	200,00,000	224,00,000	1,00,000	56,000	1,56,000
2	224,00,000	200,00,000	474,88,000	1,00,000	1,74,720	2,74,720
3	474,88,000	200,00,000	755,86,560	1,00,000	3,07,686	4,07,686
4	755,86,560	200,00,000	1070,56,947	1,00,000	4,56,609	5,56,609
5	1070,56,947	200,00,000	1423,03,781	1,00,000	6,23,402	7,23,402
6	1423,03,781	200,00,000	1817,80,235	1,00,000	8,10,210	9,10,210
7	1817,80,235	200,00,000	2259,93,863	1,00,000	10,19,435	11,19,435
8	2259,93,863	200,00,000	2755,13,126	1,00,000	12,53,767	13,53,767
9	2755,13,126	200,00,000	3309,74,701	1,00,000	15,16,220	16,16,220
10	3309,74,701	200,00,000	3930,91,666	1,00,000	18,10,166	19,10,166
11	3930,91,666	200,00,000	4626,62,665	1,00,000	21,39,386	22,39,386
12	4626,62,665	200,00,000	5405,82,185	1,00,000	25,08,112	26,08,112
13	5405,82,185	200,00,000	6278,52,048	1,00,000	29,21,086	30,21,086
14	6278,52,048	200,00,000	7255,94,293	1,00,000	33,83,616	34,83,616
15	7255,94,293	200,00,000	8350,65,608	1,00,000	39,01,650	40,01,650
16	8350,65,608	200,00,000	9576,73,481	1,00,000	44,81,848	45,81,848
17	9576,73,481	200,00,000	10949,94,299	1,00,000	51,31,669	52,31,669
18	10949,94,299	200,00,000	12487,93,615	1,00,000	58,59,470	59,59,470
19	12487,93,615	200,00,000	14210,48,849	1,00,000	66,74,606	67,74,606
20	14210,48,849	200,00,000	16139,74,711	1,00,000	75,87,559	76,87,559
Total				<b>20,00,000</b>	<b>526,17,216</b>	<b>546,17,216</b>

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

अगर आप प्रति वर्ष कुल ५ करोड़ रुपए की बिक्री करते हैं तो म्यूचुअल फंड में आय की संभावना -

Yrs	Year Opening Value	Net Sales	Year End Value	Commissions Earned		
				Upfront	Trail	Total
1	-	500,00,000	560,00,000	2,50,000	1,40,000	3,90,000
2	560,00,000	500,00,000	1187,20,000	2,50,000	4,36,800	6,86,800
3	1187,20,000	500,00,000	1889,66,400	2,50,000	7,69,216	10,19,216
4	1889,66,400	500,00,000	2676,42,368	2,50,000	11,41,522	13,91,522
5	2676,42,368	500,00,000	3557,59,452	2,50,000	15,58,505	18,08,505
6	3557,59,452	500,00,000	4544,50,586	2,50,000	20,25,525	22,75,525
7	4544,50,586	500,00,000	5649,84,657	2,50,000	25,48,588	27,98,588
8	5649,84,657	500,00,000	6887,82,816	2,50,000	31,34,419	33,84,419
9	6887,82,816	500,00,000	8274,36,753	2,50,000	37,90,549	40,40,549
10	8274,36,753	500,00,000	9827,29,164	2,50,000	45,25,415	47,75,415
11	9827,29,164	500,00,000	11566,56,664	2,50,000	53,48,465	55,98,465
12	11566,56,664	500,00,000	13514,55,463	2,50,000	62,70,280	65,20,280
13	13514,55,463	500,00,000	15696,30,119	2,50,000	73,02,714	75,52,714
14	15696,30,119	500,00,000	18139,85,733	2,50,000	84,59,040	87,09,040
15	18139,85,733	500,00,000	20876,64,021	2,50,000	97,54,124	100,04,124
16	20876,64,021	500,00,000	23941,83,704	2,50,000	112,04,619	114,54,619
17	23941,83,704	500,00,000	27374,85,748	2,50,000	128,29,174	130,79,174
18	27374,85,748	500,00,000	31219,84,038	2,50,000	146,48,674	148,98,674
19	31219,84,038	500,00,000	35526,22,122	2,50,000	166,86,515	169,36,515
20	35526,22,122	500,00,000	40349,36,777	2,50,000	189,68,897	192,18,897
<b>Total</b>				<b>50,00,000</b>	<b>1315,43,041</b>	<b>1365,43,041</b>

### ऊपर दर्शाए गये चार्ट की मान्यताएँ

- वृद्धि हर साल @ १२% से ली गई है
- ट्रेल ०.५०% के रूप में लिया गया है और औसत AUM पर गणना की गई है
- अग्रिम कमीशन की गणना @ ०.५०% से की गई है
- ये अंक लगभग सही अनुमान हैं और इनका उद्देश्य केवल उदाहरण देना है।

ऊपर दर्शाए गये चार्ट से यह पता चलता है कि अगर आप १० साल तक म्यूचुअल फंड में 2 करोड़ रुपए की कुल बिक्री करते हैं, तो १० साल के बाद आपका AUM लगभग ४० करोड़ को छू सकता है और १० वें साल में १८ लाख से अधिक ट्रेल हो सकता है। अगर इसी तरह, आप हर साल ५ करोड़ की कुल बिक्री करते हैं तो आपका AUM १० साल में करीब १०० करोड़ रुपये को छू सकता है और १० वें साल में लगभग ४५ लाख का ट्रेल हो सकता है।

### SIP की बिक्री से कमीशन

SIP में बहुत संभावना है। निम्नलिखित चार्ट आपको दिखाते हैं कि आप एक SIP को बेचकर कितना कमा सकते हैं और अगर आप नियमित रूप से बेचते हैं तो कितना कमाते हैं |

**“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”**

**अगर आप हर महीने कुल १०,००० रुपए की SIP की बिक्री करते हैं तो आय की संभावना**

Year	Opening	Additions	Appreciation	Closing	Trail	SIP
	Balance	by SIP	12.00%	Balance	Comm.	Book
1	0	7,80,000	36,400	8,16,400	2,041	1,20,000
2	8,16,400	22,20,000	1,75,548	32,11,948	14,019	2,40,000
3	32,11,948	36,60,000	5,40,593	74,12,541	35,022	3,60,000
4	74,12,541	51,00,000	11,22,244	1,36,34,785	66,133	4,80,000
5	1,36,34,785	65,40,000	19,46,493	2,21,21,278	1,08,565	6,00,000
6	2,21,21,278	79,80,000	30,42,452	3,31,43,731	1,63,678	7,20,000
7	3,31,43,731	94,20,000	44,42,726	4,70,06,457	2,32,991	8,40,000
8	4,70,06,457	108,60,000	61,83,833	6,40,50,290	3,18,210	9,60,000
9	6,40,50,290	123,00,000	83,06,673	8,46,56,962	4,21,244	10,80,000
10	8,46,56,962	137,40,000	1,08,57,053	10,92,54,016	5,44,229	12,00,000
				<b>Total</b>	<b>19,06,132</b>	

**अगर आप हर महीने कुल २५,००० रुपए की SIP की बिक्री करते हैं तो आय की संभावना**

Year	Opening	Additions	Appreciation	Closing	Trail	SIP
	Balance	by SIP	12.00%	Balance	Comm.	Book
1	0	19,50,000	91,000	20,41,000	5,103	3,00,000
2	20,41,000	55,50,000	4,38,869	80,29,869	35,047	6,00,000
3	80,29,869	91,50,000	13,51,483	1,85,31,352	87,554	9,00,000
4	1,85,31,352	127,50,000	28,05,610	3,40,86,963	1,65,332	12,00,000
5	3,40,86,963	163,50,000	48,66,233	5,53,03,196	2,71,413	15,00,000
6	5,53,03,196	199,50,000	76,06,130	8,28,59,326	4,09,194	18,00,000
7	8,28,59,326	235,50,000	1,11,06,815	11,75,16,142	5,82,478	21,00,000
8	11,75,16,14	271,50,000	1,54,59,583	16,01,25,724	7,95,526	24,00,000
9	16,01,25,74	307,50,000	2,07,66,682	21,16,42,406	10,53,110	27,00,000
10	21,16,42,46	343,50,000	2,71,42,633	27,31,35,039	13,60,573	30,00,000
				<b>Total</b>	<b>47,65,330</b>	

**“म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”**

**२०००/के एक SIP की बिक्री से आय की क्षमता का चार्ट**

Single SIP Amount Rs.2,000/- for 10 Years				Trail -	0.50%
Year	Opening	Additions	Appreciation	Closing	Trail
	Balance	by SIP	12.00%	Balance	Comm.
1		24,000	1,560	25,560	64
2	25,560	24,000	4,627	54,187	207
3	54,187	24,000	8,062	86,250	367
4	86,250	24,000	11,910	1,22,160	547
5	1,22,160	24,000	16,219	1,62,379	748
6	1,62,379	24,000	21,045	2,07,424	973
7	2,07,424	24,000	26,451	2,57,875	1,225
8	2,57,875	24,000	32,505	3,14,380	1,508
9	3,14,380	24,000	39,286	3,77,666	1,824
10	3,77,666	24,000	46,880	4,48,546	2,179
				<b>Total</b>	<b>9,643</b>

**५००० के एक SIP की बिक्री से आय की क्षमता का चार्ट**

Single SIP Amount Rs.5,000/- for 10 Years				Trail -	0.50%
Year	Opening	Additions	Appreciation	Closing	Trail
	Balance	by SIP	12.00%	Balance	Comm.
1		60,000	3,900	63,900	160
2	63,900	60,000	11,568	1,35,468	518
3	1,35,468	60,000	20,156	2,15,624	918
4	2,15,624	60,000	29,775	3,05,399	1,367
5	3,05,399	60,000	40,548	4,05,947	1,870
6	4,05,947	60,000	52,614	5,18,561	2,433
7	5,18,561	60,000	66,127	6,44,688	3,064
8	6,44,688	60,000	81,263	7,85,950	3,770
9	7,85,950	60,000	98,214	9,44,164	4,561
10	9,44,164	60,000	1,17,200	11,21,364	5,447
				<b>Total</b>	<b>24,108</b>

**ऊपर दर्शाए गये चार्ट की मान्यताएँ**

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- ऊपर अग्रिम कमीशन की गणना नहीं की गई है। इससे प्रतिफल में वृद्धि होगी।
- वृद्धि १२% प्रति वर्ष है। ट्रेल हर साल @ ०.५०% लिया गया है। यह गणना लगभग सही अनुमान है।

तो इसलिए आप SIP की बिक्री के पहले महीने या पहले साल में कितना कमाते हैं उसके बारे में न सोचें। ५-१० वर्ष के बारे में सोचें।

**पहले कुछ वर्षों में आप कितना कमा सकते हैं?**

दिया गया चार्ट पहले ५ साल में म्यूचुअल फंड की बिक्री से संभावित आय की क्षमता दिखाता है

### १ परिदृश्य

#### मासिक विक्रय

New SIPs	10,000/-
Fresh sales in equity funds	3,00,000/-
Fresh sales in debt funds	3,00,000/-

	Income in B15 Cities		Income in T15 Cities	
	Yearly	Monthly	Yearly	Monthly
Year 1	65800	5483	22000	1833
Year 2	134200	11183	76000	6333
Year 3	216600	18050	144000	12000
Year 4	315000	26250	228000	19000
Year 5	430400	35867	329000	27417

नोध: आंकड़े अनुमान हैं और इनका उद्देश्य केवल धारणा के लिए है।



“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

२ परिदृश्य

मासिक विक्रय

New SIPs	25,000/-
Fresh sales in equity funds	10,00,000/-
Fresh sales in debt funds	10,00,000/-

	Income in B15 Cities		Income in T15 Cities	
	Yearly	Monthly	Yearly	Monthly
Year 1	206500	17208	67000	5583
Year 2	416500	34708	241000	20083
Year 3	663500	55292	452000	37667
Year 4	953500	79458	706000	58833
Year 5	1291500	107625	1008000	84000

नोंध : ये अंक लगभग सही अनुमान हैं और इनका उद्देश्य केवल उदाहरण देना है

ऊपर दर्शाए गये २ चार्ट की मान्यताएँ

- B 15 शहरों में इक्विटी योजनाओं में अग्रिम कमीशन @ १.००% लिया गया है। SIP इक्विटी योजनाओं में माना गया है।
- Debt फंड्स के लिए कोई अग्रिम कमीशन नहीं लिया गया है।
- वृद्धि १२% प्रति वर्ष है। पहले चार्ट में, आपको T 15 शहरों में कम आकर्षक कमीशन मिल सकता है, लेकिन निश्चित रूप से आप T 15 शहरों से ज्यादा बेच सकते हैं। इसे ध्यान में रखें। इसके अलावा, दोनों स्थितियों में दिखाया समग्र बिक्री का अंक बहुत ही बुनियादी रूप में लिया गया है। बहुत अधिक संभावनाएँ हैं और आपको उच्च कारोबार का लक्ष्य रखना चाहिए।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**जीवन बीमा और म्यूचुअल फंड में कमीशन की तुलना।**

जीवन बीमा और म्यूचुअल फंड उत्पाद प्रकृति में अलग हैं और अलग उद्देश्य से कार्य करते हैं। निम्नलिखित कमीशन की तुलना केवल उदाहरण के उद्देश्य से है।

चार्ट जहाँ निवेश एक अरसे से अवधि में ही है।

Yrs	Investment		Yr End Value	Income for distributor		
	Insurance	MF		MF	Insurance	MF Trail @0.50%
1	20000	20000	22400	7000	112	-6888
2	20000	20000	47488	1500	237	-1263
3	20000	20000	75587	1500	378	-1122
4	20000	20000	107057	1000	535	-465
5	20000	20000	142304	1000	712	-288
6	20000	20000	181780	1000	909	-91
7	20000	20000	225994	1000	1130	130
8	20000	20000	275513	1000	1378	378
9	20000	20000	330975	1000	1655	655
10	20000	20000	393092	1000	1965	965
11	20000	20000	462663	1000	2313	1313
12	20000	20000	540582	1000	2703	1703
13	20000	20000	627852	1000	3139	2139
14	20000	20000	725594	1000	3628	2628
15	20000	20000	835066	1000	4175	3175
16	20000	20000	957673	1000	4788	3788
17	20000	20000	1094994	1000	5475	4475
18	20000	20000	1248794	1000	6244	5244
19	20000	20000	1421049	1000	7105	6105
20	20000	20000	1613975	1000	8070	7070
Total	400000	400000		27000	58652	29652

नोट: म्यूचुअल फंड में वृद्धि @१२% प्रति लिया गया है और ०.५०% ट्रेल है। यह गणना अनुमान है।

**“म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”**

हर साल म्यूचुअल फंड में निवेश नहीं हो सकता है और उसे २० साल के लिए जारी नहीं रख सकते हैं। लेकिन गणना की खातिर, अगर यह होता है, तो २० साल में, म्यूचुअल फंड का कमीशन २९,०००/- रुपये के आसपास से अधिक रहता है।

निम्नलिखित चार्ट में यह माना गया है कि हर साल निवेशक म्यूचुअल फंड में निवेश नहीं कर सकते हैं। इसके अलावा, शुरू में जीवन बीमा की तुलना में म्यूचुअल फंड में अधिक निवेश हो सकता है, लेकिन रिडेम्प्शन भी होगा।

Yrs	Investment		Yr End Value	Income for distributor		
	Insurance	MF	MF	Insurance	MF Trail	Diff.with insurance
1	20000	100000	112000	7000	560	-6440
2	20000	100000	237440	1500	1187	-313
3	20000	100000	377933	1500	1890	390
4	20000		423285	1000	2116	1116
5	20000		474079	1000	2370	1370
6	20000		530968	1000	2655	1655
7	20000		594685	1000	2973	1973
8	20000		666047	1000	3330	2330
9	20000		745972	1000	3730	2730
10	20000	-300000	499489	1000	2497	1497
11	20000		559428	1000	2797	1797
12	20000		626559	1000	3133	2133
13	20000		701746	1000	3509	2509
14	20000		785956	1000	3930	2930
15	20000		880270	1000	4401	3401
16	20000		985903	1000	4930	3930
17	20000		1104211	1000	5521	4521
18	20000		1236716	1000	6184	5184
19	20000		1385122	1000	6926	5926
20	20000		1551337	1000	7757	6757
Total	400000	0		27000	72396	45396

**“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”**

जीवन बीमा की तुलना में म्यूचुअल फंड अधिक मात्रा में बेचना आसान है। इसके अलावा, म्यूचुअल फंड में नियमित रूप से निवेश नहीं हो सकता। ग्राहक बीच में से भी वापस लेने आ जाते हैं। ऊपर का चार्ट इन बातों को समझाने की कोशिश करता है। इस मामले में भी, २० साल के कमीशन में ४५,००० रुपये से ज़्यादा का अंतर है। नीचे दिए गए चार्ट में यह माना गया है कि निवेशक हर साल म्यूचुअल फंड में निवेश नहीं कर सकते हैं।

Yrs	Investment		Yr End Value	Income for distributor		
	Insurance	MF	MF	Insurance	MF Trail	Diff.with insurance
1	20000	200000	224000	7000	1120	-5880
2	20000		250880	1500	1254	-246
3	20000		280986	1500	1405	-95
4	20000		314704	1000	1574	574
5	20000		352468	1000	1762	762
6	20000		394765	1000	1974	974
7	20000		442136	1000	2211	1211
8	20000		495193	1000	2476	1476
9	20000		554616	1000	2773	1773
10	20000		621170	1000	3106	2106
11	20000		695710	1000	3479	2479
12	20000		779195	1000	3896	2896
13	20000		872699	1000	4363	3363
14	20000		977422	1000	4887	3887
15	20000		1094713	1000	5474	4474
16	20000		1226079	1000	6130	5130
17	20000		1373208	1000	6866	5866
18	20000		1537993	1000	7690	6690
19	20000		1722552	1000	8613	7613
20	20000		1929259	1000	9646	8646
Total	400000	200000		27000	80699	53699

नोंध: : म्यूचुअल फंड में वृद्धि दर १२% प्रति लिया गया है। ट्रेल की गणना लगभग ०.५०% @ है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

ऊपर के चार्ट में, बेचने में आसानी की वजह से, म्यूचुअल फंड में निवेश की राशि अधिक हो सकती है। लेकिन चूँकि रिडेम्प्शन को ध्यान में नहीं रखा गया, और समझ और सरलता के लिए, एक बार के निवेश को केवल २ लाख रुपए लिया गया है।

प्रारंभिक वर्षों में जीवन बीमा उच्च भुगतान करता है लेकिन बाद के वर्षों में म्यूचुअल फंड और अधिक भुगतान से उसे हरा देता है। मेरा सुझाव आपकी जीवन बीमा की बिक्री बंद कराने का नहीं है लेकिन मैं आपको यह संकेत देना चाहता हूँ कि लंबे समय में म्यूचुअल फंड कमीशन बहुत आकर्षक है। अगर आप प्रारंभिक कमीशन आवश्यकता बनाम भविष्य की संभावना की उचित समझ के आधार पर अपने जीवन बीमा और म्यूचुअल फंड व्यापार की योजना कर सकते हैं तो आप बहुत अच्छी तरह से आगे बढ़ सकते हैं।

### रिडेम्प्शन की चिंता

म्यूचुअल फंड उच्च लिक्विडिटी प्रदान करते हैं। ज्यादातर योजनाओं में ग्राहक कभी भी निवेश कर सकते हैं और किसी भी समय बेच सकते हैं। यह कुछ IFA के मन में एक चिंता उत्पन्न करता है कि अगर ग्राहक रिडेम्पशन करा लेंगे तो उन्हें लंबी अवधि का ट्रेल कैसे मिलेगा। इस वजह से उनके आत्मविश्वास में कमी आ जाती है।

इसकी वजह से चिंतित न हो। प्रबंधन के तहत, आपकी कुल संपत्ति पर ट्रेल का भुगतान किया जाता है। निवेश और रिडेम्पशन एक सतत प्रक्रिया होगी। एक ग्राहक रिडेम्पशन करेगा, दूसरा ग्राहक नया निवेश करेगा। इस व्यापार में यह नियमित तौर पर चलता रहेगा। आपको कुल बिक्री (निवेश न्यूनतम रिडेम्पशन) पर ध्यान केंद्रित करना है। जो रिडेम्पशन होता है उसकी भरपाई में SIP बड़ी

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

मदद करते हैं। जहाँ तक आपकी कुल बिक्री सकारात्मक रहती है, आप अच्छा ही करेंगे। समय के साथ, ग्राहक और उनका निवेश बढ़ता जाता है। यह देखा गया है कि वास्तविकता में, ज़्यादातर IFAs का AUM समय के साथ बढ़ता रहता है। यह म्यूचुअल फंड इंडस्ट्री द्वारा प्रबंधित कुल संपत्ति में भी दिखाई देता है।

### १०० ग्राहकों की क्षमता

रीटेल क्षेत्र में भी, म्यूचुअल फंड व्यापार में १०० ग्राहक भी आपको निम्न निवेश दे सकते हैं।

SIP की संख्या -  $१०० \times ३ = ३००$  SIP (प्रत्येक ग्राहक ३ SIP की औसत दे सकते हैं)

Lumpsum - हर साल नई बिक्री के २-३ करोड़ रूपए

हमने ऊपर SIP और एकबारगी बिक्री के संभावित कमीशन देखे हैं।

एक बार रीटेल क्षेत्र में, आपके १०० ग्राहक बन जाएँ तो उनमें से कुछ HNI हो जाएँगे और आगे जाकर आपके आधार को विस्तृत करने के लिए इन ग्राहकों से बहुत कुछ संदर्भ भी मिल जाएँगे।

### चुनौतीपूर्ण शुरुआती वर्ष

प्रारंभिक वर्षों में, म्यूचुअल फंड उत्पादों में कम अग्रिम कमीशन पर जारी रखना चुनौतीपूर्ण हो सकता है। लेकिन यह मामला सब कारोबार के साथ होता है। किसी भी व्यवसाय में अपनी जड़ें मजबूत बनाने के लिए और वह मुनाफ़ा देना शुरू करे इसके लिए आपको कुछ वर्ष देने चाहिए। इसके अलावा, आपको यह सुझाव नहीं दिया जा रहा कि आप जिसमें उच्च अग्रिम कमीशन प्रदान हो

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

सकता है ऐसे अन्य वित्तीय उत्पादों को न बेचें। मेरा खयाल आपको सिर्फ यह समझाने का है कि अन्य उत्पादों की तुलना में म्यूचुअल फंड सबसे बेहतर भविष्य के लाभ प्रदान करता है। मेरा खयाल आपको यह सुझाव देने का नहीं है कि आपको केवल म्यूचुअल फंड ही बेचने चाहिए लेकिन यह जताने का है कि कहाँ पर अधिक ध्यान केंद्रित करना चाहिए उसका आपको सुनिश्चित पता हो।

आप एक दिन के २४ घंटे , सप्ताह के ७ दिन , एक वर्ष के ३६५ दिन ट्रेल कमीशन कमाते है। यहाँ तक कि आपकी छुट्टियों के दौरान भी, आपकी बैंक में म्यूचुअल फंड कमीशन जमा होता रहता है। महीने दर महीने, ग्राहक के खाते से डेबिट हो रही SIP पर आपको कमीशन मिलता है। इन सब से भी ऊपर, आपको ग्राहक के निवेश के मौजूदा मूल्य पर ट्रेल मिलता रहता है जिसकी औसत हमेशा बढ़ती जाती है। एक IFA के रूप में, आप इससे अधिक उम्मीद नहीं कर सकते।

कई IFAs म्यूचुअल फंड कारोबार में बड़ा नहीं बन पाते हैं इसका कारण यह है कि वे वर्तमान पर बहुत ज्यादा ध्यान देते हैं और अपने भविष्य का निर्माण करने के लिए काम नहीं कर रहे हैं। एक शुरुआती के रूप में, आपको यह गलती नहीं करनी चाहिए।

याद रखें, आप वर्तमान में कम समय और अपने भविष्य में अधिक से अधिक समय बिताने के लिए जा रहे हैं। तो यह दूरदर्शिता है कि आप जितना अपने वर्तमान की देखभाल करते हैं उतनी ही परवाह आपके भविष्य के लिए भी करें।

### वर्तमान और भविष्य के बीच संतुलन ढूँढना

अगर आपका नकद प्रवाह आपको पहले कुछ वर्षों के लिए आपकी लागत और पारिवारिक खर्च की देखभाल करने की अनुमति देता है, तो आपको म्यूचुअल फंड पर बहुत सारा ध्यान देना चाहिए। अगर शुरू में आपको आय और व्यय की चुनौतियाँ का सामना करना पड़ रहा है, तो आपकी न्यूनतम आय जरूरतों को पूरा करने के मध्य-मार्ग के तौर पर आप विभिन्न वित्तीय उत्पादों के संयोजन की बिक्री कर सकते हैं लेकिन यह बड़ा विचार दूर न होने दे कि आपके लिए म्यूचुअल फंड भविष्य में एक अच्छी आमदनी का निर्माण कर सकते हैं।

नोंध: : यहाँ ऊपर दिखाई गई ट्रेल की गणना @ ०.५० % प्रतिवर्ष है। किसी भी अन्य इंडस्ट्री की तरह, जैसे ही आपके अंक ऊपर जाने लगे तो, आपके ट्रेल में भी वृद्धि होगी। कुछ ही वर्षों में, यह काफी संभावना है कि आप ०.७५ % के ट्रेल कमीशन तक पहुँच सकते हैं जोकि ०.५०% की तुलना में ५०% अधिक है।



## १. सफलता के मंत्र - १०/१० नियम

जीवन में अधिकांश चीज़ें काफी सरल हैं, लेकिन हम उन्हें देखने में जटिल बना देते हैं। इसी तरह, म्यूचुअल फंड कारोबार में विकास प्राप्त करना काफी आसान है अगर आप एक साधारण नियम का पालन करें जिसे मैं १०/१० का नियम कहता हूँ।

**१०/१० नियम यह है: -**

- एक सप्ताह में १० मुलाकातें करें
- हर सप्ताह सीखने/पढ़ने के लिए १० घंटे रखें

हर किसीके पास काम करने के लिए सीमित समय है। तो आप अपना समय कहाँ खर्च करते हैं वह बात मायने रखती है। इस व्यवसाय में दो बातें सबसे महत्वपूर्ण हैं - ग्राहकों को मिलना और ज्ञान के द्वारा और अधिक सक्षम बनना। यदि आप, विशेष रूप से, प्रारंभिक वर्षों में, इस नियम का पालन कर सकते हैं, तो आप म्यूचुअल फंड के कारोबार में अच्छी सफलता प्राप्त करेंगे।

### **ग्राहकों से मिलना**

आपको हर सप्ताह १० ग्राहकों को मिलने का लक्ष्य रखना चाहिए। इससे एक महीने में ४० और एक साल में ५०० मुलाकातें होगी। अगर आप ऐसा करने के लिए सक्षम हैं, तो आप देखेंगे कि बहुत से ग्राहक आप के साथ म्यूचुअल फंड में निवेश के लिए तैयार हो जाएँगे। अन्य सभी बातों से उपर, ग्राहकों को मिलना आपकी प्राथमिकता होनी चाहिए। जब तक आप ग्राहकों से मिलेंगे नहीं तब तक व्यापार नहीं होगा। तो, सेवा के मामले, लेन-देन के मुद्दे और अन्य ज़िम्मेदारी

## “म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

को ग्राहकों के साथ आपके मिलने के समय के बीच न आने दें। बाकी चीजों का आयोजन कर लें लेकिन ग्राहक मुलाकात को प्राथमिकता दें।

केवल मौजूदा या केवल नये संभावित ग्राहकों को ही मिलने की कोई शर्त नहीं है। आप किसी को भी मिल सकते हैं। एक ही ग्राहक/ संभावित ग्राहक के साथ भी कई बार मिलने की अनुमति दी जाती है और गिनी जाती है। एक मुलाकात तब गिनी जाती है जब आप एक ग्राहक के सामने बैठते हैं और एक उत्पाद की बिक्री के बारे में बातचीत या उसके पोर्टफोलियो की समीक्षा करते हैं।

पेपर वर्क, दस्तावेज़ संग्रह आदि के लिए हुई अनौपचारिक मुलाकात को मुलाकात के रूप में नहीं गिना जा सकता। हर हफ्ते आप १० ग्राहकों को मिलने के लक्ष्य को प्राप्त करते हैं उसका वृत्त रखें। सप्ताह हर सप्ताह।

एक सप्ताह में १० ग्राहकों से मिलकर, आप २-३ नए ग्राहक बनाना और / या २-३ बिक्री करने की उम्मीद कर सकते हैं। प्रारंभ में यह औसत कम हो सकती है लेकिन समय के साथ यह आप के लिए काम करेगा।

### **सीखना**

सप्ताह में कम से कम १० घंटे पढ़ने, प्रशिक्षण या आपके ज्ञान को बढ़ावा दे ऐसी किसी भी अन्य गतिविधि में खर्च करें। योग्यता से आपको अधिक बेचने के लिए शक्ति मिल सकती है। आप फंड तथ्य पत्रक, फंड मैनेजर कमेंटरी और इंडस्ट्री की खबरें पढ़ सकते हैं।

आपको इस तरह की कई प्रमुख वेबसाइट्स पर बहुत उपयोगी जानकारी मिल सकती है: -

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- [www.valueresearchonline.com](http://www.valueresearchonline.com)
- [www.wealthforumezine.net](http://www.wealthforumezine.net)
- [www.moneycontrol.com](http://www.moneycontrol.com)
- [www.cafemutual.com](http://www.cafemutual.com)
- [www.networkfp.com](http://www.networkfp.com)
- [www.morningstar.in](http://www.morningstar.in)

अधिकांश कंपनियाँ समय-समय पर उद्योग सम्मेलनों का भी आयोजन करती हैं जिसमें देश भर से कई सौ प्रतिभागी भाग लेने आते हैं। इन सम्मेलनों में, आप कई प्रमुख वक्ताओं, चोटी के IFAs और इंडस्ट्री के लोगों के साथ जुड़ सकते हैं। इन सम्मेलनों में से कुछ में आपको रजिस्टर कराना पड़ता है और कुछ निमंत्रण से होते हैं। आप उन में भाग लेने के लिए कुछ AMC को अनुरोध भी कर सकते हैं। यह अनुग्रह है कि आपको इन सेमिनारों में से कुछ में ज़रूर शामिल होना चाहिए। आपको संबंधित वेबसाइट्स पर आगामी सेमिनार के बारे में जानकारी प्राप्त हो सकती है।

इतनी सारी बातें हैं जो आप कर सकते हैं और मैं भी व्यापार को बढ़ाने के लिए सुझाव दे सकता हूँ। लेकिन सादगी और प्रभावशीलता महत्वपूर्ण है और अगर आप १०/१० के नियम में महारत हासिल कर सकते हैं, तो सब कुछ ठीक हो जाएगा और आप इस व्यवसाय में निपुण बन जाएँगे।

## १०. AMC एवं योजना का चयन

भारत में ४० से अधिक AMC और ४००० से अधिक म्यूचुअल फंड योजनाएँ हैं। स्वाभाविक रूप से, एक ही व्यक्ति सब AMC और सब फंड नहीं बेच सकता है। जो AMC और योजना आप बेचना चाहते हैं उसका चयन करने के लिए निम्नलिखित मापदण्ड पर विचार करना चाहिए: -

**AMC की ब्रांड** - प्रस्थापित ब्रांड के बारे में सोचें जो एक घरेलू नाम बन गया है। अच्छी ब्रांड बनाने के लिए वर्षों और दशकों का समय जाता है और चयन के मापदंड में यह निश्चित रूप से उच्च महत्व लेने का हकदार है।

**AMC का कद** - AMC द्वारा प्रबंधित परिसंपत्तियों का कद देखें। जितना बड़ा कद हो, वह बेहतर है। हालाँकि बड़ा कद बेहतर रिटर्न और सुरक्षा की गारंटी नहीं देता है, लेकिन अक्सर यह विशिष्टता, स्थिरता, प्रदर्शन, अनुपालन और कई अन्य चीजों का परिणाम होता है।

**योजनाओं का कार्य-संपादन** - अगला मुद्दा कार्य-संपादन है। योजनाओं के रिटर्न की स्थिरता को देखें। सिर्फ पिछले ३ महीने या १२ महीनों के रिटर्न को मत देखिए। आपको लंबी अवधि के कार्य-संपादन के रूप में ३ साल, ५ साल, १० साल और उससे ऊपर विचार करना चाहिए। छोटी अवधि का प्रदर्शन भ्रामक हो सकता है। इसके अलावा, आपको अपने साथियों के समूह और बेंचमार्क के साथ योजना की तुलना करनी होगी। योजना का चयन करने के लिए यह आपको एक बेहतर सुझाव देगा। अगर एक योजना ने पिछले तीन साल में १८% CAGR रिटर्न दिया है, लेकिन उसके बेंचमार्क ने २० % CAGR दिया है, तो यह पसन्द के योग्य नहीं हो सकता। नीचे दिए गए उदाहरण देखें:

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

Performance data of 3 similar funds				
Scheme	1 Year	3 Year	5 Year	10 Year
A	30%	12%	18%	14%
B	20%	16%	17%	15%
C	35%	12%	13%	11%
Benchmark	15%	12%	13%	12%

इस उदाहरण में, स्कीम बी अलग से दिख रही है। इसका कारण यह है कि दूसरों की तुलना में यह अधिक सुसंगत है और यह सभी अवसरों पर बेंचमार्क से बेहतर है। योजना ए करीब है लेकिन यह अधिक अस्थिर है।

ऐसे AMC हो सकते हैं जो ब्रांड और कद के पहले दो मानदंडों में अच्छी तरह से फिट नहीं है लेकिन उनकी कुछ योजनाएँ सुसंगत आधार पर बकाया एक जोखिम समायोजित प्रदर्शन वितरित कर सकती हैं। ऐसे मामलों में, भले ही उसका ब्रांड और कद बड़ा नहीं है, आप ऐसी योजनाओं पर विचार कर सकते हैं।

**सेवा** - एक बार आप उपरोक्त मानदंडों पर AMC और योजनाओं को छानने में सक्षम होते जाते हैं, तो अन्य बातें ज़्यादा महत्व की नहीं हैं। कुल मिलाकर, AMC की सेवा का दर बहुत ही अधिक है और ऐसे AMC व योजनाएँ जो ब्रांड, कद और प्रदर्शन में उच्च स्थान पर रहे हैं उनकी कुछ खामियाँ उन्हें निकालने का कारण नहीं होनी चाहिए।

**रिश्ता** - किसी भी व्यापार में मानव संबंध एक महत्वपूर्ण भूमिका निभाता है। कई बार ऐसा हो जाता है कि व्यक्तिगत संबंधों के लिए आपको कुछ फंड बेचना होगा। केवल यह एक चीज मन में रखें कि ग्राहक आपके फैसले पर अपनी मेहनत के पैसे निवेश करने के लिए आप पर भरोसा करता

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

है। सही AMC और योजनाओं का चयन करने के आपके फैसले को व्यक्तिगत संबंध की वजह से खराब नहीं होने देना चाहिए। जरूरत होने पर 'नहीं' कहना सीखें। निजी संबंधों की वजह से ५-१०% का एक छोटा विनियोजन स्वीकार्य हो सकता है लेकिन उससे अधिक नहीं। याद रखें आपको उच्चतम व्यावसायिकता दिखानी चाहिए और आपकी प्रथम वफादारी अपने ग्राहक के प्रति होनी चाहिए।

### कितनी धनराशि बचें

एक समय पर आपको ४-५ फंड हाउस पर ही ध्यान केंद्रित करना चाहिए। समय-समय पर प्रदर्शन व अन्य गतिशीलता बदल जाएँगे और इससे आपको कुछ AMC को छोड़ने और दूसरों को जोड़ने पर विचार करने की आवश्यकता हो सकती है। हालाँकि, हमेशा आपको प्रतीक्षा सूची में १-२ AMC रखने चाहिए।

### कितने योजनाएं बचें

आपको लार्ज कैप फंड, डाइवर्सिफाइड फंड, मिड कैप फंड, थीमैटिक फंड, बैलेंस्ड फंड, लिक्विड फंड एमआईपी और अन्य डेट फंड की विभिन्न श्रेणियों में से २-३ योजनाओं की संक्षिप्त सूची बनानी चाहिए। आपका ध्यान केंद्रित करने के लिए १५-२० योजनाएँ पर्याप्त होनी चाहिए।

आपको सब AMC पर काम करने की और अधिमान्य सूची के अंतर्गत सैकड़ों योजनाओं की जरूरत नहीं है। जितना अधिक AMC और योजनाओं पर आप काम करते हैं, वे उतने ही जटिल होते जाएँगे।

### **नए फंड ऑफर / क्लोज़ एंडेड फंड**

आपको नए फंड ऑफर और क्लोज़ एंडेड फंड बेचने चाहिए कि नहीं उसके बारे में बाजार में मिश्रित अभिमत है। कुछ सुझाव देते हैं कि मौजूदा फंड को नए फंड के ऊपर प्राथमिकता दी जानी चाहिए। दूसरे महसूस करते हैं कि नई योजनाओं के लिए हमेशा गुंजाइश है जिसमें नये विचार हो और नया मौका मिले। नीचे मैंने इसके पक्ष में और इसके खिलाफ बहस का एक लघु सारांश दिया है।

### **एनएफओ और क्लोज़ एंडेड फंड के पक्ष में दलील**

- सभी अच्छी मौजूदा योजनाएँ एक समय पर नई फंड ऑफर थी।
- नई योजनाओं द्वारा नए अवसर का बेहतर लाभ उठाया जा सकता है।
- क्लोज़ एंडेड फंड निधि प्रबंधकों को अधिक लचीलापन प्रदान करता है क्योंकि रिडेम्प्शन नियंत्रित है।

### **एनएफओ और क्लोज़ एंडेड फंड के खिलाफ दलील**

- ऐसी योजनाओं का कोई ट्रैक रिकॉर्ड नहीं है।
- आम तौर पर, ऐसी योजनाओं का निर्माण खर्च अधिक है।
- क्लोज़ एंडेड फंड में बाहर निकलने की अनुमति नहीं दी जाती है इसलिए इसमें निवेशक मुनाफा लेने का अवसर खो सकते हैं।

### **आपको क्या करना चाहिए**

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

आपको खुले दिमाग के साथ प्रत्येक योजना का विश्लेषण करना चाहिए। बस पूर्व धारणाओं के आधार पर किसी भी फंड को स्वीकार या अस्वीकार नहीं करना चाहिए। अच्छे ट्रैक रिकॉर्डवाली मौजूदा योजनाओं को हमेशा उसके जैसे ही निवेश का उद्देश्य रखनेवाले नए फंड के ऊपर प्राथमिकता दी जानी चाहिए। संदेह को देखते हुए, नए फंड को अनदेखा करें। अगर आपको कोई भी नया फंड मजबूत लगता है, तो आप उसे बढ़ावा दे सकते हैं। फिर भी, आपको ऐसे फंड में आपके ग्राहक के कुल निवेश के १०-१५ % तक ही निवेश कराना चाहिए।

### डिविडेन्ड या ग्रोथ का विकल्प

डिविडेन्ड विकल्प के तहत, समय-समय पर डिविडेन्ड योजना की घोषणा हो सकती है जो या तो ग्राहक को या मौजूदा एनएवी स्कीम में फिर से निवेश करने के लिए अदा की जा सकती है। याद रखें कि डिविडेन्ड की घोषणा के बाद, एनएवी घोषित डिविडेन्ड के बराबर गिर जाता है। ग्रोथ विकल्प के तहत, कोई डिविडेन्ड घोषित नहीं किया जाता है और प्रति प्रदर्शन एनएवी बदलता रहता है।

### डिविडेन्ड विकल्प के लाभ

- डिविडेन्ड भुगतान विकल्प से नियत समय के अंतर पर मुनाफे की वसूली हो सकती है।
- डिविडेन्ड योजनाओं के साथ कुछ कर लाभ जुड़े हो सकते हैं।
- अगर अपने निवेश का कुछ हिस्सा वापस आता रहता है तो ग्राहकों का एक अंश सहज महसूस करता है। यह एक मनोवैज्ञानिक बात है।



### ग्रोथ विकल्प के लाभ

- चूँकि इस योजना में लाभ स्वचालित रूप से फिर से निवेश हो जाते हैं इससे कम्पाउन्डिंग रिटर्न मिलता है।
- चूँकि इसमें ग्राहक के लिए कोई भुगतान नहीं है, समय के साथ उनकी बचत बढ़ती है।
- IFAs के लिए, इसमें AUM का कोई नुकसान नहीं होता है।

ग्राहक की जरूरत और सहूलियत पर निर्भर करके आप डिविडेन्ड या ग्रोथ विकल्प का चयन कर सकते हैं।

### योजना के रेटिंग्स(अनुपात)

निवेशकों को मदद करने के लिए और वितरक उनके लिए सही योजनाओं की पहचान कर सके, उसके लिए विभिन्न बाहरी एजेंसियाँ म्यूचुअल फंड योजनाओं के अनुपात देती हैं। वैल्यू रिसर्च और मनी कंट्रोल इसके दो प्रमुख बिंदु हैं।

### रेटिंग्स के लाभ

- एक योजनाने कैसा ऐतिहासिक प्रदर्शन किया है उसका विहंगम दृश्य रेटिंग आपको देती है।
- यह आपको आगे के विश्लेषण के लिए, विशेष श्रेणी के तहत, योजनाओं की छंटनी करने में मदद कर सकती है।
- निरंतर उच्च रेटिंग लगातार प्रदर्शन और योजना की सुदृढ़ता का संकेत देती है।

## रेटिंग के प्रतिबंध

- आम तौर पर रेटिंग ऐतिहासिक प्रदर्शन पर आधारित रहते हैं जबकि आपको योजनाओं के सुझाव के लिए भविष्य के आधार की जरूरत है।
- रेटिंग बदलते रहते हैं जिससे ग्राहकों के सामने, रेटिंग के आधार पर किए आपके पिछले फैसले संदिग्ध बन सकते हैं।
- आम तौर पर, हाल का उच्च प्रदर्शन उच्च रेटिंग में बदल सकता है, लेकिन भविष्य में एक ही प्रदर्शन दोहराया नहीं जा सकता है।
- अगर आप छोटे से मध्यम अवधि के आधार पर एक सुनियोजित निर्णय लेना चाहते हैं तो लंबी अवधि के debt फंड जोकि ब्याज दरों के प्रति अत्यंत संवेदनशील हैं, उसमें, पिछले रेटिंग्स काम नहीं करते।
- रेटिंग सिर्फ सांकेतिक उद्देश्य के लिए हैं। रेटिंग के आधार पर प्रदर्शन की कोई गारंटी नहीं है।

## आपको क्या करना चाहिए

योजनाओं के चयन में अपने स्वयं के ज्ञान को लागू करें। आप रेटिंग्स को एक संदर्भ बिंदु के रूप में ले न कि बिक्री उपकरण के रूप में। याद रखें, आप भविष्य के आधार पर सुझाव देते हैं जबकि ज्यादातर रेटिंग्स पिछले प्रदर्शन के आधार को देखते हुए निश्चित होते हैं।

## ११. जोखिम पर नियंत्रण, एसेट विनियोजन का पालन करें

यदि आप अधिक रिटर्न चाहते हैं तो आपको अधिक जोखिम लेना होगा।

अगर आप अधिक जोखिम लेते हैं, तो हो सकता है रिटर्न ज्यादा न भी मिले।

यह निवेश की दुनिया के सर्वश्रेष्ठ सिद्धांतों में से एक है। अगर आप यह समझ जाते हैं और तदनुसार काम करते हैं, तो आप अच्छा कर पाएँगे।

हालाँकि आपको अपने ग्राहकों को अच्छा रिटर्न देने की कोशिश करनी चाहिए, लेकिन आपको अनावश्यक अधिक जोखिम भी नहीं लेना चाहिए। आम तौर पर ग्राहक जोखिम के विरुद्ध होते हैं। जब उन्हें अच्छा रिटर्न मिलता है तब वे तटस्थ रहते हैं, परंतु जब उन्हें नकारात्मक रिटर्न मिलता है, तो वे पसंद नहीं करते हैं।

कुछ IFAs केवल इक्विटी आधारित फंड्स को बेचने में ज्यादा दिलचस्पी दिखाते हैं। वे सोचते हैं कि ऐसा करने से वे ग्राहकों को ज्यादा रिटर्न्स दिला सकते हैं और उनका अपना AUM भी तेजी से बढ़ेगा। जब सब कुछ ठीक होता है, तब यह काम करता है लेकिन बाजार में मंदी के दौरान यह उल्टा नुकसानदायक हो जाता है। वे ग्राहकों से संबंध खो देते हैं, बाजार के मूल्यांकन के नीचे जाने से AUM नीचे चला जाता है और व्यापार बुरी हालत में आ जाता है।

आपके AUM में डेट और इक्विटी का सही मिश्रण होना चाहिए। इससे ग्राहकों को अधिकतम सुरक्षा मिलती है और यह बुरे समय में आपके व्यवसाय का भी बचाव करता है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

स्कीम का चुनाव काफी हद तक ग्राहकों की विशिष्ट आवश्यकताएँ, समय सीमा और जोखिम लेने की क्षमता पर निर्भर करता है। हालांकि, प्रारंभिक वर्षों में सामान्य तौर पर आप इस पर विचार कर सकते हैं;

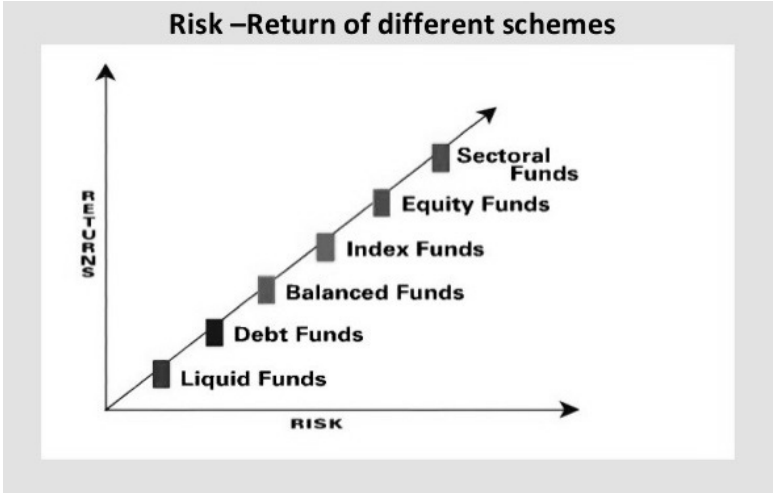
इक्विटी आधारित फंड्स के तहत, आपके पोर्टफोलियो का एक बड़ा हिस्सा डाइवर्सिफाइड इक्विटी फंड्स के लिए नियत करना चाहिए (लार्ज कैप या मल्टीकैप)। इसका कुछ हिस्सा मिड कैप में हो सकता है और एक छोटा सा हिस्सा स्माल कैप्स या थिमेटिक फंड्स के लिए नियत किया जा सकता है। एक बार अभ्यास के साथ अनुभवी विशेषज्ञ बन जाने के बाद, आप थोड़ा और अधिक गतिशील एसेट विनियोजन का प्रबंध कर सकते हैं।

इसी तरह, डेट आधारित फंड्स के तहत, पोर्टफोलियो का अधिकतम भाग कम अवधि के डेट फंड जैसे लिक्विड फंड्स, लघु अवधि के फंड्स और अक्रूअल फंड्स के लिए नियत किया जाना चाहिए। उसके बाद आप डायनमिक बॉन्ड फंड्स में नियत कर सकते हैं (जो फंड मैनेजर को अपनी अकलमंदी के आधार पर फंड की अवधि को बदलने की अनुमति देता है)। कुछ हिस्सा लंबी अवधि के डेट फंड्स जैसे कि इन्कम और गिल्ट फंड में निवेश किया जा सकता है जोकि ब्याज दर की गतिविधि के प्रति काफी संवेदनशील हैं और इसका एक छोटा सा प्रतिशत सुनियोजित आधार पर विभाजित करना चाहिए।

नोंध - अक्रूअल फंड्स वे परियोजनाएँ हैं जो ग्राहकों को इन्कम फंड्स की तुलना में कम अस्थिरता के साथ लगातार और नियमित रूप से रिटर्न्स प्रदान करती हैं।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

म्यूचुअल फंड परियोजना की विभिन्न श्रेणियों के रिस्क रिटर्न



Scheme	Time Horizon	Risk	Liquidity	Return Possibility
Liquid Funds	> 1 day to 12 months	Low	High	Low
Fixed Maturity Plans	3 months and longer	Low	Low - listed at the exchange	Low to Medium
Short Term Funds	12 to 24 months	Low to Medium	Medium to High	Low to Medium
Income Funds	> 3 Years	Medium	Medium to High	Medium
Balanced (Debt Oriented)	> 3 Years	Medium to High	Medium to High	Medium
Equity Oriented Funds	> 3 years	High	Medium to High	High

क्लोज़ एंडेड फंड्स और FMPs के सिवाय अधिकतम म्यूचुअल फंड्स की परियोजना में एक से तीन कार्य दिवस में पैसा प्राप्त किया जा सकता है। हालाँकि एग्जिट लोड लागू हो सकता है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

### म्यूचुअल फंड का कलर कोडिंग

अब सभी म्यूचुअल फंड परियोजना में रंग का निशान होता है जिससे एक निवेशक को तुरंत किसी विशेष म्यूचुअल फंड परियोजना से जुड़े जोखिम का पता चल जाता है। म्यूचुअल फंड परियोजना में जोखिम दर्शाने वाले विभिन्न रंग इस प्रकार हैं –

Colour	Risk to Principal amount	Suggestive Scheme
Blue	Principal at low risk	Govt. Securities, Money Market Funds
Yellow	Principal at medium risk	Income Funds, Monthly Income Scheme, Balanced Funds
Brown	Principal at high risk	Equity Funds

### परिसंपत्ति विनियोजन

२०००-२००१ में, इक्विटी बाजार में ६०% से भी अधिक गिरावट हुई। फिर, वर्ष २००८-०९ में बाजारों में फिर से ६०% से अधिक की गिरावट से २०००० के ऊपर के उच्च स्तर से सेंसेक्स ८००० के निचले तल पर आ गया। वर्ष २०१३ में ब्याज दरों में अचानक वृद्धि हो जाने की वजह से कई लंबी अवधि के डेट फंड्स बाजार मूल्य के ५-१० % नीचे तक चले गये। बाजार अस्थिर थे और रहेंगे। एकमात्र समाधान परिसंपत्ति के विनियोजन का पालन करना और किसी भी परिसंपत्ति की श्रेणी में निरंकुश न होना है।

प्रत्येक ग्राहक की स्थिति दूसरे से अलग होगी। इस लिए किसी विशेष योजना के सुझाव से पहले व्यक्ति विवेक लागू किया जाना चाहिए। हालाँकि, आप एक सामान्य नियम के रूप में निम्न तालिका का उपयोग कर सकते हैं।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

Client's Age	90 - Age	% of Assets in	% of Assets in
		Equity Schemes	Debt Schemes
25	65	65%	35%
30	60	60%	40%
35	55	55%	45%
40	50	50%	50%
45	45	45%	55%
50	40	40%	60%
55	35	35%	65%
60	30	30%	60%

ग्राहकों की आवश्यकताओं को समझना और उन्हें उनके अपने जोखिम-प्रतिफल के अनुरूप उत्पाद प्रदान करना सही रास्ता है। समय के साथ आपमें अपने ग्राहक के लिए बेहतर निवेश के निर्णय लेने और अधिक उपयुक्त उत्पाद के सुझाव की समझदारी व बुद्धिमानी आ जाएगी। उस समय तक, आपको कम जोखिम लेने पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए

ग्राहक आम तौर पर अधिक रिटर्न चाहते हैं, लेकिन वे अपनी पूंजी की सुरक्षा की भी चिंता करते हैं। यदि ग्राहक को अक्वल से साधारण रिटर्न मिलता है तो वो अपना निवेश जारी रखते हैं परंतु यदि उन्हें हानि होती है तो वे निवेश से बाहर निकलना ही बेहतर समझते हैं ।

आम तौर पर ग्राहक अधिक रिटर्न की मांग करते हैं लेकिन वे अपनी पूंजी की सुरक्षा के बारे में ज़्यादा चिंतित होते हैं। अगर ग्राहकों को उचित से लेकर औसत दर्जे का रिटर्न मिलता है, तो वे आम तौर पर अपना निवेश जारी रखते हैं, लेकिन अगर उन्हें नकारात्मक रिटर्न मिलता है तो वे निवेश से बाहर निकल जाना और रिश्ता तोड़ना बेहतर समझते हैं।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

कुछ सुनहरे नियम यहाँ दर्शाए गये हैं

- अपने मन की साहसी भावना पर उत्पाद की बिक्री न करें।
- अगर आप संदिग्ध हैं, तो ग्राहक को लिए कम जोखिमवाले उत्पाद का सुझाव दें।



## १२. ग्राहक की जरूरत के हिसाब से म्यूचुअल फंड परियोजना का मानचित्र बनाना

विभिन्न योजनाएँ ग्राहकों के अलग-अलग उद्देश्य और जरूरतों को पूरा करती हैं। यह महत्वपूर्ण है कि जो ग्राहक के उद्देश्य की पूर्ति कर सकता है ऐसे सही उत्पाद का ढाँचा बनाया जाए। निम्न परिदृश्यों से आपको समझ मिलेगी कि ग्राहकों की विशिष्ट जरूरतों की पूर्ति के लिए उन्हें किस योजना के बारे में सुझाव देना चाहिए।

नोंध: : असली दुनिया में, प्रत्येक ग्राहक अलग होगा और उनकी स्थिति भी अलग हो सकती है। निम्न उदाहरण सिर्फ उद्देश्य के लिए ही हैं। ग्राहक को किसी भी उत्पाद की बिक्री करने/सलाह देने से पहले समय-समय पर आपको नियमों का पालन करना चाहिए।

परिदृश्य - श्री शर्मा पिछले महीने सेवानिवृत्त हुए और सेवानिवृत्ति लाभ के रूप में उन्हें ५० लाख रुपये मिले। इसमें से उन्होंने तत्काल पेंशन योजना में ३० लाख और कर मुक्त बांड में १० लाख का निवेश किया। वे ५ से १० साल के लिए, बाकी के १० लाख रुपये जो उन्हें तरलता प्रदान कर सकते हैं, ऐसे कम से मध्यम जोखिम उत्पाद में निवेश करना चाहते हैं।

समाधान - आप उन्हें मंथली इन्कम प्लान (MIP) पेश कर सकते हैं। इन योजनाओं में १५-२५% का इक्विटी घटक है जो संपत्ति के अधिमूल्यन की सम्भावना प्रदान करता है। चूँकि श्री शर्मा सेवानिवृत्त हैं, इसलिए उच्च जोखिम वाले उत्पादों से परहेज किया जाना चाहिए।

परिदृश्य - श्री सिन्हा हर महीने १ लाख कमाते हैं और पहली बार म्यूचुअल फंड योजनाओं में निवेश करने के लिए विचार कर रहे हैं। वे ३-५ साल के लिए ३ लाख रुपये का निवेश करना चाहते हैं।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**समाधान** - आप उन्हें बैलेंस्ड फंड्स का सुझाव दे सकते हैं। चूँकि उनकी समय सीमा ३ साल से ऊपर है, वह इक्विटी फंड के लिये उपयुक्त हो सकते हैं, लेकिन क्योंकि वे पहली बार के निवेशक हैं, वे उच्च अस्थिरता के साथ असहज हो सकते हैं। जैसे ही वे म्यूचुअल फंड निवेश में कुछ अनुभव प्राप्त करें, आप उनके सामने इक्विटी फंड का प्रस्ताव रख सकते हैं।

**परिदृश्य** - ५० साल की सुश्री ठाकुर एक विधवा हैं। वे अपने पति की बीमा पॉलिसी से मिली रकम से ४० लाख निवेश करना चाहती हैं। उन्हें पेंशन मिलती है जो उनके मौजूदा खर्च की देखभाल करने के लिए पर्याप्त है। वे जोखिम के विरुद्ध में हैं और उन्हें निवेश के बारे में ज्यादा पता नहीं है।

**समाधान** - आप उनके लिए MIP, इन्कम फंड और शॉर्ट टर्म फंड्स पर विचार कर सकते हैं। हालाँकि उनके पास समय की सीमा हो सकती है, पर वे खतरे के विरुद्ध हैं और उनका ज्ञान सीमित है, इसलिए उन्हें इक्विटी योजनाओं का सुझाव नहीं देना चाहिए।

**परिदृश्य** - २४ साल का अभिजीत एक आईटी कंपनी के लिए काम करता है। उसका मासिक वेतन ६५,०००/- है। उसके वेतन में से अधिकांश भाग खर्च और कार के 'EMI' में चला जाता है। उसने अपनी दीर्घकालीन बचत के लिए हर महीने ५,०००/- का निवेश करने के लिए आपसे संपर्क किया है।

**समाधान** - उसे डायवर्सिफाइड इक्विटी फंड में SIP करने का सुझाव दिया जा सकता है। एक बार आनेवाले महीनों में उनकी बचत में वृद्धि हो, फिर आप उनके निवेश पोर्टफोलियो को अन्य योजनाओं की तरफ ले जा सकते हैं।

**परिदृश्य** - पीयूष एक नवोदित कलाकार है। उसकी आमदनी में उतार-चढ़ाव आते रहते हैं। वह ४-५ साल के बाद अपने घर के लिए तत्काल अदायगी के लिए बचत करना चाहता है। जब जब उसकी बचत हो तब तब वह निवेश करना चाहता है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**समाधान** - उसे कम अवधि के डेट फंड, इन्कम फंड या MIP का प्रस्ताव दिया जा सकता है। इक्विटी आधारित कोई भी योजनाएँ उसे पेश नहीं की जानी चाहिए।

**परिदृश्य** - श्री पवन हंसमुखी ५७ साल के हैं। उनकी सेवानिवृत्ति को तीन साल है। उन्हें जीवनभर के लिए पेंशन मिल जाएगा, लेकिन वह मानते हैं कि उनके खर्च का प्रबंध करने के लिए वह पर्याप्त नहीं होगा। वे आज इस तरह से १० लाख का निवेश करना चाहते हैं जिससे तीन साल के बाद हर महीने इस फंड में से आय/वृद्धि वापस लेना शुरू कर सके।

**समाधान** - इनके लिए व्यवस्थित वापसी की योजना (SWP) सबसे उपयुक्त हो सकती है। इनका प्रारंभिक निवेश शॉर्ट टर्म फंड, इन्कम फंड या MIP में किया जा सकता है। यहाँ से, एक निश्चित राशि को SWP के जरिये निकाला जा सकता है।

**परिदृश्य** - श्री पांडेय के पास ३ लाख की बचत है जिन्हें वे ६ महीने के लिए निवेश करना चाहते हैं। उन्हें सुरक्षित निवेश और कभी भी तरलता की तलाश है।

**समाधान** - उन्हें केवल लिक्विड फंड्स का सुझाव दिया जाना चाहिए। यह तत्काल तरलता देते हैं; विनिवेश करना मुश्किल नहीं है और उच्च स्तर के पूंजी संरक्षण की सम्भावना भी है।

**परिदृश्य** - मिस्टर देवराह एक HNI निवेशक हैं। वे हर साल ५ लाख कर भुगतान करते हैं। वह एक रुढ़िवादी निवेशक हैं और नियतकालिक निक्षेप पसंद करते हैं। वे आगे चलकर फिक्स्ड डेपॉजिट में १० लाख रुपए का निवेश करने की योजना बना रहे हैं। वह आपसे विकल्प के लिए पूछते हैं।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**समाधान** - उनको लघु अवधि के फंड, गतिशील डेट फंड या इन्कम प्लान की पेशकश की जा सकती है। इन फंड्स में उनका रिटर्न बैंक फिक्स्ड डिपॉजिट के आस पास होने की सम्भावना है और साथ में कर लाभ भी मिल सकता है। चूँकि वे एक रूढ़िवादी निवेशक हैं और बैंक की फिक्स्ड डिपॉजिट के विकल्प की तलाश में हैं, उन्हें कोई इक्विटी योजना का प्रस्ताव नहीं देना चाहिए।

**परिदृश्य** - श्री तालुकदार सुरक्षा और आपातकालीन जरूरतों के लिए बैंक के बचत खाते में ५ लाख रखते हैं। उन्हें किस उत्पाद की पेशकश की जा सकती है?

**समाधान** - उन्हें लिक्विड फंड की पेशकश की जा सकती है जो उचित सुरक्षा और बैंक के बचत खाते की तुलना में अधिक रिटर्न देते हैं।

**परिदृश्य** - श्रीमती डे की ८ लाख की फिक्स्ड डिपॉजिट अगले सप्ताह परिपक्व हो जाएगी। वे उन्हें दुबारा शुरू करने के लिए योजना बना रही हैं लेकिन मौजूदा ब्याज दरों के साथ वे खुश नहीं हैं। इन्हें ५ साल के लिए इन फंड्स की जरूरत नहीं है। इनके लिए उपयुक्त उत्पाद कौनसा है?

**समाधान** - मासिक आय योजना (MIP) इनके अनुरूप हो सकती है। ५ साल के बाद, यह बैंक की फिक्स्ड डिपॉजिट से बेहतर परिणाम और लंबी अवधि के पूंजीगत लाभ दे सकती है, और MIP में एक हिस्से के इक्विटी विनियोजन के कारण पूंजी में कुछ अतिरिक्त बढ़ोतरी की संभावना भी हो सकती है।

**परिदृश्य** - श्री मूर्ति ३३ साल के हैं। उनकी इच्छा अपनी बेटी की उच्च शिक्षा के लिए हर महीने १०,०००/- रुपये का निवेश करने की है। उनके पास ५ लाख की बचत भी है जिन्हें वह उसी उद्देश्य के लिए निवेश करना चाहते हैं।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**समाधान** - इन्हें इक्विटी योजना में SIP का सुझाव दिया जा सकता है। ५ लाख के एकबारगी निवेश के लिए, उनके जोखिम को कम करने के लिए, उन्हें बैलेंस्ड फंड्स या परिसंपत्ति विनियोजन धनराशि की योजना पेश की जा सकती है।

### १३. SIP एक विजय दिलानेवाली योजना है

SIP (सिस्टेमैटिक इन्वेस्टमेंट प्लान) एक शक्तिशाली प्रक्रिया है जिसके द्वारा आप बड़े AUM का निर्माण कर सकते हैं और आपके ग्राहकों को म्यूचुअल फंड योजनाओं में उचित बचत और रिटर्न कमा कर दे सकते हैं। हालाँकि यह इक्विटी आधारित योजनाओं में सबसे अच्छा काम करता है, आप डेट फंडों में भी SIP कर सकते हैं।

SIP के माध्यम द्वारा, पोस्ट- डेटेड चेक की मदद से या तो अपने बैंक अकाउंट्स को डेबिट करने के स्थायी अनुदेश द्वारा, निवेशक म्यूचुअल फंड स्कीम में हर महीने एक विशेष तिथि पर निवेश कर सकते हैं। हर महीने निवेश करके, निवेशक नियमित रूप से यूनिट खरीदते हैं जो उन्हें अस्थिर बाजार की स्थितियों में उनकी लागत को औसत रखने में मदद करता है। चूँकि हर महीने एक निश्चित राशि का निवेश होता है, समय जाते यह बचत की आदत भी पैदा करता है।

SIP लंबी अवधि में अद्भुत काम करता है क्योंकि यह 'rupee cost averaging' के सिद्धांत पर काम करता है, जिसका अर्थ है खरीदे गये यूनिट्स की औसत कीमत बाजार मूल्य की तुलना में हमेशा होती है।

औसत और 'rupee cost averaging' के बीच असमानता है।

#### औसत क्या है?

मान लीजिए आप हर महीने १० किलो सेब खरीदते हैं।

जनवरी में सेब की कीमत - २० रुपये प्रति किलो। आपका खर्च - २०० रुपये

### “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

फरवरी में सेब की कीमत - ४० रुपये प्रति किलो । आपका खर्च- ४०० रुपये  
खरीदे गये किलो की संख्या - २०  
कुल खर्च - ६०० रुपये  
आपका औसत खर्च = ३०

#### 'Rupee cost averaging ' क्या है?

मान लीजिए प्रति माह सेब पर खर्च करने के लिए आपका बजट २०० रुपए है,  
कीमत क्या है उससे कोई फर्क नहीं पड़ता।

जनवरी में सेब की कीमत - २० रुपये प्रति किलो। आप १० किलो खरीदते हैं।  
फरवरी में सेब की कीमत - ४० रुपये प्रति किलो। आप ५ किलो खरीदते हैं।  
खरीदे गये किलो की संख्या - १५

कुल खर्च - ४०० रुपये  
आपका औसत खर्च = २६.६६

आप अंतर देख सकते हैं। ऊपर के उदाहरण में ज़्यादा कुछ किए बिना, सिर्फ 'rupee cost averaging' के दृष्टिकोण का पालन करके ३० रुपये से आप अपनी औसत लागत को २६.६६ रुपये तक नीचे ला सकते हैं। जब आप म्यूचुअल फंड यूनिट खरीदते हैं तब यही बात होती है। चूँकि आपके निवेश की राशि तय है, आप स्वतः जब कीमत कम हो तब अधिक और जब कीमत अधिक है तब कम यूनिट्स खरीदते हैं। यह स्वचालित रूप से इस अवधि के दौरान औसत बाजार मूल्य की तुलना में आपका औसत लागत नीचे लाता है। जब निवेशक एक साथ महीनों और वर्षों के लिए ऐसा करते हैं, तब यह काफी हद तक औसत लागत कम कर सकते हैं। जब यूनिट की कीमत बढ़ती है, तो निवेशकों को उच्च यूनिट की कीमत और कम लागत औसत का दोहरा लाभ मिलता है।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

Chart showing reduction in cost by Rupee Cost Averaging								
Month	Amount of SIP	Price	Units Bought	Total Units	Total cost of units	Average price	Avg. cost of units	Diff. In cost by SIP
Jan	5000	10	500.00	500.00	5000	10.00	10.00	0
Feb	5000	12	416.67	916.67	10000	11.00	10.91	-0.09
Mar	5000	13	384.62	1301.28	15000	11.67	11.53	-0.14
Apr	5000	11	454.55	1755.83	20000	11.50	11.39	-0.11
May	5000	10	500.00	2255.83	25000	11.20	11.08	-0.12
Jun	5000	12	416.67	2672.49	30000	11.33	11.23	-0.11
Jul	5000	14	357.14	3029.64	35000	11.71	11.55	-0.16
Aug	5000	15	333.33	3362.97	40000	12.13	11.89	-0.23
Sep	5000	13	384.62	3747.59	45000	12.22	12.01	-0.21
Oct	5000	14	357.14	4104.73	50000	12.40	12.18	-0.22
Nov	5000	12	416.67	4521.40	55000	12.36	12.16	-0.20
Dec	5000	13	384.62	4906.01	60000	12.42	12.23	-0.19

**SIP का प्रदर्शन**

SIP ने भूतकाल में बहुत अच्छा रिटर्न दिया है। निम्नलिखित चार्ट आपको SIP के जरिए चुनिंदा योजनाओं का वास्तविक प्रदर्शन देता है।



“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

<b>Mutual Fund Scheme Performance (SIP)</b>			
<b>Scheme Name</b>	<b>Type</b>	<b>Return as on 30th Nov-2014 ( Annualized Retun)</b>	
		<b>5 Years</b>	<b>10 Years</b>
Scheme A	Equity	14.85%	15.51%
Scheme B	Equity	18.68%	16.88%
Scheme C	Equity	19.80%	19.32%
Scheme D	Equity	17.60%	18.21%

**नोंध:** : म्यूचुअल फंड में निवेश बाजार जोखिम के अधीन है। रिटर्न की गारंटी नहीं कर सकते हैं। ऊपर का चार्ट सिर्फ उद्देश्य के लिए ही है।

**SIP बेचना**

SIP बेचना आसान है क्योंकि ग्राहकों को उनके बैंक से मासिक आधार पर की जा रही थोड़ी मात्रा की डेबिट से परेशानी नहीं होती है।

**SIP में कमीशन**

ग्राहकों के लिए SIP फायदेमंद है, इतना ही नहीं, इसमें वितरकों के लिए बड़ा कमीशन कमाने की भी जबरदस्त क्षमता है। नीचे दिए गए चार्ट को देखें

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

SIP - नियोजन चार्ट (@ १२% pa.)

Monthly SIP Amount (Rs.)	Tenure (Years)	Total investment (Rs. Lacs)	Expected return pa.	Expected future Value (Rs. Lacs)	No. of times of investment
5000	5	3.00	12%	4.12	1.37
5000	10	6.00	12%	11.62	1.94
5000	15	9.00	12%	25.23	2.80
5000	20	12.00	12%	49.96	4.16
5000	25	15.00	12%	94.88	6.33
5000	30	18.00	12%	176.50	9.81
5000	35	21.00	12%	324.76	15.46

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**SIP - नियोजन चार्ट (@ १२% pa.)**

Monthly SIP Amount (Rs.)	Tenure (Years)	Total investment (Rs. Lacs)	Expected return pa.	Expected future Value (Rs. Lacs)	No. of times of investment
5000	5	3.00	15%	4.48	1.49
5000	10	6.00	15%	13.93	2.32
5000	15	9.00	15%	33.84	3.76
5000	20	12.00	15%	75.80	6.32
5000	25	15.00	15%	164.20	10.95
5000	30	18.00	15%	350.49	19.47
5000	35	21.00	15%	743.03	35.38

**नोंध:** : म्यूचुअल फंड में निवेश बाजार जोखिम के अधीन है। रिटर्न की गारंटी नहीं कर सकते हैं। ऊपर का चार्ट सिर्फ उद्देश्य के लिए ही है।

**SIP बेचना**

SIP बेचना आसान है क्योंकि ग्राहकों को उनके बैंक से मासिक आधार पर की जा रही थोड़ी मात्रा की डेबिट से परेशानी नहीं होती है।

**SIP में कमीशन**

ग्राहकों के लिए SIP फायदेमंद है, इतना ही नहीं, इसमें वितरकों के लिए बड़ा कमीशन कमाने की भी जबरदस्त क्षमता है। नीचे दिए गए चार्ट को देखें : -

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

२,०००/ के एक SIP की बिक्री से आय की क्षमता का चार्ट

Single SIP Amount Rs.2,000/- for 10 Years				Trail -	0.50%
Year	Opening	Additions	Appreciation	Closing	Trail
	Balance	by SIP	12.00%	Balance	Comm.
1		24,000	1,560	25,560	64
2	25,560	24,000	4,627	54,187	207
3	54,187	24,000	8,062	86,250	367
4	86,250	24,000	11,910	1,22,160	547
5	1,22,160	24,000	16,219	1,62,379	748
6	1,62,379	24,000	21,045	2,07,424	973
7	2,07,424	24,000	26,451	2,57,875	1,225
8	2,57,875	24,000	32,505	3,14,380	1,508
9	3,14,380	24,000	39,286	3,77,666	1,824
10	3,77,666	24,000	46,880	4,48,546	2,179
				<b>Total</b>	<b>9,643</b>

५,००० / के एक SIP की बिक्री से आय की क्षमता का चार्ट

Single SIP Amount Rs.5,000/- for 10 Years				Trail -	0.50%
Year	Opening	Additions	Appreciation	Closing	Trail
	Balance	by SIP	12.00%	Balance	Comm.
1		60,000	3,900	63,900	160
2	63,900	60,000	11,568	1,35,468	518
3	1,35,468	60,000	20,156	2,15,624	918
4	2,15,624	60,000	29,775	3,05,399	1,367
5	3,05,399	60,000	40,548	4,05,947	1,870
6	4,05,947	60,000	52,614	5,18,561	2,433
7	5,18,561	60,000	66,127	6,44,688	3,064
8	6,44,688	60,000	81,263	7,85,950	3,770
9	7,85,950	60,000	98,214	9,44,164	4,561
10	9,44,164	60,000	1,17,200	11,21,364	5,447
				<b>Total</b>	<b>24,108</b>

**“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”**

**मान्यताएँ**

-ऊपर अपफ्रंट कमीशन की गणना नहीं की गई है। इससे प्रतिफल में वृद्धि होगी।  
 - वृद्धि दर १२% प्रति साल लिया गया है। ट्रेल @ ०.५०% लिया गया है। गणना लगभग सही अनुमान है।

५,००० के SIP में १० साल से ज़्यादा की अवधि में २४,००० से अधिक कमीशन देने की क्षमता है। इस लिए यह न देखें कि आप SIP की बिक्री के पहले महीने या पहले साल में कितना कमाते हैं। ५-१० वर्ष के बारे में सोचें।

**हर महीने SIP बेचना**

ऊपर दिखाया गया चित्रण १० साल से अधिक की अवधि में केवल एक ही SIP के आधार पर किया गया था। स्वाभाविक रूप से, आप और अधिक बेचेंगे। निम्नलिखित चार्ट अगर आप हर महीने १०,००० रुपये या २५,००० रुपये का SIP बेचते हैं तो कितना कमीशन प्राप्त कर सकते हैं उस बारे में विचार देता है।

१०,०००/ के एक SIP की बिक्री से आय की क्षमता का चार्ट

Year	Opening Balance	Additions by SIP	Appreciation 12.00%	Closing Balance	Trail Comm.	SIP Book
1	0	7,80,000	36,400	8,16,400	2,041	1,20,000
2	8,16,400	22,20,000	1,75,548	32,11,948	14,019	2,40,000
3	32,11,948	36,60,000	5,40,593	74,12,541	35,022	3,60,000
4	74,12,541	51,00,000	11,22,244	1,36,34,785	66,133	4,80,000
5	1,36,34,785	65,40,000	19,46,493	2,21,21,278	1,08,565	6,00,000
6	2,21,21,278	79,80,000	30,42,452	3,31,43,731	1,63,678	7,20,000
7	3,31,43,731	94,20,000	44,42,726	4,70,06,457	2,32,991	8,40,000
8	4,70,06,457	108,60,000	61,83,833	6,40,50,290	3,18,210	9,60,000
9	6,40,50,290	123,00,000	83,06,673	8,46,56,962	4,21,244	10,80,000
10	8,46,56,962	137,40,000	1,08,57,053	10,92,54,016	5,44,229	12,00,000
				<b>Total</b>	<b>19,06,132</b>	

**“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”**

नोंध: : ट्रेल @०.५०% लिया गया है।

अनुशासन की शक्ति से न केवल निवेशक बल्कि आपको भी फायदा होता है। प्रति माह १०,०००/- के SIP बेचने का एक साधारण लक्ष्य १० साल में १० करोड़ रुपये से अधिक के AUM का निर्माण कर सकता है और १०वें वर्ष से आप हर महीने ४५,००० के आसपास कमा सकते हैं। इसके अलावा, १० साल की अवधि के दौरान कुल आय १९ लाख रुपये से भी अधिक हो सकती है। अगर आप अग्रिम कमीशन जोड़ते हैं, तो यह और आगे बढ़ सकता है।

२५,०००/ के एक SIP की बिक्री से आय की क्षमता का चार्ट

Year	Opening Balance	Additions by SIP	Appreciation 12.00%	Closing Balance	Trail Comm.	SIP Book
1	0	19,50,000	91,000	20,41,000	5,103	3,00,000
2	20,41,000	55,50,000	4,38,869	80,29,869	35,047	6,00,000
3	80,29,869	91,50,000	13,51,483	1,85,31,352	87,554	9,00,000
4	1,85,31,352	127,50,000	28,05,610	3,40,86,963	1,65,332	12,00,000
5	3,40,86,963	163,50,000	48,66,233	5,53,03,196	2,71,413	15,00,000
6	5,53,03,196	199,50,000	76,06,130	8,28,59,326	4,09,194	18,00,000
7	8,28,59,326	235,50,000	1,11,06,815	11,75,16,142	5,82,478	21,00,000
8	11,75,16,14	271,50,000	1,54,59,583	16,01,25,724	7,95,526	24,00,000
9	16,01,25,74	307,50,000	2,07,66,682	21,16,42,406	10,53,110	27,00,000
10	21,16,42,46	343,50,000	2,71,42,633	27,31,35,039	13,60,573	30,00,000
				<b>Total</b>	<b>47,65,330</b>	

नोंध: : ट्रेल @०.५०% लिया गया है

छोटा सा अतिरिक्त प्रयास बहुत बेहतर परिणाम दे सकता है। अगर आप हर महीने २५,००० के मूल्य का SIP बेचते हैं तो १० साल में २५ करोड़ रुपये से

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

अधिक के AUM का निर्माण कर सकते हैं और आप १०वें साल से वार्षिक १३ लाख से भी अधिक कमा सकते हैं। इसके अलावा, १० साल की अवधि के दौरान कुल आय ४७ लाख से अधिक हो सकता है। अगर आप अग्रिम कमीशन जोड़ते हैं, तो यह और आगे बढ़ सकता है।

कुछ SIP जल्दी बंद हो जाएँगे। आपको बस उन्हें नए अतिरिक्त SIP के साथ बदलना है।

### **SIP के माध्यम से AUM का निर्माण**

पानी की छोटी बूँदें एक दिन सागर बना सकती हैं। यही बात SIP और AUM के लिए भी सच है।

### **केवल एक SIP का AUM पावर**

केवल एक २,००० या ५,००० की SIP भी लंबे समय की अवधि में खासा AUM निर्माण कर सकता है।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

Power of SIP in AUM Growth		
Year	Aum Growth from	Aum Growth from
	Single SIP of Rs.2,000/- pm	Single SIP of Rs.5,000/- pm
1	25,560	63,900
2	54,187	1,35,468
3	86,250	2,15,624
4	1,22,160	3,05,399
5	1,62,379	4,05,947
6	2,07,424	5,18,561
7	2,57,875	6,44,688
8	3,14,380	7,85,950
9	3,77,666	9,44,164
10	4,48,546	11,21,364

नोंध: : रिटर्न १२% प्रति लिया गया है।

१० साल के लिए २,००० का SIP ४.४८ लाख के AUM का निर्माण कर सकता है जबकि ५०००/ ११.२१ लाख तक बढ़ सकते हैं।



“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**जब आप नियमित रूप से एसआईपी बेचते हैं तब AUM पावर**

अगर आप हर महीने SIP बेचते हैं, तो यह सिर्फ जोड़ता नहीं है। यह सम्मिलित होता है। यह आप सोच सके उसकी तुलना में ज्यादा तेजी से बढ़ता है। निम्नलिखित चार्ट देखें।

<b>Power of SIP in AUM Growth (If you sell Rs.25,000/- SIP every month)</b>			
<b>Year</b>	<b>Yearly Addition</b>	<b>Year End</b>	<b>Year End</b>
	<b>By SIP</b>	<b>AUM</b>	<b>SIP Book</b>
1	19,50,000	20,41,000	3,00,000
2	55,50,000	80,29,869	6,00,000
3	91,50,000	1,85,31,352	9,00,000
4	127,50,000	3,40,86,963	12,00,000
5	163,50,000	5,53,03,196	15,00,000
6	199,50,000	8,28,59,326	18,00,000
7	235,50,000	11,75,16,142	21,00,000
8	271,50,000	16,01,25,724	24,00,000
9	307,50,000	21,16,42,406	27,00,000
10	343,50,000	27,31,35,039	30,00,000

नोंध: रिटर्न १२% प्रति लिया गया है।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- प्रति माह २५,००० रुपये के SIP की बिक्री द्वारा १० साल में २५ करोड़ रुपए से अधिक तक AUM पाया जा सकता है। अगर आप हर महीने १०,०००/ का SIP बेचते हैं तो 10 साल में आपका AUM १० करोड़ रुपये से अधिक तक बढ़ सकता है।

### कितने SIP बेचने चाहिए?

आप बेच सकते हैं ऐसे SIP की संख्या का कोई अंत नहीं है। देश में कई IFAs ऐसे हैं जिनकी किताब में पहले से ही २,००० और ३,००० SIP हैं। कुछ ५,००० से भी अधिक के SIP चला रहे हैं।

आपका लक्ष्य प्रति निवेशक ३-४ SIP की औसत बनाने का होना चाहिए। अगर आपके २०० निवेशक हैं तो, आपका लक्ष्य ७००-८०० SIP का होना चाहिए। अगर आपके ५०० निवेशक हैं तो, आपका लक्ष्य १५००-२००० SIP का होना चाहिए। २,५०० रुपये की औसत इंडस्ट्री SIP राशि के साथ, आप प्रति माह २०० ग्राहकों की २० लाख की SIP किताब से लेकर ५०० ग्राहकों की ५० लाख की SIP किताब तक बना सकते हैं। अगर आपके HNI निवेशक हैं, तो प्रति माह SIP पुस्तक और बढ़ा हो सकता है।

### आपके SIP निवेशक की बुनियाद का विस्तार

कई IFAs के साथ यह मसला है कि वे अपने सभी ग्राहकों के लिए SIP नहीं बेचते हैं क्योंकि ग्राहक प्रति ग्राहक SIP बेचना बहुत समय और प्रयास लेता है। कई IFAs अदूरदर्शी हैं और केवल १ या २ साल के लिए SIP के कमीशन पर विचार करते हैं जोकि ज्यादा नहीं हो सकता है। हालाँकि, SIP की संयोजित असर शक्तिशाली है। थोड़ा थोड़ा करके यह सब जमा होता जाता है। आपको आपके

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

सभी ग्राहक से SIP राशि का लक्ष्य रखना चाहिए, यह फर्क नहीं पड़ता कि वे हर महीने कितना निवेश करते हैं।

SIP, IFAs के लिए एक सर्वोत्तम साधन है । अगर आप अच्छी तरह से इसका इस्तेमाल करते हैं, तो आप इस खेल को जीत सकते हैं।

## १४. 'प्रत्यक्ष' का डर

ग्राहक सीधे और/या वितरकों के माध्यम से म्यूचुअल फंड में निवेश कर सकते हैं। चूँकि सीधे आवेदन पत्र देने पर IFA को कमीशन नहीं आता है, और अगर निवेशक प्रत्यक्ष जाते हैं तो उनका कम खर्च आता है। कुछ IFAs को यह डर है कि अगर ग्राहक ऐसा करेंगे तो म्यूचुअल फंड के लिए ग्राहक लाने की उनकी कड़ी मेहनत बर्बाद हो जाएगी।

**यह अन्य इंडस्ट्री में भी हो रहा है**

जीवन बीमा में बहुत सारे ग्राहक अब ऑनलाइन टर्म प्लान खरीद रहे हैं। जाहिर है, यह बीमा एजेंटों के व्यवसाय को प्रभावित करता है। उन्हें अपने बिक्री लक्ष्य को पूरा करने के लिए थोड़ा और कठिन काम करना पड़ता है। मगर ध्यान में रखने की बात यह है कि बीमा बाजार का कुल कद बढ़ रहा है जो उनके पक्ष में है।

यात्रा उद्योग में, लोगों के पास, अब हवाई कंपनी या उनके ट्रेवल ऐजेंट के माध्यम से सीधे टिकट बुक करने का विकल्प है। कुछ ट्रेवल एजेंटों ने नुकसान उठाया है लेकिन ऐसे लोग जो अपने ग्राहकों को मूल्य प्रदान करते हैं वे अभी भी अच्छा कारोबार कर रहे हैं।

समय के साथ व्यवसाय में परिवर्तन आते हैं और आपको समय के साथ विकसित होना चाहिए। अगर आपके ग्राहक आपके साथ खुश हैं और आप उन्हें मूल्य देने के लिए प्रयास कर रहे हैं, तो वे आपके साथ जुड़े रहेंगे। कोई काम और कोई व्यापार गारंटी के साथ नहीं आते हैं। आपको कड़ी मेहनत करनी पड़ती है, समय के साथ बदलना पड़ता है और प्रदर्शन करना पड़ता है।

## असली तस्वीर

ज्यादातर रूप से, संस्थाएँ और HNI निवेशक म्यूचुअल फंड में सीधे निवेश करते हैं। रिटेल ग्राहकों का प्रतिशत बहुत कम है। इसके अलावा, लिक्विड फंड्स को छोड़कर, कुल मिलाकर प्रत्यक्ष व्यापार का प्रतिशत, प्रबंधन के तहत म्यूचुअल फंड की कुल संपत्ति में बहुत छोटा है।

याद रखें, आप अपने चारों ओर सुरक्षा का जाल रखकर बढ़ने की उम्मीद नहीं कर सकते। दुनिया गतिशील है और आज की दुनिया में ग्राहक राजा है। कुछ समय की अवधि के बाद, आपके ग्राहकों में से कुछ प्रत्यक्ष में जा सकते हैं। आपको इस तथ्य के साथ जीना है। ज्यादातर नहीं जाएँगे। अगर आप हमेशा डर में जीना चुनते हैं, तो आप विकसित नहीं हो सकते।

जब मैं देश भर के IFAs से बात करता हूँ, वे मुझे कहते हैं कि 'प्रत्यक्ष' उनके लिए व्यवसाय का खतरा नहीं है। उनका अनुभव कहता है कि अगर आप ग्राहकों को अच्छी सेवा प्रदान करते हैं, तो वे आपके साथ रहते हैं। अंत में, अपने व्यापार को मजबूत बनाने और इस तरह के जोखिम को कम करने के लिए आपको नियमित रूप से नए ग्राहकों को जोड़ना होगा।

## १५. पैसे का समय मूल्य

कई ग्राहक आपके पास आएँगे और गणना के लिए पूछेंगे जिनके आधार पर वे वित्तीय निर्णय लेंगे। आपको इस तरह की गणना कैसे की जाएँ उसके निष्पक्ष विचार की जरूरत है। आप निम्नलिखित तरीकों से पैसे की गणना का समय मूल्य बना सकते हैं: -

- एकसेल का प्रयोग
- वित्तीय कैलकुलेटर का उपयोग
- TVM तालिकाओं का उपयोग

अज्ञानता यहाँ आपकी मदद नहीं करेगी। ऐसी गणना को जानना इस व्यापार का एक महत्वपूर्ण हिस्सा है। यह आपको अधिक बेचने में मदद करेगा। बुनियादी समझ के लिए, TVM तालिका का उपयोग करके की हुई गणना नीचे दी गई है।

अगले पृष्ठ पर तालिका के साथ, आप किसी भी भविष्य की तारीख में हर साल एक विशेष राशि निवेश करने के लिए आवश्यक राशि की जानकारी प्राप्त कर सकते हैं। इस तालिका का उपयोग कैसे किया जाएँ?

अगर आप हर साल, बैंक में आवर्ती जमा में १०,००० रुपये का निवेश करते हैं, तो यह आपको प्रतिवर्ष ८% ब्याज देता है, फिर १० साल के अंत में मैच्योरिटी अमाउंट क्या हो सकता है?

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

<b>Future Value of Re. 1 investment every year at different interest rate and n number of Years</b>							
<b>Years</b>	<b>6%</b>	<b>7%</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>
1	1.06	1.07	1.08	1.09	1.10	1.11	1.12
2	2.18	2.21	2.25	2.28	2.31	2.34	2.37
3	3.37	3.44	3.51	3.57	3.64	3.71	3.78
4	4.64	4.75	4.87	4.98	5.11	5.23	5.35
5	5.98	6.15	6.34	6.52	6.72	6.91	7.12
6	7.39	7.65	7.92	8.20	8.49	8.78	9.09
7	8.90	9.26	9.64	10.03	10.44	10.86	11.30
8	10.49	10.98	11.49	12.02	12.58	13.16	13.78
9	12.18	12.82	13.49	14.19	14.94	15.72	16.55
10	13.97	14.78	15.65	16.56	17.53	18.56	19.65
11	15.87	16.89	17.98	19.14	20.38	21.71	23.13
12	17.88	19.14	20.50	21.95	23.52	25.21	27.03
13	20.02	21.55	23.21	25.02	26.97	29.09	31.39
14	22.28	24.13	26.15	28.36	30.77	33.41	36.28
15	24.67	26.89	29.32	32.00	34.95	38.19	41.75
16	27.21	29.84	32.75	35.97	39.54	43.50	47.88
17	29.91	33.00	36.45	40.30	44.60	49.40	54.75
18	32.76	36.38	40.45	45.02	50.16	55.94	62.44
19	35.79	40.00	44.76	50.16	56.27	63.20	71.05
20	38.99	43.87	49.42	55.76	63.00	71.27	80.70
21	42.39	48.01	54.46	61.87	70.40	80.21	91.50
22	46.00	52.44	59.89	68.53	78.54	90.15	103.60
23	49.82	57.18	65.76	75.79	87.50	101.17	117.16
24	53.86	62.25	72.11	83.70	97.35	113.41	132.33
25	58.16	67.68	78.95	92.32	108.18	127.00	149.33

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

ए। जो सेल स्तंभ ८% के नीचे पंक्ति "१०" के साथ मिलता है उसे मिलाएँ। आपको १५.६५ मिलता है।

ख। अब १५.६५ के साथ १०,००० रुपये का गुणाकार करें और आपको १,५६,५०० / रुपये मिलते हैं। यह १० साल के बाद आपकी मैच्योरिटी का मूल्य होगा।

### अपने आप करें

१. अगर आप हर साल, बैंक में आवर्ती जमा में १०% के वार्षिक ब्याज के साथ ६ साल के लिए १०,००० रुपये का निवेश करते हैं, तो आपका मैच्योरिटी अमाउंट \_\_\_\_\_ रुपये होगा।

अगले पृष्ठ पर तालिका के साथ, आप भविष्य की तारीख में भविष्य के लक्ष्य को पूरा करने के लिए आज कितनी राशि आवश्यक है यह खोज सकते हैं। इस तालिका का उपयोग कैसे करें?

अगर बैंक की फिक्स्ड डिपॉजिट में एक समय के लिए आप ऐसा निवेश करना चाहते हैं जो आपको हर साल ९% ब्याज का भुगतान करे और आजसे १६ साल के बाद, आपकी सेवानिवृत्ति राशि के लिए, १०,००,०००/ रुपये तक बढ़े तो क्या आप जानना चाहते हैं कि आपको आज कितने निवेश की जरूरत होगी?

ए। जो सेल स्तंभ ९ % के नीचे पंक्ति "१६" के साथ मिलता है उसे मिलाएँ। आपको ०.२५२ मिलता है।

ख। अब ०.२५२ के साथ १०,००,००० रुपये का गुणाकार करें और आपको २,५२,०००/- रुपये मिलते हैं। इसलिए बैंक की फिक्स्ड डिपॉजिट में २,५२,०००/- का निवेश १६ साल के बाद आपको १० लाख रुपये का प्रतिफल दे सकता है।



## यह अपने आप करें

१. अपनी बेटी की शादी के लिए आजसे १८ साल बाद आप १३,००,०००/- जमा करना चाहते हैं। बैंक ९% प्रति वर्ष ब्याज का भुगतान करती है। आपको आज \_\_\_\_\_ रुपये जमा करने की आवश्यकता होगी।

२. आपको अपने बेटे की इंजीनियरिंग शिक्षा के लिए ७ साल के बाद ६,००,०००/- रुपये की आवश्यकता है। बैंक आपको प्रतिवर्ष ८%@ ब्याज देता है। आपको आज \_\_\_\_\_ रुपये जमा करने की आवश्यकता होगी।

अगर बैंक की रेकरिंग डिपॉज़िट में आप ऐसा वार्षिक निवेश करना चाहते हैं जो आपको हर साल ९% ब्याज का भुगतान करे और आजसे १६ साल के बाद, आपकी सेवानिवृत्ति राशि के लिए, १०,००,०००/ रुपये तक बढ़े तो आप जानना चाहते हैं कि आपको आज से लेकर अगले १६ साल तक कितने निवेश की जरूरत होगी?

ए। जो सेल स्तंभ ९% के नीचे पंक्ति "१६" के साथ मिलता है उसे मिलाएँ। आपको ०.०२८ मिलता है।

ख। अब ०.०२८ के साथ १०,००,००० रुपये का गुणाकार करें और आपको २८,००० / रुपये मिलते हैं। इसलिए बैंक की रेकरिंग डिपॉज़िट में हर साल अगले १६ साल तक २८,००० रुपये का निवेश आपको ९% ब्याज के दर से १० लाख रुपये का प्रतिफल दे सकता है।

“म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

<b>Present Investment Value to accumulate Re. 1 at different interest rate</b>						
<b>No. of</b>	<b>Years</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>
1		0.926	0.917	0.909	0.901	0.893
2		0.857	0.842	0.826	0.812	0.797
3		0.794	0.772	0.751	0.731	0.712
4		0.735	0.708	0.683	0.659	0.636
5		0.681	0.650	0.621	0.593	0.567
6		0.630	0.596	0.564	0.535	0.507
7		0.583	0.547	0.513	0.482	0.452
8		0.540	0.502	0.467	0.434	0.404
9		0.500	0.460	0.424	0.391	0.361
10		0.463	0.422	0.386	0.352	0.322
11		0.429	0.388	0.350	0.317	0.287
12		0.397	0.356	0.319	0.286	0.257
13		0.368	0.326	0.290	0.258	0.229
14		0.340	0.299	0.263	0.232	0.205
15		0.315	0.275	0.239	0.209	0.183
16		0.292	0.252	0.218	0.188	0.163
17		0.270	0.231	0.198	0.170	0.146
18		0.250	0.212	0.180	0.153	0.130
19		0.232	0.194	0.164	0.138	0.116
20		0.215	0.178	0.149	0.124	0.104
21		0.199	0.164	0.135	0.112	0.093
22		0.184	0.150	0.123	0.101	0.083
23		0.170	0.138	0.112	0.091	0.074
24		0.158	0.126	0.102	0.082	0.066
25		0.146	0.116	0.092	0.074	0.059

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

आजसे १६ साल के बाद, आपकी सेवानिवृत्ति राशि के लिए, १०,००,०००/ रुपये तक बढ़े तो आप जानना चाहते हैं कि आपको आज से लेकर अगले १६ साल तक कितने निवेश की जरूरत होगी?

ए। जो सेल स्तंभ ९ % के नीचे पंक्ति "१६" के साथ मिलता है उसे मिलाएँ। आपको ०.०२८ मिलता है।

ख। अब ०.०२८ के साथ १०,००,००० रुपये का गुणाकार करें और आपको २८,००० / रुपये मिलते हैं। इसलिए बैंक की रेकरिंग डिपॉज़िट में हर साल अगले १६ साल तक २८,००० रुपये का निवेश आपको ९% ब्याज के दर से १० लाख रुपये का प्रतिफल दे सकता है।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

<b>Present annual Investment Value to accumulate Re. 1 at different interest rate and after n number of Years</b>					
<b>Years</b>	<b>8%</b>	<b>9%</b>	<b>10%</b>	<b>11%</b>	<b>12%</b>
1	0.926	0.917	0.909	0.901	0.893
2	0.445	0.439	0.433	0.427	0.421
3	0.285	0.280	0.275	0.270	0.265
4	0.205	0.201	0.196	0.191	0.187
5	0.158	0.153	0.149	0.145	0.141
6	0.126	0.122	0.118	0.114	0.110
7	0.104	0.100	0.096	0.092	0.088
8	0.087	0.083	0.079	0.076	0.073
9	0.074	0.070	0.067	0.064	0.060
10	0.064	0.060	0.057	0.054	0.051
11	0.056	0.052	0.049	0.046	0.043
12	0.049	0.046	0.043	0.040	0.037
13	0.043	0.040	0.037	0.034	0.032
14	0.038	0.035	0.032	0.030	0.028
15	0.034	0.031	0.029	0.026	0.024
16	0.031	0.028	0.025	0.023	0.021
17	0.027	0.025	0.022	0.020	0.018
18	0.025	0.022	0.020	0.018	0.016
19	0.022	0.020	0.018	0.016	0.014
20	0.020	0.018	0.016	0.014	0.012
21	0.018	0.016	0.014	0.012	0.011
22	0.017	0.015	0.013	0.011	0.010
23	0.015	0.013	0.011	0.010	0.009
24	0.014	0.012	0.010	0.009	0.008
25	0.013	0.011	0.009	0.008	0.007

## १६. समय प्रबंधन

हर किसी को एक दिन में २४ घंटे का समय दिया गया है। फिर भी कुछ अपने समय का प्रभावी ढंग से उपयोग करते हैं जबकि अन्य लोग इसका बहुत कम लाभ उठा पाते हैं। यदि आप कुछ सरल नियमों का पालन करें, तो आप अपने समय का प्रभावी ढंग से उपयोग कर सकते हैं और अधिक उत्पादकता पा सकते हैं।

### काम के घंटे

अपने काम के घंटे निश्चित करें। ८ घंटे का समर्पित काम काफी अच्छा है। प्रारंभिक वर्षों में आप एक दिन में १०-१२ घंटे डाल सकते हैं। इससे परे आप थक जाएंगे। आपकी दक्षता कम हो जाएगी। अगले दिन काम पर ऊर्जावान महसूस करने के लिए आराम और परिवार के साथ समय बिताना भी उतना ही महत्वपूर्ण है।

१०:०० से ६:०० तक का समय एक आदर्श समय है। आपकी कार्य शैली और सुविधा के आधार पर आप जल्दी भी शुरू कर सकते हैं या कुछ घंटों का और विस्तार कर सकते हैं। अगर आपको लंबी अवधि के लिए काम करना है, तो शाम को देर तक अपना काम करने के बजाय अपने दिन की शुरुआत जल्दी करें। विशेष परिस्थितियों को छोड़कर; आपके ग्राहकों से मुलाकात को काम के घंटे (उदाहरण के तौर पर - ६:०० पीएम) से परे न रखें। एक निश्चित समय से परे ग्राहकों को न मिलने का नियम बना लें।

## आप पहले से अपने सप्ताह की योजना बना लें

अपने दिन की योजना बना लें। हर दिन सब कुछ न करें। हर दिन कार्यक्षेत्र में नहीं रहें। अपनी गतिविधि को दिनों में बाँटने की कोशिश करें। उदाहरण के लिए;

- सप्ताह के ३ दिन मौजूदा और नए ग्राहकों को मिलने के लिए रखें।
- सप्ताह के २ दिन ग्राहक समीक्षा और कार्य योजना, सर्विसिंग, अन्य कार्यालय संबंधी काम के लिए रखें।
- सप्ताह का एक दिन पढ़ने और सीखने के लिए रखें।

इस तरह, आप अपनी उत्पादकता बढ़ा सकते हैं। उदाहरण के लिए; सप्ताह के सभी दिन ग्राहकों से मुलाकात करने के बजाय अगर आप इसके लिए २-३ दिनों का विनियोजन करते हैं तो आप और अधिक प्रभावी ढंग से अपने दिन का उपयोग कर सकते हैं और उच्च दरजे का काम भी। यह आपके आने-जाने का समय भी बचा सकता है। अन्य दिनों आप अपने काम के स्थान पर रहकर दूसरे काम पर ध्यान केंद्रित कर सकते हैं।

काम के स्थान पर शुरू के कुछ घंटों का उपयोग आप अपने कार्यालय संबंधी काम के लिए रखना तय कर सकते हैं और दिन का दूसरा हिस्सा ग्राहकों को मिलने के लिए रख सकते हैं।

आप के लिए जो भी काम करता है उसकी योजना बनाए। मेरा कहना यह है कि आपके पास हर दिन और सप्ताह में सीमित समय है। आपको इसका अधिकतम लाभ उठाना चाहिए।

**आप जो शुरू करते हैं उसे खत्म करें**

खंडित अवधि में काम न करें। अगर आप किसी चीज़ पर काम कर रहे हैं, तो इसे खत्म करने की कोशिश करें और फिर एक और काम लें। इससे समय बचता है। कम करें पर सही तरीके से करें और एक ही बार में काम खत्म करें।

## १७. अन्य विचार

### ग्राहक से मुलाकात के लिए तैयारी

इस व्यापार का सबसे महत्वपूर्ण पहलू ग्राहक के साथ मुलाकात है। ज्यादातर बिक्री इन बैठकों के दौरान होती है। स्वाभाविक रूप से, आपको एक ग्राहक को मिलने जाने से पहले अच्छी तरह से तैयार रहना होगा। ग्राहक के साथ बैठने से पहले आप निम्नलिखित बातों पर विचार करें।

### ग्राहक मीटिंग शीट

अपने साथ ग्राहक मीटिंग शीट ले जाएँ जिसमें मुलाकात की कार्य-सूची का जिक्र हो और जिसमें मुलाकात के दौरान हुई सभी चर्चाओं और निर्णयों को आप दर्ज करें।

### पिछली मीटिंग शीट

यदि कोई पिछली मीटिंग शीट हो तो ले जाएँ। यह वर्तमान मुलाकात के लिए एक संदर्भ बिंदु बन सकता है। यह ग्राहक के लिए व्यावसायिकता का संकेत भी है और यह भी कि आप उचित रिकॉर्ड रखते हैं।

### ग्राहक का नवीनतम पोर्टफोलियो

प्रत्येक बैठक में, ग्राहक आम तौर पर अपने पोर्टफोलियो पर एक नज़र डालना पसंद करते हैं। यह सुनिश्चित करें कि आप उनके निवेश की नवीनतम स्थिति का बयान ले जा रहे हैं।



### **SIP के कार्य-संपादन का रेखा-चित्र**

हमेशा म्यूचुअल फंड योजनाएँ, SIP और एकबारगी, दोनों के नवीनतम कार्य-संपादन का रेखा-चित्र साथ रखें।

### **SIP कैलकुलेटर्स**

कई IFAs के लिए SIP को इस व्यवसाय की जीवन रेखा माना जा सकता है। जितना ज्यादा हो सके आँकड़े और गणना साथ रखें। कई AMC के तैयार कैलकुलेटर्स होते हैं (कागज आधारित और एक्सेल आधारित) जो रिटर्न के उम्मीद किए गये विभिन्न दर पर उम्मीद मूल्यों की गणना दिखाते हैं। इसके लिए AMC से पूछें।

### **मोबाइल एप्लीकेशन**

कुछ AMC ने मोबाइल के अनुप्रयोग शुरू किए हैं जो आप तुरंत आँकड़े, गणना और रिपोर्ट के लिए उपयोग कर सकते हैं। इसका आउटपुट भी ग्राहकों को तुरंत भेजा जा सकता है। ये बिक्री के अच्छे उपकरण हैं जिनका आप उपयोग कर सकते हैं।

### **नए निवेश प्रस्ताव**

अंत में, ग्राहकों के साथ चर्चा करने के लिए कुछ नए निवेश प्रस्ताव साथ में लें। जब तक आप प्रोडक्ट के बारे में बात न करें, तब तक आप उसकी बिक्री नहीं कर सकते हैं। हमेशा ग्राहक के सामने कुछ निवेश प्रस्ताव रखें जिससे आपको बिक्री मिल सके या आप बाद में भी जाँच कर सकते हैं।

### **बैंकएंड संचालन, टेक्नोलॉजी और सॉफ्टवेयर**

समय पैसा है और टेक्नोलॉजी व सॉफ्टवेयर का उपयोग आपका बहुत समय बचाता है जो आप अधिक ग्राहक बनाने और अधिक बेचने में उपयोग कर सकते हैं। यह ग्राहकों को बेहतर सेवा देने में भी मदद करता है।

### **माइक्रोसॉफ्ट एक्सेल**

एक्सेल का उपयोग करना सीख लें। यह गणना, रिपोर्ट और विश्लेषण के लिए एक बहुत ही अच्छा साधन है।

### **रेजिस्ट्रार से मेल बैंक सेवाएँ**

म्यूचुअल फंड कंपनियों के रेजिस्ट्रार मेल बैंक सेवाएँ पेश करते हैं (लेन-देन का रिपोर्ट और विभिन्न अन्य आँकड़े ईमेल द्वारा आपको भेजा जाता है)। इस सेवा के लिए उन लोगों के साथ दर्ज कराना पड़ता है। यह निःशुल्क है।

### **अपने कार्यालय से लेन-देन**

कुछ रेजिस्ट्रार आपको ऑनलाइन लेन-देन की सेवा प्रदान करते हैं। जब आप इस तरह की सेवा के लिए दर्ज करते हैं, तो आप अपने कार्यालय में बैठे लेनदेन को देख सकते हैं और एक निर्धारित समय के भीतर आवेदन पत्र और दस्तावेजों को प्रस्तुत कर सकते हैं। यह आपको समय पर लेन-देन करने में मदद करता है। रेजिस्ट्रार से इस सेवा के बारे में पूछताछ करें।

## MF यूटिलिटी, NSE और BSE प्लेटफार्म

यह लेन-देन, विश्लेषण और रिपोर्टिंग के लिए आपके जीवन को बहुत आसान बना देगा।

## सॉफ्टवेयर

ग्राहकों को पोर्टफोलियो रिपोर्ट प्रदान करने के लिए सॉफ्टवेयर खरीदें। बाजार में कई सॉफ्टवेयर मौजूद हैं। एक डेमो लें और मूल्य निर्धारण और ग्राह्यता के मामले में आपके लिए जो सुविधाजनक हो वह तय करें। बाजार में लोकप्रिय म्यूचुअल फंड सॉफ्टवेयर में से कुछ इस प्रकार हैं: -

- इनवेस्टवेल
- एमप्राफिट
- बिज़नेस लिंक
- फिन्सीस्

## विशेष क़ानूनी दस्तावेज़

रोजमर्रा के कारोबार में, आपको अलग अलग स्थितियों के लिए विभिन्न दस्तावेज़ प्रक्रियाओं को जानने की आवश्यकता होगी। उदाहरण के लिए;

- यूनिट धारक की मृत्यु के मामले में प्रक्रिया।
- नामांकन के लिए प्रक्रिया
- 'अल्पवयस्क' के अनुप्रयोगों के लिए प्रक्रिया

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

### • बैंक परिवर्तन के लिए प्रक्रिया

आप AMC के साथ काम करते हैं उनसे संपर्क करें और इन प्रक्रियाओं को समझ लें। विभिन्न AMC की प्रक्रिया व दस्तावेज़ प्रक्रियाओं की ज़रूरतें अलग हो सकती हैं।

### सकारात्मक रहें

जीवन और व्यापार कभी भी सीधी रेखा में यात्रा नहीं करते हैं। इसमें जाम, ऊबड़-खाबड़ सड़कें, आपत्तियाँ, प्रतिकूल हालात और कम आत्मविश्वास रहेंगे, और अन्य कई कारण आपको अपनी यात्रा से विचलित करने की कोशिश करेंगे। आपको हर समय सकारात्मक रहना चाहिए ताकि आप प्रगति के लिए लगे रहें।

### कमीशन में परिवर्तन

कमीशन की संरचना गतिशील है। वे समय के साथ बदल सकते हैं और बदल जाएंगे। कभी कभी अनुकूल ढंग में, कभी कभी नहीं। आपको आश्वस्त रहना चाहिए कि जैसे समग्र उद्योग विकसित होगा, उसके साथ आप भी बढ़ेंगे।

### खराब आर्थिक वातावरण

हर थोड़े साल बाद, म्यूचुअल फंड में आप अर्थव्यवस्था में गिरावट या अप्रत्याशित स्थितियों में मंदी के साथ ग्राहकों के निवेश पर कम या नकारात्मक रिटर्न का सामना कर सकते हैं। आपको इस दौर से गुज़रना पड़ेगा और अच्छा समय वापस आने के लिए इंतज़ार करना होगा। लंबी अवधि के परिणामों के बारे में सकारात्मक बने रहें।

### **अन्य नकारात्मक पहलु**

कई कठोर दौर की भविष्यवाणी की जा सकती है, लेकिन बहुत सारे आश्चर्य के रूप में आएँगे जिसके बारे में आज कोई नहीं जानता है। यही कारण है कि प्रकृति से व्यापार बहुत गतिशील होते हैं। आपको हर ऐसे समय के दौरान सकारात्मक रहना चाहिए।

हर IFA सकारात्मक शुरू होते हैं लेकिन इनमें से कई, इस व्यवसाय के भविष्य के बारे में विश्वास खो देते हैं। बड़ा बनने के क्रम में आपको इन सब के साथ अपनी यात्रा के दौरान सकारात्मक रहना चाहिए।

### **बाजार के समय का अनुमान न लगाएँ**

बाजार के समय का अनुमान मतलब - 'छोटी अवधि के लिए बाजार की हरकत का लाभ लेने की कोशिश करना'। उदाहरण के लिए, अगर इक्विटी बाजार थोड़ा ऊपर चला गया है, तो कुछ IFAs बाजार के समय का अनुमान लगाकर, यह सोचकर इक्विटी फंड बेच देते हैं कि जब, बाजारों में गिरावट होगी, वे इसे फिर से खरीद लेंगे। कुछ समय वे सफल हो सकते हैं लेकिन ज्यादातर समय यह काम नहीं करता है। या तो बाजारों में गिरावट के समय खरीद नहीं होता या तो बाजार काफी उँचे चलते हैं और वे तथा उनके ग्राहक इस तेज़ी से वंचित रहते हैं जिसका लाभ अगर वे फंड में निवेश करके रह गये होते तो मिल जाता ।

भले ही आप, समय के मामले में कई बार सफल रहे हैं, एक गलत निर्णय आपके पहले के बाजार अनुमान से मिले लाभ को उल्टा कर सकता है। उदाहरण के लिए, एक बार २०११-२०१३ के बीच, बाजार १६००० से २०००० के दायरे में था। यहाँ तक कि आप २०००० पर बेच देते हैं और १८००० पर कुछ बार खरीद सकते

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

हैं, आप उस रैली को चूक गये जिसमें बाजारों ने २००० के स्तर को तोड़ दिया और २०१४ के चुनाव परिणाम के ६ महीने बाद २८००० को छुआ। निरंतर तौर पर बाजार के समय का अनुमान लगाना लगभग असंभव है, फिर भी ज़्यादातर IFAs ऐसा करने की कोशिश करते हैं।

कई ग्राहकों को उल्टे की आशंका होती है और हर वृद्धि के साथ वे बाजार गिर जाएगा ऐसा सोचते हैं। जब भी बाजार थोड़ा उपर जाते हैं, ये ग्राहक मुनाफा बुक करने के लिए आप पर जोर देंगे और बाजारों में गिरावट पर फिर से दर्ज करने का। यह मुश्किल है। अगर आप अक्सर यह करते हैं तो जब ऐसा होता है तब आप अच्छा पहलू खो देने के लिए बाध्य होते हैं और अंत में, ग्राहक उच्च लाभ के अवसर खो देंगे। अगर आप बाजारों में गिरावट पर लाभ बुक करने के ग्राहक के अनुरोध को उपकृत नहीं करते हैं, तो वे आप पर चीत्कार करेंगे कि आपको ऐसा करना चाहिए था। इस के लिए कोई निश्चित समाधान नहीं है। आपको सिर्फ इतना करना है कि ग्राहक को लंबी अवधि के लिए निवेश करने व छोटी अवधि से बचने के लिए समझाना है।

### महीने का केंद्र

दैनिक दिनचर्या में खो जाना और बड़ी तस्वीर को भूल जाना बहुत आसान है। नियमित लक्ष्य रखें। यह हर वक्त आपको जागृत रखता है। यह करने का एक तरीका हर महीने 'महीने का केंद्र' रखने का है। यह इनमें से कुछ हो सकता है:-

- मैं इस महीने २५ नये संभावित ग्राहकों से मिलूँगा
- मैं इस महीने ५० SIP की बिक्री करूँगा
- मैं इस महीने गोल्ड फंड को बढ़ावा दूँगा

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

- मैं इस महीने बच्चे की योजना को बढ़ावा दूँगा
- मैं इस महीने १ करोड़ के इक्विटी फंड की बिक्री करूँगा

नोंध: ऊपर सिर्फ कुछ सुझाव दिए गये हैं। आप अपने व्यापार को जो जँचे उसके उपर अपना ध्यान केंद्रित कर सकते हैं।

'महीने का केंद्र' का लाभ यह है कि आप हमेशा गतिमान रहते हैं और बिक्री प्रक्रिया में शामिल भी। जहाँ तक आपके बेचने की प्रक्रिया सही है, बिक्री का लक्ष्य रखने में कुछ भी गलत नहीं है। ध्यानपूर्वक किए गये प्रयास से बेहतर परिणाम प्राप्त होते हैं। नियमित रूप से छोटी अवधि के लक्ष्यों को प्राप्त करना लंबे समय में एक अच्छे व्यवसाय के निर्माण में मदद करता है।

### एक सलाहकार रखें

काम करने के दो तरीके हैं: -

- या अपने आप करें, या
- एक विशेषज्ञ से मदद लें

विकास का आसान और तेज़ तरीका एक विशेषज्ञ से मदद लेने का है।

इस व्यापार को समझने, सही रणनीति को लागू करने और कठिनाइयों को दूर करने में आपको वर्षों लग जाएँगे। एक विशेषज्ञ आपको इस सब में मदद कर सकता है और आपकी यात्रा सरल और तीव्रतर बना सकता है।

## “म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

आपको अपने गुरु के रूप में एक अग्रणी IFA (अधिमानतः आपके शहर में ) की नियुक्ति करनी चाहिए । आपको संरक्षक के बारे में निम्नलिखित बातों का पता लगाना चाहिए।

- ५ साल से इस कारोबार में होना चाहिए।
- शहर / देश के सर्वश्रेष्ठ IFAs में से एक होना चाहिए।
- उसमें उच्च कक्षा की ईमानदारी और योग्यता होनी चाहिए ।
- मदद करने के लिए तैयार होना चाहिए।

म्यूचुअल फंड कंपनियों के मैनेजर से संदर्भ के लिए पूछें। बताए गये IFA को संपर्क करें और उन्हें आप अपने व्यापार को बढ़ाने के लिए मार्गदर्शन करने के लिए अनुरोध करें। ज्यादातर, वह आपका गुरु होने के लिए तैयार हो जाएँगे और यहाँ तक कि आपको कुछ भी चार्ज नहीं लगेगा।

इसके अलावा, अपने शहर के मुख्य IFAs को पहचानें। उन्हें नियमित रूप से मिलें। उन्हें और उनकी रणनीतियों को सुनें। अगर आप बड़े IFAs के साथ उठते बैठते हैं तो वो आपको कठिन और होशियार तरीके से काम करने के लिए प्रेरित करेंगे।

### **निष्क्रिय दृष्टिकोण**

इस तरह से काम करें जिससे आपको हर समय सक्रिय अनुशासन की जरूरत न हो। इससे आपके समय की बचत होगी। जितने अधिक निर्णय आप लेंगे, गलत होने की संभावना उतनी बढ़ जाती है।



## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

ज्यादातर चलती योजनाओं का सुझाव दें ताकि ग्राहक लंबी अवधि के लिए रुक सकें। बार-बार पोर्टफोलियो का आलोड़न न करें। इसमें समय लगता है, यह ग्राहक के लिए लागत और कर निहितार्थ हो सकता है और गलत होने की संभावना भी है। जितना संभव हो सके, निष्क्रिय रहने के लिए प्रयास करें। आप और आपके ग्राहक सक्रिय के बजाय निष्क्रिय अनुशासन के द्वारा और अधिक पैसे कमा सकते हैं।

ग्राहकों को शिक्षित बनाएँ ताकि वे निवेश की प्रक्रिया, जोखिम और रिटर्न की संभावना, लंबी अवधि के निवेश का लाभ और पूरी प्रक्रिया में आपकी भूमिका समझ सकें। जितने ही शिक्षित आपके ग्राहक होंगे, आपका व्यवसाय उतना ही अधिक निष्क्रिय बन जाएगा।

निष्क्रिय होना शक्तिशाली है।

### संदर्भ के लिए पूछें

ग्राहक किसी भी व्यवसाय की जीवन रेखा हैं। एक नए ग्राहक बनाना हमेशा चुनौतीपूर्ण है। संदर्भ नए ग्राहक बनाने में अद्भुत काम करता है।

एक बार आपने कुछ ग्राहक बना लिए, फिर आपको मौजूदा ग्राहकों से संदर्भ के माध्यम से अपने नए ग्राहक बनाने पर ध्यान केंद्रित करना चाहिए। क्योंकि आपकी साख नए ग्राहक की आँखों में स्थापित हो चुकी होती है, संदर्भ को ग्राहक में परिवर्तित करना बहुत आसान है।

संदर्भ के बारे में यह बात है कि आपको उसके लिए पूछना पड़ता है। ग्राहक की हर बैठक के अंत में, संदर्भ के लिए पूछना न भूलें। आप अपने सभी मौजूदा ग्राहकों को संदर्भ के अनुरोध के लिए ईमेल भी कर सकते हैं। कई समय आप

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

इसे प्राप्त नहीं कर सकते हैं। लेकिन आपको उन कुछ समय की जरूरत है जब आपके ग्राहक संदर्भ के साथ आपको उपकृत करते हैं।

सभी संदर्भ को एक ही स्थान पर दर्ज करें। उनसे मिलें। एक बार संदर्भ को आपके ग्राहक में परिवर्तित करने के बाद, जिस मौजूदा ग्राहक ने आपको संदर्भ दिया है, उसे धन्यवाद भेजें।

मौजूदा ग्राहकों से संदर्भ पाना एक अतिरिक्त सबूत है कि आपके ग्राहक आपसे खुश हैं। एक असंतुष्ट ग्राहक आपको कभी संदर्भ नहीं दे सकता।

### **धैर्य रखें, अनुशासन रखें**

अधिकांश लोग, वे एक साल में क्या कर सकते हैं उसका अधिक अनुमान लगाते हैं और वे दस साल में क्या कर सकते हैं उसका कम।

### **बिल गेट्स**

बिल गेट्स की यह बात म्यूचुअल फंड वितरण व्यापार के लिए भी तो सच है। हालाँकि आप एक साल में बहुत कुछ हासिल नहीं कर सकते हैं, आप १० साल में एक देश या दुनिया को बदल सकते हैं। धैर्य रखें। प्रत्येक दिन अनुशासन के साथ काम करें और आपको ५-१० साल में अद्भुत परिणाम मिल सकते हैं। पिछले १० वर्षों में, देश भर के सैकड़ों IFAs का AUM सैकड़ों करोड़ों के उपर पहुँच गया है। कुछ ५०० करोड़ रुपये पर पहुँच गये हैं और कुछ १००० करोड़ भी छू रहे हैं। आप अगले १० साल में कहाँ हो सकते हैं उसकी कल्पना करें।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

पहले कुछ वर्षों में, कड़ी मेहनत के बावजूद छोटे परिणाम मिलते हैं। इसके बाद यह संवियोजित होना शुरू होते हैं और आप बहुत अच्छा परिणाम देखना शुरू कर देंगे। तो, निराश न हो और केंद्र बिंदु को न खोएँ।

जब भी आपको आप कड़ी मेहनत से एक दशक में क्या हाँसिल कर सकते हैं उस पर संदेह हो, फिर बिल गेट्स के उस उद्धरण को पढ़ लें।

### **अपने ग्राहकों का अभिवादन करें**

अपने ग्राहकों के साथ मजबूत रिश्ता अधिकतम रिटर्न अर्जित कराता है। जैसे आप नए ग्राहक बनाएँ और मौजूदा ग्राहकों की सेवा करें, अपने ग्राहकों को जन्मदिन और शादी की वर्षगांठ जैसे विशेष अवसरों पर धन्यवाद देने की प्रणाली बना लें। यह रिश्ते में सुधार लाता है और निजी संपर्क को बढ़ाता है।

आप इन अवसरों पर उन्हें एक छोटा सा उपहार भेजने पर भी विचार कर सकते हैं। यह किताब, मिठाई, केक या चॉकलेट हो सकता है। अगर आप ऐसा करते हैं, तो सुनिश्चित करें कि आप भविष्य के वर्षों में भी इसे जारी रखेंगे।

आप विशेष अवसर जैसे कि २५वां जन्मदिन, ५०वां जन्मदिन, शादी की १०वीं सालगिरह आदि पर उन्हें विशिष्ट रूप से निर्मित उपहार के साथ बधाई देकर एक कदम और आगे जा सकते हैं। यह रिश्ते में जबरदस्त मूल्य जोड़ सकते हैं।

अंत में, कारोबार अच्छे रिश्ते पर आधारित होते हैं।

### **व्यापार की समीक्षा करने और योजना बनाने के लिए एक दिन की छुट्टी लें**

वर्तमान की समीक्षा करना और भविष्य की योजना बनाना महत्वपूर्ण है। व्यापार की समीक्षा करने और भविष्य की योजना बनाने के लिए हर तिमाही में एक

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

बार एक दिन की छुट्टी ले लें। निम्नलिखित बातों पर निरीक्षण / सुनियोजन किया जा सकता है: -

- व्यापार की वर्तमान स्थिति
- SIP में विकास
- AUM में वृद्धि
- AUM का इक्विटी / ऋण अनुपात
- ग्राहक बैठकों में संगतता
- नए ग्राहकों की संख्या
- प्राप्त संदर्भ
- कमीशन और व्यय
- अगली तिमाही / वर्ष के लिए व्यापार लक्ष्य
- अगले कुछ महीनों के लिए उन महीनों का लक्ष्य

आँकड़े को लक्ष्य के रूप में देखें। कमी का पता लगाएँ, यदि कोई हो, तो सुधारात्मक कदम उठाएँ। अपने व्यापार को नियंत्रण में रखें।

### **अनुपालन और दस्तावेज़ रखना**

आगे चलकर, नियम सख्त हो जाएँगे। व्यापार सही तरीके से करें। नियमों और विनियमों का पालन करें।

## “म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”

ग्राहक सम्पर्क के समुचित रिकॉर्ड रखें ताकि भविष्य की तारीख में कोई विवाद न हो। इसके लिए, आप एक मीटिंग शीट में सभी चर्चा दर्ज कर सकते हैं और उसे प्रत्येक ग्राहक की विशिष्ट फ़ाइल में रख लें। ग्राहक की सब बातचीत को नोंध करें। जितना अधिक रिकॉर्ड आप बनाए रखें, उतना बेहतर होगा।

### स्वयं का भविष्य

आप ग्राहकों को निवेश के माध्यम से उनके भविष्य की योजना में मदद करते हैं, तो आपको अपने स्वयं के लिए भी ऐसा ही करना चाहिए। हर साल अपनी आय का एक हिस्सा बचाना चाहिए और भविष्य के लिए निवेश किया जाना चाहिए।

याद रखें, व्यापार हमेशा एक समान नहीं रहता है, आगे चलकर, उतार चढ़ाव आएँगे। जब अच्छा जा रहा है, तब आपको बचत करनी चाहिए ताकि जब व्यापार में अप्रिय परिस्थिति आए, आप अतीत में की गई बचत के साथ टिक सकें। बुरे समय में दृढ़ निश्चय टूट न जाए। कई IFAs खराब दौर में बच नहीं पाते क्योंकि हर व्यवसाय में आनेवाले खराब समय के लिए उन्होंने ज़्यादा बचत नहीं की। हो सकता है आपको अपनी बचत में से पैसे उठाने की ज़रूरत न पड़े लेकिन यह आपको एक बुरे दौर से गुजरने के लिए नैतिक समर्थन देगा।

### इक्विटी लिंकड सेविंग स्कीम (ELSS)

ये म्यूचुअल फंड कंपनियों द्वारा पेश की हुई योजनाएँ हैं जो Sec ८०C का कर लाभ पेश करते हैं। वे ३ साल के लिए बंधे होते हैं। कर लाभ के अलावा, अतीत में इन योजनाओं ने उत्कृष्ट प्रदर्शन किया है।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**कुछ ELSS योजनाओं का वास्तविक प्रदर्शन**

Scheme Name	Launch date	Return as on 30th Nov-2014 ( Annualized Return)			
		1 Years	2 Years	3 Years	Since Inception
Scheme A	1993	60.91%	-1.59%	17.99%	17.39%
Scheme B	1996	47.26%	1.77%	11.82%	22.22%
Scheme C	1996	70.26%	26.56%	21.08%	27.77%
Scheme D	1999	67.65%	1.18%	15.98%	23.70%
Scheme E	1999	50.80%	-5.10%	18.00%	18.80%
Scheme F	2001	61.80%	26.65%	22.22%	25.50%
Scheme G	2005	104.19%	-11.19%	20.23%	17.34%

\* पूर्वाग्रह को दूर करने के कोई योजना का नाम नहीं दिया गया।

ELSS अच्छी योजनाएँ हैं जो AUM के निर्माण में भी मदद कर सकती हैं। इन्हें सिर्फ कर लाभ की बात पर नहीं बेचा जाता, उनके प्रदर्शन की योग्यता के आधार पर उन्हें एक स्टैंडअलोन इक्विटी फंड के रूप में भी बेचा जा सकता है। इनमें से ज्यादातर फंड्स डाइवर्सिफाइड और / या मिड कैप होते हैं।

**संयोजन करने की शक्ति**

क्या आपको पता है कि २५ वर्ष की अवधि में रिटर्न के अलग दर पर आप कितना अतिरिक्त जमा कर सकते हैं? निम्नलिखित चार्ट देखें।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

Investment Amt	Year	Rate of return	Maturity after 25 years
10000	25	8%	₹ 68,485
10000	25	12%	₹ 170,001
10000	25	16%	₹ 408,742
10000	25	20%	₹ 953,962

२५ वर्ष की अवधि में, १६% का रिटर्न आपको ८% के रिटर्न की तुलना में लगभग ६ गुना अधिक दे सकता है। तो यह लंबी अवधि में अतिरिक्त रिटर्न की शक्ति है।

### बीएसई सेंसेक्स रिटर्न

१९७९ में बीएसई इक्विटी इंडेक्स में १लाख रु का निवेश किया।

बाजार ने ८० के मध्य दशक में महान मंदी देखी

बाजार ने १९९२ में पहली बड़ी तेजी देखी

१९९६ में बाजार में फिर से गिरावट दर्ज की गई

बाजार ने १९९९-२००० में दूसरी तेजी देखी

अगले वर्ष २००१-२००२ में बाजार गिरता है

२००७ में बाजार फिर से एक बड़ी तेजी देखता है

२००८ में बाजार में फिर गिरता है

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

२०१४ में बाजार फिर से तेज़ हुए ।

१९७९ में किया गया १ लाख रुपए के निवेश का मूल्य २.८० करोड़ रु है।

### सेंसेक्स के रॉलिंग रिटर्न

बंबई स्टॉक एक्सचेंज का इंडेक्स १९७९ में शुरू हुआ। निम्नलिखित चार्ट रोलिंग के आधार पर सकारात्मक और नकारात्मक परिणामों के बारे में जानकारी देता है।



**“म्यूचुअल फंड हैंडबुक फॉर IFAs”**

<b>Summary of Observations</b>								
		<b>Returns (%)</b>						
<b>Date</b>	<b>Sensex</b>	<b>1 Year</b>	<b>3 Years</b>	<b>5 Years</b>	<b>7 Years</b>	<b>10 Years</b>	<b>12 Years</b>	<b>15 Years</b>
03-Apr-79	124							
03-Apr-80	129	3.92						
03-Apr-81	173	34.47						
01-Apr-82	221	27.34	21.18					
02-Apr-83	213	-3.76	18.12					
03-Apr-84	247	16.06	12.46	14.73				
02-Apr-85	353	43.05	16.91	22.3				
03-Apr-86	582	64.91	39.9	27.4	24.7			
03-Apr-87	524	-9.92	28.56	18.87	22.18			
30-Mar-88	398	-24.03	4.11	13.38	12.61			
03-Apr-89	724	81.71	7.53	24.01	18.48	19.28		
02-Apr-90	783	8.16	14.3	17.27	20.47	19.76		
03-Apr-91	1203	53.63	44.54	15.62	25.39	21.37	20.83	
03-Apr-92	4238	252.34	80.24	51.88	42.63	34.37	33.78	
02-Apr-93	2311	-45.46	43.45	42.14	21.77	26.95	24.08	
31-Mar-94	3779	63.49	46.46	39.17	32.6	31.37	26.7	25.57
03-Apr-95	3317	-12.23	-7.85	33.47	35.36	25.11	25.73	24.17
03-Apr-96	3418	3.04	13.92	23.23	24.82	19.36	24.49	21.98
03-Apr-97	3558	4.1	-1.99	-3.44	24.14	21.1	21.23	20.35
03-Apr-98	4072	14.46	7.08	11.99	19.03	26.17	17.6	21.75
01-Apr-99	3686	-9.47	2.55	-0.5	-1.97	17.68	17.65	19.75
03-Apr-00	5053	37.07	12.41	8.79	11.82	20.5	23.58	19.41
03-Apr-01	3605	-28.66	-3.98	1.07	-0.67	11.6	14.32	12.92
03-Apr-02	3463	-3.94	-2.06	-0.54	0.62	-2.00	13.19	13.41
03-Apr-03	3151	-9	-14.56	-5	-1.15	3.15	8.36	14.78
02-Apr-04	5788	83.68	17.1	9.44	7.2	4.36	2.63	14.87
01-Apr-05	6605	14.11	24.02	5.5	7.15	7.13	9.14	15.28
03-Apr-06	11564	75.08	54.25	26.25	17.74	12.96	9.77	16.29
03-Apr-07	12625	9.17	29.69	29.52	13.98	13.5	11.78	7.55
03-Apr-08	15833	25.41	33.83	38.11	23.54	14.54	13.63	13.69
02-Apr-09	10349	-34.64	-3.63	12.32	16.93	10.87	9.31	6.95
01-Apr-10	17693	70.96	11.91	21.78	27.95	13.35	13.02	11.81
01-Apr-11	19420	9.77	7.05	10.92	18.88	18.34	14.85	12.28

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

03-Apr-12	17597	-9.39	19.36	6.87	15.03	17.65	10.96	11.25
03-Apr-13	18802	6.84	2.05	3.5	7.19	19.56	14.76	10.74
03-Apr-14	22509	19.72	5.04	16.81	8.61	14.55	16.88	12.82
Yearly Rolling Returns		35	33	31	29	26	24	21
Negative Returns		11	6	4	3	1	0	0

Summary since 03 Apr 1979							
	1 Year	3 Years	5 Years	7 Years	10 Years	12 Years	15 Years
No.of Observations	35	33	31	29	26	24	21
Negative Return Observations	11	6	4	3	1	0	0
Loss Probability (%)	31	18	13	10	4	NIL	NIL
Median Return (%)	10	14	16	18	18	15	15
Average Return (%)	24	18	17	17	17	17	16
Max Return (%)	252	80	52	43	34	34	26
Minimum Return (%)	-45	-15	-5	-2	-2	3	7
Standard Deviation (%)	52	20	14	11	8	7	5

यह चार्ट ये संकेत देता है कि जितना लंबा होल्डिंग पीरियड हो, सकारात्मक रिटर्न की संभावना उतनी ही अधिक है।

साख दर

क्रेडिट रेटिंग फॉर फिक्स्ड इनकम सेक्युरिटीस

<b>AAA</b> (Highest Safety)	Instruments with this rating are considered to have the highest degree of safety regarding timely servicing of financial obligations. Such instruments carry lowest credit risk.
<b>AA</b> (High Safety)	Instruments with this rating are considered to have high degree of safety regarding timely servicing of financial obligations. Such instruments carry very low credit risk.
<b>A</b> (Adequate Safety)	Instruments with this rating are considered to have adequate degree of safety regarding timely servicing of financial obligations. Such instruments carry low credit risk.
<b>BBB</b> (Moderate Safety)	Instruments with this rating are considered to have moderate degree of safety regarding timely servicing of financial obligations. Such instruments carry moderate credit risk.
<b>BB</b> (Moderate Risk)	Instruments with this rating are considered to have moderate risk of default regarding timely servicing of financial obligations.
<b>B</b> (High Risk)	Instruments with this rating are considered to have high risk of default regarding timely servicing of financial obligations.
<b>C</b> (Very High Risk)	Instruments with this rating are considered to have very high risk of default regarding timely servicing of financial obligations.
<b>D</b> Default	Instruments with this rating are in default or are expected to be in default soon.

## १८. अगले ५ साल के लिए आपके लक्ष्य का पत्रक

लक्ष्य पत्रक बनाना एक अच्छा विचार है और नियमित रूप से अपने प्रदर्शन पर नजर रखना भी। लक्ष्य के बिना की गई बिक्री हवा में शूटिंग की तरह है।

<b>Goal Sheet for IFAs (Fill your targets here)</b>						
---	--	--	--	--	--	--

Particulars		Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Mutual Fund AUM	Target					
	Actual					
SIP Book (No.)	Target					
	Actual					
SIP Book (Amt.)	Target					
	Actual					
No. of total clients	Target					
	Actual					
No. of active clients	Target					
	Actual					

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

**अपने व्यापार का पता लगाना**

आपको समय-समय पर अपने प्रदर्शन पर नज़र रखनी चाहिए। निम्नलिखित ट्रैकर आपकी मदद कर सकते हैं।

<b>Mutual Fund AUM Tracker</b>					
	<b>Year 1</b>	<b>Year 2</b>	<b>Year 3</b>	<b>Year 4</b>	<b>Year 5</b>
30th June					
30th Sep					
31st Dec					
31st March					

<b>No. of Running SIP Tracker</b>					
	<b>Year 1</b>	<b>Year 2</b>	<b>Year 3</b>	<b>Year 4</b>	<b>Year 5</b>
30th June					
30th Sep					
31st Dec					
31st March					

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

<b>Monthly SIP Sold Tracker</b>					
Date	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
April					
May					
June					
July					
Aug					
Sep					
Oct					
Nov					
Dec					
Jan					
Feb					
Mar					

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

<b>New Clients Made Tracker</b>					
<b>Date</b>	<b>Year 1</b>	<b>Year 2</b>	<b>Year 3</b>	<b>Year 4</b>	<b>Year 5</b>
April					
May					
June					
July					
Aug					
Sep					
Oct					
Nov					
Dec					
Jan					
Feb					
Mar					

## १९. बारंबार पूछे जाने वाले सवाल

चूँकि निवेशक म्यूचुअल फंड योजनाओं में सीधे निवेश कर सकते हैं और यह कम क्रीमत का होता है, मुझे यह डर है कि मेरे ग्राहक सीधे जा सकते हैं। मैं पक्का नहीं हूँ कि मुझे अपने म्यूचुअल फंड कारोबार को बढ़ाने का जोखिम लेना चाहिए या नहीं।

बड़ी तस्वीर को देखें। कुछ ग्राहक प्रत्यक्ष जा सकते हैं, लेकिन अधिकतर नहीं जाएँगे। हर व्यवसाय की अपनी एक चुनौती होती है। बावजूद 'प्रत्यक्ष' के, देश में हजारों IFAs अच्छा कर रहे हैं और उनके AUM बढ़ रहे हैं। डर को दूर रखें। इसके अलावा, 'प्रत्यक्ष' का खतरा कॉर्पोरेट और संस्थानों में अधिक है। छोटे और मध्यम ग्राहक कम से कम प्रभावित होते हैं।

मैं ३ महीने से म्यूचुअल फंड बेच रहा हूँ। मैंने ३० SIP और २५ लाख के एकबारगी निवेश बेचे हैं। हालाँकि, मैं मेरे बैंक में जमा हो रहे कमीशन के साथ खुश नहीं हूँ। मुझे जारी रखना चाहिए या छोड़ देना चाहिए?

किसी भी व्यवसाय को बढ़ने में समय लगता है। आप सही रास्ते पर हैं। लघु अवधि के कमीशन को मत देखें। लंबी अवधि के बारे में सोचें। यह SIP समय के साथ संयोजित होते जाएँगे और आप बड़े AUM का निर्माण कर सकते हैं। आप का कमीशन और 'SIP एक जीतने की रणनीति है' | १० साल में ५,०००/ की SIP में ३५,०००/- कमीशन अर्जित करने की क्षमता है।

मेरे रिलेशनशिप मैनेजरने मुझे बताया था कि जब मैं SIP का सौदा करूँगा तब १% अग्रिम और १% ट्रेल मिल जाएगा। मैंने यह गणना की, ३,०००/- की SIP बेचने पर मुझे अग्रिम के रूप में सिर्फ ३०/- मिलेंगे। क्या यह योग्य है?



## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

पहले महीने या केवल प्रथम वर्ष को न देखें। SIP दीर्घकालिक परिसंपत्ति का निर्माण करता है और लंबी अवधि में आपको कमीशन कमाकर देता है। एक बार SIP बेचने के बाद, आपको अगले कुछ वर्षों के लिए कुछ ज्यादा करने की जरूरत नहीं है और आपका AUM बढ़ता रहता है। लंबी अवधि के बारे में सोचें। SIP बहुत शक्तिशाली है। एक बार आप २००-३०० SIP और / या ५-१० लाख की SIP पुस्तक तक पहुँच जाएँ उसके बाद, आपको SIP की शक्ति का एहसास होगा।

म्यूचुअल फंड में एक नए ग्राहक की KYC करने में बहुत प्रयास लगता है। चूँकि मुझे इसमें बहुत समय खर्च करना पड़ता है, यह मेरी बिक्री को प्रभावित करता है।

प्रत्येक खाते के लिए KYC सिर्फ एक बार की गतिविधि है। यह प्रयास के लायक है।

मेरे संभावित ग्राहकों में से एक मुझे म्यूचुअल फंड्स में मिल रहे कमीशन पर छूट के लिए पूछ रहा है। वह २५ लाख निवेश करने का वादा कर रहा है। क्या मुझे यह करना चाहिए?

ऐसा कभी न करें। इस तरह के ग्राहक आपको कभी भी सम्मान नहीं देंगे। वे हमेशा आपकी आय के बारे में आपको संदेह की नजर से देखते रहेंगे। ईमानदारी, गुणवत्ता, विश्वास और लंबी अवधि के आधार पर अपने व्यापार बनाएँ।

पिछले हफ्ते मेरे ग्राहकों में से एक ने अपनी बेटियों की शिक्षा परियोजना के लिए गणना करने के लिए मुझसे पूछा। मुझे पता नहीं है कि यह कैसे करना है। मैं क्या करूँ?

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

यह एक निरंतर प्रक्रिया होगी। जैसे-जैसे आप आगे बढ़ते जाएँगे, ज़्यादा ग्राहक अपने लक्ष्य को प्राप्त करने के लिए आप से उन्हें अंक और गणना में मदद करने के लिए पूछेंगे। आपको निम्नलिखित कार्य करना चाहिए: -

**पहला कदम** - इस ग्राहक के लिए, अपने रिलेशनशिप मैनेजर से मदद लें।

**दूसरा कदम** - यह कैसे करना है वह सीखें। आप एक्सेल या वित्तीय कैलकुलेटर में यह कर सकते हैं।

पता करे कैसे आप एक्सेल और / या वित्तीय कैलकुलेटर सीख सकते हैं। अगर जरूरत हो तो विशेषज्ञों की सेवा लें। यह आज नहीं तो बाद में आपके लिए बहुत जरूरी हो जाएगा। अगर आप लंबे समय की गणना कैसे की जाएँ यह जान लेते हैं तो आपकी बिक्री बढ़ेगी।

**मैंने हाल ही में मेरा सांकेतिक ARN अंक लिया है। म्यूचुअल फंड के एक राष्ट्रीय वितरक ने उनके लिए काम करने के लिए मुझसे संपर्क किया है। मैं क्या करूँ?**

आप स्वयं काम कर सकते हैं या तो एक सब-ब्रोकर के रूप में एक राष्ट्रीय वितरक के साथ जुड़ सकते हैं। प्रत्यक्ष व एक राष्ट्रीय वितरक के माध्यम से काम करने के लाभ और चिंता चिंता निम्नलिखित हैं।

### **लाभ**

- आपको पहले दिन से सॉफ्टवेयर और बैकएंड समर्थन मिलता है।
- आपको इस व्यापार को प्रभावी ढंग से करने के लिए मार्गदर्शन मिलता है।

- चूँकि आपके अधिकांश बैकएंड का ध्यान रखा जाता है, आप ग्राहकों पर अधिक ध्यान केंद्रित कर सकते हैं।

### चिंताएँ

- आपको राष्ट्रीय वितरक कोड में काम करना है। कई IFAs निजी ब्रैंडिंग पसंद करते हैं।
- हो सकता है आपको कमीशन दरों पर एक छोटा सा समझौता करना पड़े। लेकिन आपको सहायता भी मिलती है। क्योंकि उनका कद बड़ा है, कुछ राष्ट्रीय वितरक आपको और भी अधिक भुगतान दे सकते हैं।

**मेरे कुछ NRI ग्राहक हैं और कुछ ग्राहक अलग-अलग शहरों में रहते हैं। मुझे उनकी सेवा करना मुश्किल लग रहा है। क्या कोई और रास्ता है?**

हाँ। आप कुछ ऑनलाइन प्लेटफार्म का प्रयोग कर सकते हैं। वे ऑनलाइन माध्यम से लेनदेन की निर्बाध पेशकश करते हैं और आप कमीशन पाना जारी रख सकते हैं। दुनिया में कहीं भी अपने ग्राहकों को क्यों खोना? आप अपने ARN पर स्थानीय ग्राहकों और ऑनलाइन मंच पर एक सब-ब्रोकर के रूप में अपना काम जारी रख सकते हैं। आपके रिलेशनशिप मैनेजर उनको आपका उल्लेख कर सकते हैं।

**मैं इस उद्योग में नया हूँ। पूरा जीवन मैंने डिपॉजिट, बांड, डाकघर योजनाओं और जीवन बीमा बेचा। मेरे ग्राहक पूंजी बाजार से डरते हैं और उन्हें SIP और इक्विटी फंड बेचना मुझे मुश्किल लग रहा है।**

यह करने के लिए दो कदम उठाएँ।

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

१. आप खुद पूंजी बाजार के बारे में आश्वस्त नहीं हैं - यह बेचना आपके लिए मुश्किल हो जाएगा। अपने ग्राहकों को किसी भी उत्पाद को बेचने से पहले आपको खुद उसमें दृढ़ विश्वास होना चाहिए। इस के लिए, आपको सीखने और इसमें शामिल योजनाओं, कार्य-संपादन, और जोखिम के बारे में अधिक जानकारी प्राप्त करने में समय बिताना चाहिए।

२. आप स्वयं पूंजी बाजार के बारे में आश्वस्त हैं - इसमें समय लग सकता है, लेकिन अंत में अपने ग्राहकों को समझाने में आप सक्षम हो जाएँगे। हार न मानें। कोशिश करना और उन्हें मिलना जारी रखें।

इसके अलावा, कुछ ग्राहकों को कभी भी इक्विटी योजनाओं के साथ सहज महसूस नहीं होगा। उन्हें डेट फंड बेचें।

**चूँकि म्यूचुअल फंड्स में ग्राहक अपनी मर्जी से अपने निवेश को छुड़ा सकते हैं, मेरा AUM कैसे बढ़ेगा।**

कभी भी न भूलें कि कोई भी समय पर तरलता की सुविधा ही और अधिक बेचने में मदद करती है। कुछ साल बाद, जैसे ग्राहक को सुविधा महसूस होती है, वे और अधिक अनुशासित हो जाते हैं और अपने निवेश के साथ चिपके रहते हैं। दरअसल, एक बार बचत की राशि वापस आ जाने पर म्यूचुअल फंड की आसान तरलता ज्यादातर निवेशकों को वापस आने के लिए राजी करती है। ग्राहकों को आज़ादी इस व्यवसाय के विकास का आधार है। समय के साथ, आप देखेंगे कि पैसे छुड़ा लेनेवाले लोगों की तुलना में जो निवेश जारी रखते हैं ऐसे अधिक ग्राहक अधिक दिखेंगे।

**ट्रेल कमीशन को बहुत ध्यान दिया जाता है। अगर ट्रेल कमीशन दूर हो जाए तो क्या होगा?**

आपको हो सके, ऐसे भय का कोई अंत नहीं है। उनमें से कुछ होगा भी। लेकिन यह काम नहीं करने का बहाना नहीं है। जहाँ तक ट्रेल का संबंध है, यह दुनिया भर के अधिकांश देशों में इस कारोबार का आधार और विशेषताओं में से एक है। एक अन्य कारण निवेशकों के लिए 'प्रत्यक्ष' विकल्प है। चूँकि निवेशक अब 'प्रत्यक्ष' और 'वितरक' के बीच चयन कर सकते हैं, मुझे ऐसा कोई कारण नहीं मिल रहा है कि ट्रेल चला जाएगा। हमेशा गारंटी के लिए मत देखें। उससे परे देखें।

**मेरे ग्राहक रिटर्न में गारंटी की आशा रखते हैं। म्यूचुअल फंड गारंटीड रिटर्न की पेशकश नहीं करते हैं। मैं इस चिंता को कैसे दूर कर सकता हूँ?**

यह शुरुआत में वास्तव में चिंता का विषय हो सकता है। हालांकि, सभी उत्पाद अलग हैं। म्यूचुअल फंड तरलता में सबसे उच्च हैं, बेहतर कर व्यवहार पेश करते हैं और उनका एक उत्कृष्ट प्रदर्शन का ट्रैक रिकॉर्ड है - इक्विटी और डेट योजना, दोनों में। अधिनियम की वजह से, वे किसी भी गारंटी की पेशकश नहीं कर सकते हैं। आपको इस बात को समझने के लिए गहराई तक जाना पड़ेगा।

म्यूचुअल फंड योजनाओं (जैसा भी मामला हो, डेट या इक्विटी) के प्रतिभूतियों में निवेशकों का पूरा पैसा निवेश और पूरा रिटर्न, प्रबंधन शुल्क चार्ज करने के बाद, वापस निवेशकों के लिए पारित होता है। इक्विटी में वैसे भी कोई गारंटी नहीं दी जा सकती। डेट में, निवेशकों को किसी भी प्रकार की गारंटी नहीं मिलती है लेकिन उनके ज़्यादातर पैसे ऐसे उपकरणों में निवेश किए जाते हैं जो गारंटीड रिटर्न पेश करता है। आखिरकार, शुल्क लेने के बाद, रिटर्न निवेशक को वापस

## “म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

कर दिया जाता है। आप इस बात को समझ लें, तो फिर आप ग्राहक को समझाने में सक्षम हो जाएँगे।

**मेरे ग्राहक खुदरा हैं। क्या मैं म्यूचुअल फंड वितरण कारोबार में विकसित हो सकता हूँ?**

बेशक। खुदरा विशाल क्षमता प्रदान करता है। अगर आपके पास १५०-२०० खुदरा ग्राहक हैं, तो आप इस व्यवसाय में अच्छा कर सकते हैं। SIP पर ध्यान दें। आप SIP बेचकर एक बड़े AUM और जल्दी ही बहुत अच्छे कमीशन का निर्माण कर सकते हैं। यहां तक कि हर साल २-३ करोड़ रुपए की शुद्ध बिक्री करके, आप अच्छा AUM और जल्दी अच्छे कमीशन का निर्माण कर सकते हैं।


## २०. सफल IFAs से ज्ञान के कुछ शब्द

पिछले एक दो दशक में, हजारों IFAs ने म्यूचुअल फंड कारोबार में बड़ा नाम बना लिया है। सिर्फ मुंबई और दिल्ली जैसे बड़े शहरों के ही नहीं, बल्कि छोटे शहर जैसेकि बेलगाम, धनबाद, गोवा आदि शहरों के IFAs ने भी अच्छा प्रदर्शन किया है।

अपनी यात्रा के दौरान उन्हें बहुत उतार- चढ़ाव मिले। वे मजबूत, प्रत्यास्थी और केंद्रित ध्यान के बने रहे ।


इस व्यवसाय में जिन्होंने बड़ा नाम बनाया है ऐसे कुछ IFAs पर नीचे एक संक्षिप्त वृत्तान्त दिया गया है। आपके विकास के लिए उन्होंने अपने ज्ञान के कुछ शब्द भी आपके साथ बाँटे हैं।

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”


	<p><b>Ashish Chadha</b></p>
<p><b>City</b></p>	<p>Delhi</p>
<p><b>MF Aum as on 31st Jan'15</b></p>	<p>Over a few hundred crores</p>
<p><b>About</b></p>	<p>Retired from army as a major, Ashish started selling mutual funds from 1995. Today he is one of the most successful IFAs in the country. He has been named as IFA of the year India winner twice by Wealth forum annual awards and stood runner up once. He is also a Life Member of the Million Dollar Round Table USA, with 7 Top of the Table qualifications. He has travelled 25% of the globe. He is a National Defence Academy blue in riding, polo and academy team in squash, avid golfer &amp; swimmer.</p>
<p><b>Client profile</b></p>	<p>Primarily Retail, Some HNI's and a few corporates.</p>
<p><b>Selling Mutual Funds since</b></p>	<p>20 years</p>
<p><b>No. of Clients</b></p>	<p>Over 1,000 families</p>
<p><b>No. of SIP's running</b></p>	<p>Over 1,000</p>
<p><b>Ashish's advice to new IFAs</b></p>	
<p><b>1</b></p>	<p>Truth is the eternal wealth.</p>
<p><b>2</b></p>	<p>Sell what you would buy.</p>
<p><b>3</b></p>	<p>Build a prospect funnel.</p>




“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

	<b>Prabhakar &amp; Anita Datta</b>
<b>City</b>	Belgaum
<b>MF Aum as on 31st Jan'15</b>	73 Crore
<b>About</b>	A husband and wife team, Datta's boast of a strong AUM of over 70 crores from a small city of Belgaum. Both of them were doing job for 14 years. Their life took a turning point in year 2003-04 when they took mutual fund agency. SIPs have been their core strength and a major portion of AUM is built through it. They mostly have retail clients and a few HNI's.
<b>Client profile</b>	Retail & HNI
<b>Selling Mutual Funds since</b>	11 Years
<b>No. of Clients</b>	<b>More than 1,000</b>
<b>No. of SIP's running</b>	<b>More than 2,000</b>
<b>Datta's advice to new IFAs</b>	
<b>1</b>	Have faith in mutual fund industry.
<b>2</b>	You are the wealth creator for your investor. Be sincere.
<b>3</b>	Believe in yourself.


“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

	<h2>Hari Ghanashyam Kamat</h2>
<b>City</b>	Panaji, Goa
<b>MF Aum as on 31st Jan'15</b>	405 Crores
<b>About</b>	Coming from a modest background, Mr. Kamat started his full time professional career in financial services in year 1982. His passion and dedication paid off and today he is among the top mutual fund distributor in the whole country. He also services more than 4000 PPF accounts along with substantial collection for other small saving schemes. He is the Chairman's Club member in LIC since 19 years. He has been awarded several awards for his performance including CNBC TV 18 award in 2012 for Best performing IFA (Up country west ).
<b>Client profile</b>	HNI & More in Retail
<b>Selling Mutual Funds since</b>	From 1983 (UTI)
<b>No. of Clients</b>	3600 Families
<b>No. of SIP's running</b>	2700
<b>Kamat's advice to new IFAs</b>	
<b>1</b>	Be a long-term and life Long financial advisor to your client and future generation. Expansion and retention of clients should be the top most priority.
<b>2</b>	Educate your clients and involve them in decision making. Speak the language that matches with their wave length.
<b>3</b>	Don't restrict yourself in equity or balanced funds. Work for accumulating and acquiring substantial AUM across all schemes.

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

	<p><b>Ashish Modani</b></p>
<p><b>City</b></p>	<p>Jaipur</p>
<p><b>MF Aum as on 31st Jan'15</b></p>	<p>285 Crores</p>
<p><b>About</b></p>	<p>Backed with professional certification of CA &amp; CFP, Ashish started selling mutual funds from 2004. Today his company is a leading financial advisory firm based out in Jaipur. "Advice what's Right" has been the philosophy that has driven him and his organization since inception which has helped to develop unique trust amongst the clients. A self-starter and a dynamic leader, he has been felicitated as the Best Financial Advisor(North India – Tier 2 cities) by CNBC TV 18 for F.Y. 2013-14 and by Wealth Forum F.Y. 2010-11.</p>
<p><b>Client profile</b></p>	<p>Retail</p>
<p><b>Selling Mutual Funds since</b></p>	<p>11 Years</p>
<p><b>No. of Clients</b></p>	<p>4500</p>
<p><b>No. of SIP's running</b></p>	<p>5300</p>
<p><b>Ashish's advice to new IFAs</b></p>	
<p><b>1</b></p>	<p>Be an advisor, not a transaction enabler. Be in the business of trust.</p>
<p><b>2</b></p>	<p>The moment you start managing your client's money as your own money, that is when both he and you would start making money.</p>
<p><b>3</b></p>	<p>Conviction is important - if you are convinced, your clients will be convinced. Don't just say long term, believe in long term.</p>

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

	<p><b>Shaibal Kumar Bhaduri</b></p>
<p><b>City</b></p>	<p>Dhanbad</p>
<p><b>MF Aum as on 31st Jan'15</b></p>	<p>65 Crore</p>
<p><b>About</b></p>	<p>Shaibal, along with his partners, started distributing financial products in late 1990's in Dhanbad (Jharkhand). Initially, it was very challenging to sell mutual funds to the investor community of Dhanbad as they were very conservative and FD/insurance driven but he knew that the future was mutual funds. So he and his team worked hard to educate clients about mutual funds. Over the years his company has become a leading distributor of mutual funds in eastern India. Shaibal is an example of sheer hard work, dedication and faith in the mutual fund business.</p>
<p><b>Client profile</b></p>	<p>Retail</p>
<p><b>Selling Mutual Funds since</b></p>	<p>18 Years</p>
<p><b>No. of Clients</b></p>	<p>3500 +</p>
<p><b>No. of SIP's running</b></p>	<p>1269</p>
<p><b>Shaibal's advice to new IFAs</b></p>	
<p style="text-align: center;"><b>1</b></p>	<p>Invest in your business. It will multiply your income. Invest in Knowledge, it will give you control on business.</p>
<p style="text-align: center;"><b>2</b></p>	<p>Follow the trend and leaders of the market but create your own style. This is because you are the best judge of your strength and weakness.</p>
<p style="text-align: center;"><b>3</b></p>	<p>Create a space where your client will find the quality of service and advise like National Distributor with personalised touch in addition which they may not find with the big players</p>

## २१. मुख्य कार्यवाही करने योग्य मुद्दे

- एक सप्ताह में १० ग्राहकों से मिलें
- सप्ताह के १० घंटे सीखने और ज्ञान के लिए रखें
- बुनियादी ढाँचा बनाएँ और कर्मचारी की सेवा लें
- बहुत सारे SIP बेचें
- सभी उत्पाद बेचें। म्यूचुअल फंड्स पर ज्यादा ध्यान दें।
- अगले ५ साल के लिए एक लक्ष्य पत्रक बनाएँ और अपने प्रदर्शन पर नज़र रखें
- ट्रेल पर ध्यान दें।

## ब्रिजेश के बारे में

ब्रिजेश 'डालमियाँ एडवाइजरी सर्विसेज प्राइवेट लिमिटेड' के संस्थापक हैं जोकि भारत में म्यूचुअल फंड के प्रमुख वितरकों में से एक हैं।

भारत में ब्रिजेश के पास म्यूचुअल फंड वितरण के कारोबार में जबरदस्त अंतर्दृष्टि है। ऐसा एक IFA के रूप में उनके अपने अनुभवों तथा १०० से भी अधिक स्थानों में उनके द्वारा किए गये ३०० से अधिक कार्यक्रमों के दौरान देश भर में हजारों IFAs के साथ जुड़ने की वजह से माना जाता है। एक CERTIFIED FINANCIAL PLANNER<sup>CM</sup>, LUTCF और LMF, ब्रिजेश ने इस से पहले निवेश, व्यापार प्रथाओं और व्यक्तिगत विकास पर ६ किताबें लिखी हैं जिन्होंने उन्हें ७५,००० से भी अधिक पाठकों तक पहुँचाया है। म्यूचुअल फंड्स पर उनकी किताब - 'A case for mutual fund selling' देश भर में १५,००० से भी अधिक IFAs तक पहुँच गई है। उनके विचार और लेख नियमित रूप से कई प्रमुख पत्रिकाओं और वेबसाइटों द्वारा प्रकाशित किये जाते हैं।

ब्रिजेश 'ब्रिजेश डालमियाँ लीडरशिप कंपनी' के संस्थापक भी हैं। जीवन, नेतृत्व और व्यक्तिगत विकास के क्षेत्र में एक प्रेरक और प्रेरणादायक वक्ता के रूप में, ब्रिजेश ने अपने अनुशिक्षण, कार्यशालाओं व नीति सूचक भाषणों के माध्यम से कई लोगों की जिंदगी बदल दी है। अब तक, ३०,००० से भी अधिक प्रतियोगी उनकी शक्तिशाली कार्यशालाओं व सेमिनारों से लाभान्वित हुए हैं।

ब्रिजेश राष्ट्रीय संघ 'Foundation of Independent Financial Advisors (FIFA)' के संस्थापक सदस्य और निदेशक भी हैं। वे नोपानी इन्स्टिट्यूट ऑफ

“म्यूचुअल फंड हैन्डबुक फॉर IFAs”

प्रोफेशनल स्टडीज की ऐकडेमिक सलाहकार समिति के सदस्य के रूप में भी कार्य करते हैं |

सीखने और व्यक्तित्व विकास के लिए, Round Table India, एक सामाजिक संगठन जो सामुदायिक सेवा परियोजना 'शिक्षा के माध्यम से स्वतंत्रता' में शामिल है उसके राष्ट्रीय संयोजक के रूप में उन्होंने कार्य किया है। वे वर्ष २०१२-१३ में Round Table India के अध्याय # ३४ में अध्यक्ष भी थे।

ब्रिजेश को पढ़ने, लिखने, तैराकी और संगीत सुनने का शौक है। टेनिस और क्रिकेट उनके पसंदीदा खेल हैं।

