

Monthly Coverage Dossier

October 2020

Future Generali India Life Insurance
Company Limited

No	Overview of Activities	Key Publications
1	<p>Authored article</p> <p>Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja</p> <p>Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja</p> <p>Marketing mantras in COVID times_ Rakesh Wadhwa</p> <p>Real estate usage can be optimised post pandemic_ S. Mahesh</p> <p>Video based identification process (VBIP) heralds a quatum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh</p>	<ul style="list-style-type: none"> • NavGujarat Samay • Andhra Prabha • NavGujarat Samay • Dina Kural • Aaj • Dinakhatir • Express Computers
2	<p>Interview</p> <p>With the pandemic, customers prefer guaranteed savings plans over ULIPs: Rakesh Wadhwa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Adgully
3	<p>Press release</p> <p>FGILI introduces Future Generali new assured wealth plan_ Rakesh Wadhwa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • UNI • Financial Express
4	<p>Industry story</p> <p>RBI Monetary Policy_ Ms. Jyoti Vaswani</p> <p>Defining a marketing genius_ Rakesh Wadhwa</p>	<ul style="list-style-type: none"> • The Financial Express • Banking Frontiers

INDEX

No	Publication	Headline	Date	Coverage appeared
Authored article				
1	NavGujarat Samay	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	1st Oct 2020	Print
2	Prabhat	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	1st Oct 2020	Print
3	Standard Herald	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	1st Oct 2020	Print
4	Divya Gujarat	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	1st Oct 2020	Print
5	NavGujarat Samay	Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja	7th Oct 2020	Print
6	Prabhat	Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja	7th Oct 2020	Print
7	Standard Herald	Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja	7th Oct 2020	Print
8	Newsline Sidha Samachar	Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja	7th Oct 2020	Print
9	Dinakural	Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja	29th Oct 2020	Print
10	Southern Mail	Weaving back the threads_ Ruchira Bhardwaja	29th Oct 2020	Print
11	Aaj	Marketing mantras in COVID times_ Rakesh Wadhwa	6th Oct 2020	Print
12	Dinakhtir	Real estate usage can be optimised post pandemic_ S. Mahesh	8th Oct 2020	Print
13	Surya	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	19th Oct 2020	Print
14	Andhra Prabha	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	19th Oct 2020	Print
15	Adab Hyderabad	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	19th Oct 2020	Print
16	Business Bytes	Changing paradigms in performance management and productivity_ Ruchira Bhardwaja	21st Oct 2020	Online
17	Express Computers	Video based identification process (VBIP) heralds a quatum shift in customer verification & KYC processes	23rd Oct 2020	Online
Interview				
18	Adgully	With the pandemic, customers prefer guaranteed savings plans over ULIPs: Rakesh Wadhwa	19th Oct 2020	Online
Press Release				
West				
19	Navbharat	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Mumbai
20	NavGujarat Samay	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Ahmedabad

21	Prabhat	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Ahmedabad
22	Newsline Sidha Samachar	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Ahmedabad
23	Standard Herald	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Ahmedabad
24	ET Wealth	Product launch	12th Oct 2020	Print - Mumbai
25	ET Wealth	Product launch	12th Oct 2020	Print - Ahmedabad
North				
26	ET Wealth	Product launch	12th Oct 2020	Print - Delhi
27	Dainik Bhaskar	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Delhi
28	Veer Arjun	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Delhi
29	Rashtriya Sahara	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Lucknow
30	Aaj Samaj	Announcement of the launch of the Future Generali assured wealth plan	12th Oct 2020	Print - Delhi
31	Hukumnama Samachar	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	12th Oct 2020	Print - Jaipur
32	Dabang Dunia	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	12th Oct 2020	Print - Delhi
33	Aaj	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	14th Oct 2020	Print - Lucknow
34	Indian Horizon	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	12th Oct 2020	Print - Delhi
35	Dainik Navjyoti	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	20th Oct 2020	Print - Jaipur
East				
36	ET Wealth	Product launch	12th Oct 2020	Print - Kolkata
37	Echo of India	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Kolkata
38	Arthik Lipi	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Kolkata
39	Info India	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	12th Oct 2020	Print - Kolkata
40	Prabhu Rashtriya	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	16th Oct 2020	Print - Kolkata
41	Vishwamitra	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	23rd Oct 2020	Print - Kolkata
South				
42	ET Wealth	Product launch	12-Oct-20	Print – Bangalore
43	ET Wealth	Product launch	12-Oct-20	Print – Chennai
44	ET Wealth	Product launch	12-Oct-20	Print – Hyderabad
45	Adab Hyderabad	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print – Hyderabad

46	Surya	Future Generali India Life Insurance introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Hyderabad
47	Andhra Prabha	Future Generali New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Hyderabad
48	Mana Telangana	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	9th Oct 2020	Print - Hyderabad
49	Sakshi	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	12th Oct 2020	Print - Hyderabad
50	The Hans India	New plan from Future Generali	16th Oct 2020	Print - Hyderabad
51	Southern Mail	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	13th Oct 2020	Print - Chennai
52	Dinakural	Future Generali India Life Insurance introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	13th Oct 2020	Print - Chennai
53	Velli Idal	Future Generali India Life Insurance introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	13th Oct 2020	Print - Chennai
54	Dinakathir	Future Generali India Life Insurance introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	13th Oct 2020	Print - Chennai
55	Virtual Times	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	14th Oct 2020	Print - Chennai
56	Malai Yugam	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	14th Oct 2020	Print - Chennai
57	Eesanje	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	22nd Oct 2020	Print - Bangalore
National				
58	UNI	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	7th Oct 2020	Online
59	Devdiscourse	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan	7th Oct 2020	Online
60	The Financial Express	Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan - Check details	8th Oct 2020	Online
61	News Rediff	Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan - Check details	8th Oct 2020	Online
62	Café Mutual	Future Generali introduces guaranteed return endowment plan	9th Oct 2020	Online
63	Money Café	Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan - Check details	9th Oct 2020	Online
64	Your Chennai	Future Generali launches New Assured Wealth Plan	10th Oct 2020	Online
65	Passionate In Marketing	Future Generali launches 'New Assured Wealth Plan'	13th Oct 2020	Online
Event resulted in industry story				
66	The Financial Express	RBI MPC meeting live: Shaktikanta Das keeps repo rate unchanged; says real GDP may shrink 9.5% in FY21_ Jyoti Vaswani	9th Oct 2020	Online
67	Equity Bulls	Experts views on RBI Monetary Policy - October 2020_ Jyoti Vaswani	9th Oct 2020	Online
68	Banking Frontiers	Defining a marketing genius_ Rakesh Wadhwa	Oct-20	Print

Authored article

Published Date:	1 October 2020	Publication:	NavGujarat Samay (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

કોવિડ-19 પછી પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં ધરમૂળથી ફેરફારો જરૂરી

મુંબઈ: કોવિડ-19ને પગલે કંપનીઓએ બજારમાં પ્રસ્તુત રહેવા અને સ્પર્ધાત્મક બનવા માટે નવા સંચાલકીય માળખાની રચના કરવી અનિવાર્ય છે. નવી કોર્પોરેટ વ્યૂહરચનાના ખ્યાલ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સના સીએચઆરઓ રુચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે “હાલના માહોલમાં કંપનીઓએ પોતાની કામગીરી અને અભિગમને બદલવા અનિવાર્ય છે અને તો જ તેઓ બદલાતા સમય પ્રમાણે અનુરૂપ થઈ શકશે. વધુ સારા પરિણામો મેળવવા માટે પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં ધરમૂળથી ફેરફારો કરવા પડે તેમ છે.

Published Date:	1 October 2020	Publication:	Prabhat (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

કોવિડ-૧૯ પછીના માહોલમાં કંપનીઓએ અભિગમ બદલવો પડશે

કોવિડ-૧૯ મહામારી દુનિયાભરની કોર્પોરેટ કંપનીઓ માટે પડકાર બનીને આવી છે અને મોટાભાગની કંપનીઓએ પોતાના વેપાર-ધંધાની રણનીતિઓમાં ધરમૂળથી ફેરફારો કરવા પડ્યા છે. વર્તમાન સમયમાં કંપનીઓએ બજારમાં પ્રસ્તુત રહેવા અને સ્પર્ધાત્મક બનવા માટે નવા સંચાલકીય માળખાની રચના કરવી અનિવાર્ય છે. કંપનીઓ જે ગતિએ પ્રગતિ કરે છે તે પ્રમાણે તેમણે કાર્યપ્રણાલીમાં નવા પરિવર્તનો અને ગ્રાહકોના બદલાતા અભિગમ પ્રમાણે અનુરૂપ થવું ખૂબ જરૂરી છે.

નવી કોર્પોરેટ વ્યૂહરચનાના ખ્યાલ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સના સીએચઆરઓ

રુચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે હાલના માહોલમાં કંપનીઓએ પોતાની કામગીરી અને અભિગમને બદલવી અનિવાર્ય છે અને તો જ તેઓ બદલાતા સમય પ્રમાણે અનુરૂપ થઈ શકશે. વધુ સારા પરિણામો મેળવવા માટે પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં ધરમૂળથી ફેરફારો કરવા પડે તેમ છે. સિનિયર મેનેજમેન્ટના સ્તરેથી પર્ફોર્મન્સની સમીક્ષા થતી જ હોય છે પણ કર્મચારીઓની ઉત્પાદકતા વધે તે માટે કંપનીઓએ નવીનતાસભર ઉપાયો કરવાની જરૂર છે. જેમ કે ભવિષ્યના વર્કસ્પેસીસની ડિઝાઈન એ-કારે બનાવવી જોઈએ જેથી ફિઝિકલ ડિસ્ટન્સિંગ જળવાય અને ગ્રાહકને વિશ્વસ્તરની સુવિધાઓ મળતી રહે, પછી ભલેને કર્મચારી ઘર કે ઓફિસની

અંદર રહીને કામ કરતો હોયે.

કોવિડ-૧૯ પછીના સમયમાં કામના સ્થળોએ અનેકવિધ પરિવર્તનો લાવવાની જરૂર છે જે પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ એન્ડ પ્રોડક્ટિવિટી મીઝરમેન્ટ (પીએમપીએમ) મોડલને અસર કરશે. આ મોડલ મુજબ કર્મચારીઓને ચાર કેટેગરીમાં વહેંચી શકાય. પહેલી કેટેગરી છે વર્ક ફ્રોમ હોમ જેમાં કર્મચારીઓ તેમના કામની જરૂરિયાત પ્રમાણે દૂર રહીને કામ કરશે અને તેમના મેનેજર્સ સાથે એક જ સ્થળે રૂબરૂ હાજર નહીં રહે. આ કેટેગરીમાં પીએમપીએમ માળખું ખૂબ જ નિર્ણાયક રહેશે. બીજી કેટેગરી રહેશે હાઈબ્રિડ કર્મચારીઓ જેમાં કંપનીના કેટલાક કર્મચારીઓ થોડેક સમય ઘરે રહીને અને થોડેક સમય કામના સ્થળે આવીને કામ કરશે.

Published Date:	1 October 2020	Publication:	Standard Herald (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

કોવિડ-૧૯ પછીના માહોલમાં કંપનીઓએ પોતાનો અભિગમ બદલવો પડશે

મુંબઈ, કોવિડ-૧૯ મહામારી દુનિયાભરની કોર્પોરેટ કંપનીઓ માટે પડકાર બનીને આવી છે અને મોટાભાગની કંપનીઓએ પોતાના વેપાર-ધંધાની રણનીતિઓમાં ધરમૂળથી ફેરફારો કરવા પડ્યા છે. વર્તમાન સમયમાં કંપનીઓએ બજારમાં પ્રસ્તુત રહેવા અને સ્પર્ધાત્મક બનવા માટે નવા સંચાલકીય માળખાની રચના કરવી અનિવાર્ય છે.

કંપનીઓ જે ગતિએ પ્રગતિ કરે છે તે પ્રમાણે તેમણે કાર્યપ્રણાલીમાં નવા પરિવર્તનો અને ગ્રાહકોના બદલાતા અભિગમ પ્રમાણે અનુરૂપ થવું ખૂબ જરૂરી છે. નવી કોર્પોરેટ વ્યૂહરચનાના ખ્યાલ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સના સીએચઆરઓ રુચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે "હાલના માહોલમાં કંપનીઓએ પોતાની કામગીરી અને અભિગમને બદલવી અનિવાર્ય છે અને તો જ તેઓ બદલાતા સમય પ્રમાણે અનુરૂપ થઈ શકશે. વધુ સારા પરિણામો મેળવવા માટે પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં ધરમૂળથી ફેરફારો કરવા પડે તેમ

છે. સિનિયર મેનેજમેન્ટના સ્તરેથી પર્ફોર્મન્સની સમીક્ષા થતી જ હોય છે પણ કર્મચારીઓની ઉત્પાદકતા વધે તે માટે કંપનીઓએ નવીનતાસભર ઉપાયો કરવાની જરૂર છે.

જેમ કે ભવિષ્યના વર્કસ્પેસીસની ડિઝાઈન એ પ્રકારે બનાવવી જોઈએ જેથી કિઝિકલ ડિસ્ટન્સિંગ જળવાય અને ગ્રાહકને વિશ્વસ્તરની સુવિધાઓ મળતી રહે, પછી ભલેને કર્મચારી ઘર કે ઓફિસની અંદર રહીને કામ કરતો હોય". કોવિડ-૧૯ પછીના સમયમાં કામના સ્થળોએ અનેકવિધ પરિવર્તનો લાવવાની જરૂર છે જે પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ એન્ડ પ્રોડક્ટિવિટી મીઝરમેન્ટ (પીએમપીએમ) મોડલને અસર કરશે. આ મોડલ મુજબ કર્મચારીઓને ચાર કેટેગરીમાં વહેંચી શકાય. પહેલી કેટેગરી છે વર્ક ફ્રોમ હોમ જેમાં કર્મચારીઓ તેમના કામની જરૂરિયાત પ્રમાણે દૂર રહીને કામ કરશે અને તેમના મેનેજર્સ સાથે એક જ સ્થળે રૂબરૂ હાજર નહીં રહે. આ કેટેગરીમાં પીએમપીએમ માળખું ખૂબ જ

નિર્ણાયક રહેશે. બીજી કેટેગરી રહેશે હાઈબ્રિડ કર્મચારીઓ જેમાં કંપનીના કેટલાક કર્મચારીઓ ઘોડોક સમય ઘરે રહીને અને ઘોડોક સમય કામના સ્થળે આવીને કામ કરશે. આ કેટેગરી હેઠળ એ જોવાનું રહેશે કે કર્મચારીઓના કામના કલાકોને અસર ન પહોંચે અને કામનું ડુપ્લીકેશન ન થાય. ફ્લોટિંગ એમ્પ્લોઈઝ પ્રકારની ત્રીજી કેટેગરીમાં એવા કર્મચારીઓનો સમાવેશ થશે જેઓ ફ્ટલાઈન સેલ્સ ઓફિસર્સ જેવી કામગીરી સાથે સંકળાયેલા હોય. આવા કર્મચારીઓ કોઈ એક ચોક્કસ સ્થળે બેસીને કામ ન કરી શકે કારણ કે તેમને બહાર ફરવાનું હોય છે.

પીએમપીએમ માળખા હેઠળ આવા કર્મચારીઓની કામગીરી નક્કી કરવામાં આવશે કારણ કે તેમની પાસેથી નિર્ધારિત લક્ષ્યાંકોને ધ્યાનમાં રાખીને કામ કરાવવાનું રહેશે. ચોથી અને છેલ્લી કેટેગરી છે વર્ક ફ્રોમ ઓફિસ જેમાં ફેક્ટરીના કામદારો કે આરોગ્ય સેવા ક્ષેત્રે કામ કરતા કર્મચારીઓનો સમાવેશ થાય છે.

Published Date:	1 October 2020	Publication:	Divya Gujarat (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

કોવિડ-૧૯ પછીના માહોલમાં કંપનીઓએ પોતાનો અભિગમ બદલવો પડશે

કોવિડ-૧૯ મહામારી દુનિયાભરની કોર્પોરેટ કંપનીઓ માટે પડકાર બનીને આવી છે અને મોટાભાગની કંપનીઓએ પોતાના વેપાર-ધંધાની રણનીતિઓમાં ધરમળથી ફેરફારો કરવા પડ્યા છે. વર્તમાન સમયમાં કંપનીઓએ બજારમાં પ્રસ્તુત રહેવા અને સ્પર્ધાત્મક બનવા માટે નવા સંચાલકીય માળખાની રચના કરવી અનિવાર્ય છે. કંપનીઓ જે ગતિએ પ્રગતિ કરે છે તે પ્રમાણે તેમણે કાર્યપ્રણાલીમાં નવા પરિવર્તનો અને ગ્રાહકોના બદલાતા અભિગમ પ્રમાણે અનુરૂપ થવું ખૂબ જરૂરી છે. નવી કોર્પોરેટ વ્યૂહરચનાના ખ્યાલ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સના સીએચઆર ઓ રુચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું.

કે હાલના માહોલમાં કંપનીઓએ પોતાની કામગીરી અને અભિગમને બદલવી અનિવાર્ય છે અને તો જ તેઓ બદલાતા સમય પ્રમાણે અનુરૂપ થઈ શકશે. વધુ સારા પરિણામો મેળવવા માટે પર્ફોર્મન્સ મેનેજમેન્ટ સિસ્ટમમાં ધરમળથી ફેરફારો કરવા પડે તેમ છે. સિનિયર મેનેજમેન્ટના સ્તરેથી પર્ફોર્મન્સની સમીક્ષા થતી જ હોય છે પણ કર્મચારીઓની ઉત્પાદકતા વધે તે માટે કંપનીઓએ નવીનતાસભર ઉપાયો કરવાની જરૂર છે. જેમ કે ભવિષ્યના વર્કસ્પેસીસની ડિઝાઈન એ પ્રકારે બનાવવી જોઈએ જેથી ફિઝિકલ ડિસ્ટન્સિંગ જળવાય અને ગ્રાહકને વિશ્વસ્તરની સુવિધાઓ મળતી રહે, પછી ભલેને કર્મચારી ઘર કે ઓફિસની અંદર રહીને કામ કરતો હોય.

Published Date:	7 October 2020	Publication:	NavGujarat Samay (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

ફ્યુચર જનરાલીનું કોવિડ- 19ની અસરો ડામવા નવું ફોક્સ

મુંબઈ: કોવિડ-19ને પગલે કંપનીઓ ભવિષ્યને ધ્યાનમાં રાખીને કામકાજની પદ્ધતિઓ બદલવા કામે લાગી છે. કામના સ્થળે પરિવર્તનો લાવવા માટે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ લિમિટેડે બે મહત્વના ક્ષેત્રો પર ધ્યાન આપ્યું છે. ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીના ચીફ હ્યુમન રિસોર્સીઝ ઓફિસર ડુ. રુચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે પહેલું છે પોતાના કર્મચારીઓની સલામતી માટે માળખાગત અભિગમ પર તાત્કાલિક ધ્યાન આપવું. બીજું છે બદલાતી જતી વ્યાપારિક અને ગ્રાહકોની વર્તણૂકને અનુરૂપ પ્રક્રિયાઓને બદલવાની ઓપ આપવો.

Published Date:	7 October 2020	Publication:	Prabhat (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

ફ્યુચર જનરાલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સે કોવિડ-૧૯ની અસરો ડામવા કર્મચારીઓના એજન્ડા પર ભાર મૂક્યો

કોવિડ-૧૯ મહામારીના પગલે વિવિધ કંપનીઓ ભવિષ્યને ધ્યાનમાં રાખીને હાલની કામકાજની નવી પદ્ધતિઓ બદલવા માટે કામે લાગી છે. કામના સ્થળે પરિવર્તનો લાવવા માટે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ લિમિટેડે (એફજીઆઈએલઆઈ) બે મહત્વના ક્ષેત્રો પર ધ્યાન આપ્યું છે. પહેલું છે પોતાના કર્મચારીઓની સલામતી માટે માળખાગત અભિગમ પર તાત્કાલિક ધ્યાન આપવું. બીજું છે બદલાતી જતી વ્યાપારિક અને ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને અનુરૂપ પ્રક્રિયાઓને નવેસરથી ઓપ આપવો.

આ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીના

ચીફ હ્યુમન રિસોર્સિઝ ઓફિસર કુ. સચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે બધી જ પ્રક્રિયાઓ પૂર્વવત ચાલુ થાય અને વેપારી કામકાજ ચાલુ રહે તે માટે કંપની હાલ ત્રણ બાબતો પર ધ્યાન આપી રહી છે. પહેલું એ કે કર્મચારીઓનું સ્વાસ્થ્ય અને સુખાકારી સર્વોચ્ચ પ્રાથમિકતા છે. બીજી બાબત એ કે એફજીઆઈએલઆઈએ એ બાબતની ખાસ તકેદારી રાખી છે કે જરૂરી માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી કરવામાં આવે અને રોજબરોજને લગતી કામગીરી જેમ કે નવીનીકરણ કરેલી ઓફિસ તથા નિયમિત સેનિટાઈઝેશન, ઉચ્ચ બેન્ડવિથ સાથે ઉત્કૃષ્ટ આઈટી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, રિમોટ નેટવર્કિંગ માટે ઈન્ટિગ્રેટેડ પ્લેટફોર્મ્સ,

ડેટા અને ઈન્ફોર્મેશનની સિક્યોરિટી વગેરેમાં કોઈ સમાધાન ન થાય. ત્રીજું મહત્વનું પરિબળ છે નિરંતર બહુસ્તરીય દ્વિમાર્ગી સંવાદ જેમાં કર્મચારીઓને તેમને પૂરી પાડવામાં આવતી સુવિધાઓ તથા વર્ક ફોમ હોમની સ્થિતિમાં સરળતાથી કામગીરી થઈ શકે તે માટે નીતિ-નિયમોમાં થતા ફેરફારો અંગે માહિતગાર કરવામાં આવે છે. સંસ્થા કે કંપનીએ ગ્રાહકો તથા કર્મચારીઓની બદલાતી જતી જરૂરિયાતો સાથે સમન્વય સાધતા કામકાજની નવી પદ્ધતિઓ અપનાવા માટે આવા કપરા સમયમાં હંમેશા સજાગ રહેવું જોઈએ. હાલ કર્મચારીઓ માટે સજાગ રહેવાનો શ્રેષ્ઠ સમય છે.

Published Date:	7 October 2020	Publication:	Standard Herald (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

ફ્યુચર જનરાલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સે કોવિડ-૧૯ની અસરો ડામવા કર્મચારીઓના એજન્ડા પર ભાર મૂક્યો

મુંબઈ, કોવિડ-૧૯ મહામારીના પગલે વિવિધ કંપનીઓ ભવિષ્યને ધ્યાનમાં રાખીને હાલની કામકાજની નવી પદ્ધતિઓ બદલવા માટે કામે લાગી છે. કામના સ્થળે પરિવર્તનો લાવવા માટે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ લિમિટેડે (એફજીઆઈએલઆઈ) બે મહત્વના શેત્રો પર ધ્યાન આપ્યું છે. પહેલું છે પોતાના કર્મચારીઓની સલામતી માટે માળખાગત અભિગમ પર તાત્કાલિક ધ્યાન આપવું. બીજું છે બદલાતી જતી વ્યાપારિક અને ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને અનુરૂપ પ્રક્રિયાઓને નવેસરથી આપ આપવો.

આ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીના ચીફ હ્યુમન રિસોર્સીઝ ઓફિસર ડૉ. રુચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે બધી જ પ્રક્રિયાઓ

પૂર્વવત ચાલુ ઘાય અને વેપારી કામકાજ ચાલુ રહે તે માટે કંપની હાલ ત્રણ બાબતો પર ધ્યાન આપી રહી છે. પહેલું એ કે કર્મચારીઓનું સ્વાસ્થ્ય અને સુખાકારી સર્વોચ્ચ પ્રાથમિકતા છે. બીજી બાબત એ કે એફજીઆઈએલઆઈએ એ બાબતની ખાસ તકેદારી રાખી છે કે જરૂરી માળખાકીય સુવિધાઓ ઊભી કરવામાં આવે અને રોજબરોજને લગતી કામગીરી જેમ કે નવીનીકરણ કરેલી ઓફિસ તથા નિયમિત સેનિટાઈઝેશન, ઉચ્ચ બેન્ડવિથ સાથે ઉત્કૃષ્ટ આઈટી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, રિમોટ નેટવર્કિંગ માટે ઈન્ટિગ્રેટેડ પ્લેટફોર્મ્સ, ડેટા અને ઈ-કોર્મેશનની સિક્યોરિટી વગેરેમાં કોઈ સમાધાન ન થાય.

ત્રીજું મહત્વનું પરિબળ છે નિરંતર બહુસ્તરીય દ્વિમાર્ગી સંવાદ જેમાં કર્મચારીઓને તેમને પૂરી પાડવામાં આવતી સુવિધાઓ તથા વર્ક ફ્રોમ હોમની સ્થિતિમાં સરળતાથી

કામગીરી થઈ શકે તે માટે નીતિ-નિયમોમાં થતા ફેરફારો અંગે માહિતગાર કરવામાં આવે છે.

કંપનીએ તાકિદે એ બાબત પર ખાસ ધ્યાન આપ્યું છે કે કોઈ મહત્વની કામગીરી અંગે ઉપેક્ષા ન સેવાય તથા બિઝનેસ મોડલ, પ્રોસેસીઝ અને આઈડલાઈન્સ અંગે પુનઃસમીક્ષા કરવામાં આવે. દૂર રહીને કામ કરતી ટીમ સાથે વ્યક્તિગત રીતે કે પછી સંયુક્તપણે જોડાવા સમગ્ર માળખામાં નવા નિયમો તથા પદ્ધતિઓ દાખલ કરવામાં આવી છે. જેમ કે, એચઆર ટીમ દ્વારા કર્મચારીઓની ટેબરેબ, સંભાળ અને વિવિધ ઊજવણીઓ માટે

#DaysOfOptimism કેમ્પેઈન જેવા કર્મચારી સંબંધિત કાર્યક્રમ શરૂ કરવામાં આવ્યા છે. એફજીઆઈએલઆઈ ખાતે વોરિયર્સ ઓફ એન્જ પહેલને ખૂબ જ સારો પ્રતિસાદ મળ્યો છે.

Published Date:	7 October 2020	Publication:	Newsline Sidha Samachar (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

ક્યુચર જનરાલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ

કોવિડ-૧૯ની અસરો ડામવા કર્મચારીઓના એજન્ડા પર ભાર મુક્યો

મુંબઈ, તા.૬ કોવિડ-૧૯ મહામારીના પગલે વિવિધ કંપનીઓ ભવિષ્યને ધ્યાનમાં રાખીને હાલની કામકાજની નવી પદ્ધતિઓ બદલવા માટે કામે લાગી છે. કામના સ્વભેદ પરિવર્તનો લાવવા માટે ક્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ લિમિટેડે (એફજીઆઈએલઆઈ) એ મહત્વના સેક્ટોર પર ધ્યાન આપ્યું છે. પહેલું છે પોતાના કર્મચારીઓની સલામતી માટે માળખાગત અભિગમ પર તાકાલિક ધ્યાન આપવું, બીજું છે બદલાતી જતી વ્યાપારિક અને ગ્રાહકોની જરૂરિયાતોને અનુરૂપ પ્રક્રિયાઓને નવેસરથી ઓપ આપવો.

આ અંગે ક્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીના ચીફ યુમન રિસોર્સીઝ ઓફિસર ઠચિરા ભારદ્વાજે જણાવ્યું હતું કે અષ્ટી જ પ્રક્રિયાઓ પૂર્વવત ચાલુ થાય અને વેપારી કામકાજ ચાલુ રહે તે માટે કંપની હાલ ત્રણ બાબતો પર ધ્યાન આપી રહી છે. પહેલું એ કે કર્મચારીઓનું સ્વાસ્થ્ય અને સુખાકારી સર્વોચ્ચ પ્રાથમિકતા છે. બીજા બાબત એ કે એફજીઆઈએલઆઈએ એ બાબતની ખાસ તકેદારી રાખી છે કે જરૂરી માળખાકીય સુવિધાઓ ભી કરવામાં આવે અને રોજબરોજને લગતી કામગીરી જેમ કે નવીનીકરણ કરેલી ઓફિસ તથા નિયમિત સેનિટાઈઝેશન, ઉચ્ચ બેન્ડવિથ સાથે ઇન્ટ્રા આર્ટી ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર, રિમોટ નેટવર્કિંગ માટે ઈન્ટરનેટ પ્લેટફોર્મ્સ, ડેટા અને ઈન્ફોર્મેશનની સિક્યોરિટી વગેરેમાં કોઈ સમાધાન ન થાય. ત્રીજું મહત્વનું પરિબળ છે નિરંતર અનુસૂચિત દિમાગી સંવાદ જેમાં કર્મચારીઓને તેમને પૂરી પાડવામાં આવતી સુવિધાઓ તથા વર્ક ફોમ હોમની સ્થિતિમાં સરળતાથી કામગીરી થઈ શકે તે માટે નીતિ-નિયમોમાં યોગ્ય સુધારો અંગે માહિતગાર કરવામાં આવે છે.

કંપનીએ તાકિદે એ બાબત પર ખાસ ધ્યાન આપ્યું છે કે કોઈ મહત્વની કામગીરી અંગે ઉપેક્ષા ન સેવાય તથા બિઝનેસ મોડલ, પ્રોસેસીઝ અને ગાઈડલાઈન્સ અંગે પુનઃસમીક્ષા કરવામાં આવે. દૂર રહીને કામ કરતી ટીમ સાથે વ્યક્તિગત રીતે કે પછી સંપૂર્ણપણે જોડવા સમગ્ર માળખામાં નવા નિયમો તથા પદ્ધતિઓ દાખલ કરવામાં આવી છે. જેમ કે, એચઆર ટીમ દ્વારા કર્મચારીઓની દેખરેખ, સંભાળ અને વિવિધ જવણીઓ માટે #DaysOfOptimism કેમ્પેઈન જેવા કર્મચારી સંબંધિત કાર્યક્રમ શરૂ કરવામાં આવ્યા છે. એફજીઆઈએલઆઈ ખાતે વોરિયર્સ ઓફ બેન્જ પહેલને ખૂબ જ સારો પ્રતિસાદ મળ્યો છે.

સંસ્થા કે કંપનીએ ગ્રાહકો તથા કર્મચારીઓની બદલાતી જતી જરૂરિયાતો સાથે સમન્વય સાધતા કામકાજની નવી પદ્ધતિઓ અપનાવા માટે આવા કપરા સમયમાં હંમેશા સજાગ રહેવું જોઈએ. હાલ કર્મચારીઓ માટે સજાગ રહેવાનો એક સમય છે. એફજીઆઈએલઆઈ ખાતે કોઈ વ્યક્તિ અને ટીમ બંને નવી જરૂરિયાતો સંતોષવા માટે વિવિધ પ્રોડક્ટ્સ તથા સર્વિસીઝ પર પુનઃવિચાર કરવા માટે કાર્પરેટ અસુવિધ પ્રોજેક્ટ્સનો સિસ્ટો છે. કંપની એ બાબત પણ સુપેરે સમજે છે કે કર્મચારીઓની જરૂરિયાતોમાં પરિવર્તનો આવ્યા છે. કર્મચારીઓની લાગણીઓ સમજવી ખૂબ જરૂરી બની છે. આથી માઈક્રો મેનેજર્સ બન્યા વિના પોતાની ટીમના સભ્યો સાથે સતત સંપર્કમાં રહીને તેમની જરૂરિયાતો જાણવા માટે મેનેજર્સને તાલીમબદ્ધ કરવા માટે એચઆર ટીમ પ્રતિબદ્ધ હોવી જોઈએ.

Published Date:	29 October 2020	Publication:	Southern Mail (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

Weaving Back the Threads

By Ms. Ruchira Bhardwaja, Chief Human Resources Officer, Future Generali India Life Insurance Company Ltd.

As the country tries to get back on its feet, one thing is for sure it will not be business as usual. The global pandemic has jolted everyone to adopt a new work paradigm, thereby grabbing a slice of time from the future and imposing it on present times. How did FGILI kickstart the process of transformation? The instant focus of the company though remains to get the following 3 deliverables right and with alacrity to be fully operational and have business continuity.

1. The health and well-being of employee is always top priority. It is paramount to keep empathy at the forefront while re-designing work and managing efficiency of people. Support from the leadership teams to achieving higher level of efficiency and productivity is key here.
2. FGILI ensured that it worked towards having the overall required infrastructure up and running to support everyday business i.e., refurbished office spaces and routine sanitisation; robust IT infrastructure with high bandwidth and integrated platforms to support remote working; prevent data and information security breaches.
3. Frequent multi-tiered 2-way communication was sent to employees informing them about support extended & policy changes for seamless work-from-home (WFH) conditions. What should be the way forward?

As we reset the approach to work life ahead, three elements are important to keep in mind.

1. Manager as the Change Agent: As has been the case earlier, a manager plays an important role in steering the thoughts, behaviours and actions of his/her team. In present times, it is becoming evident that ability to strengthen "customer intimacy" would play a differentiating role in the new normal. Thus, managers will need to lead & demonstrate empathy firstly with their teams and through them with customers.
1. Need to redefine performance measurement & talent definition: In order to deliver customer value during disruption, performance goals need to be broken down into bite sized measurable actions for all functions. Importantly, they would need to be social influencer while at the same time being someone who is concerned about society at large.

It is prime time for reimagining and rethinking the people agenda.

Published Date:	6 October 2020	Publication:	Aaj (Lucknow)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

कोविड के कारण परिवार की बेहतरी और सुरक्षा बनी प्राथमिकता

मुम्बई। कोविड-19 को वैश्विक महामारी ने हमारे देश में एक अरब से ज्यादा लोगों को घर में दुबकने को मजबूर कर दिया है। लॉकडाउन और सोशल डिस्टेंसिंग को जरूरतों ने ग्राहकों के व्यवहार के पैटर्न को भी बदला है। व्यक्तिगत और परिवार की बेहतरी और सुरक्षा संबंधित जरूरतों प्राथमिकता में सबसे ऊपर आ गई हैं। इसके अलावा अब लोग अपने घरों में बड़ी ही सुविधा के साथ रह रहे हैं, ऐसे में उनकी उपभोग की आदतों और खर्च करने के पैटर्न में बदलाव देखने को मिल रहा है। सवाल यह है कि इस संकट की बेला में ब्राण्ड और बिजनेसों को अपना काम करने के लिए कितनी तरीकों को अपनाना चाहिए ताकि वे प्रामाणिक बने रह सकें। राकेश चाधवा, चौफ मार्केटिंग एंड कन्सल्टिंग ऑफिसर एफ्यूचर जनरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस के मुताबिक कुछ बातों का ध्यान में रखकर बिजनेस लीडर और मार्केट पेशेवर बदलते हुए समय की चुनौतियों से निपटने के लिए कर सकते हैं। इन बातों में जिन ब्रांड्स ने एक स्पष्ट उद्देश्य

स्थापित किया है और जो अपने मूल मूल्यों पर खरे उतरें हैं, उनके लिए हालात के अनुकूल होना आसान होगा। वे बदलाव का नेतृत्व करने में तेज साबित होंगे। वहीं उद्देश्य रणनीति को सर्वोत्तम रूप से निर्दिष्ट कर सकता है और हमें हमारे मूल्यों पर खरा उतरने में मदद कर सकता है। इसके अलावा हम उपभोक्तकों को कैसे देखते हैं, उस जरूरतों में बदलाव लाने की जरूरत है और उनके साथ ज्यादा सार्थक तरीके से जुड़ने की जरूरत है। ब्रांड्स को पूछना चाहिए कि इस चुनौतीपूर्ण समय में आपको हमारे पास है उसे कैसे बेच सकते हैं। इन कोर उद्देश्य के तहत काम करते हुए सहयोग या विस्तार के लिए नई संभावनाएं खुल सकती हैं। सबसे महत्वपूर्ण प्राथमिकता यह होनी चाहिए कि आपको अपने मौजूदा ग्राहकों का ध्यान रखना चाहिए क्योंकि यह आपके व्यवसाय की स्थिरता प्रदान करेगा। यह सर्वेक्षण या पारंपरिक रिसर्च करने के बारे में नहीं है बल्कि हर दिन अपने ग्राहकों

की बातों को ध्यान से सुनें और समझौतों को पहचान करें। ऐसे चुनौतीपूर्ण समय में ग्राहकों को कार्यों के माध्यम से ब्रांड के पुनर् आभासन की आवश्यकता होती है, न कि केवल शब्दों की। चूंकि भुक्तिकल बच में ग्राहक हर एक खर्च को जांच करते हैं, वे आपके साथ अपनी खरीदारी करते समय अधिक ध्यान और वैश्व की। वहीं कई संगठनों ने हाल के वर्षों में एक डिजिटल रूपांतरण किया है। इसलिए यह संभावना है कि यह महामारी केवल उनके प्रयासों के लिए एक प्रमुख प्रेरक के रूप में काम करेगी। स्पष्ट रूप से कम व्यवधान के साथ संकट को संभालने के दौरान यह सबसे महत्वपूर्ण कारक होगा। साथ ही, ई-कॉमर्स में महत्वपूर्ण वृद्धि को उम्मीद कर सकते हैं क्योंकि कई सुख और बदलावों से दूर भागने वाले ग्राहक अब ऑनलाइन की सुविधा का अनुभव करेंगे। उपभोग में आए इस बदलाव को देखते हुए बाजार को भी अपनी खरीद रणनीति को फिर से रैखांकित करने और कई

माध्यमों के जरिये अपनी मौजूदगी विस्तार करने की आवश्यकता होगी। डिजिटल के साथ जो कुछ अन्य क्षमताओं पर काम करने की भी जरूरत है, वे हैं डाटा और एनालिटिक्स क्षमताएं हैं। इसके लिए नए सेगमेंट ब्रैंडकर ग्राहकों के पूरे जीवन भर के मूल्यों का आकलन एक सेल का साथ उठाने और अधिकतम क्षमता के लिए लागतों को जोड़कर राजस्व बढ़ाने की आवश्यकता होगी। लोग यात्रा करने या सामाजिक तौर पर जुड़ने में कम समय खर्च करेंगे। जाहिर है कि वे डिवाइस पर ज्यादातर समय बितायेंगे और ज्यादा से विभिन्न तरह का कंटेंट का आनंद लेंगे। ग्राहकों को ऑनलाइन शोध और तुलना में बेहतर चीजे मिलेंगी। कई भाषाओं में आवाज और वीडियो-आधारित कंटेंट तक आपकी पहुंच को बढ़ाने की आवश्यकता होगी। इसलिए ब्रांड के पास जलज अलग ग्राहकों को संबोधित करने और उनके संदर्भ में बात करने के लिए एक मजबूत कंटेंट रणनीति होनी चाहिए।

Published Date:	8 October 2020	Publication:	Dinakhatir (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	04

ரியல் எஸ்டேட் பயன்பாட்டை தொற்றுநோய்க்குப் பின் மேம்படுத்தலாம் S.மகேஷ் தலைவரிடமிருந்து ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இன்சூரன்ஸ்

CoVID-க்குப் பிறகு வாழ்க்கை மிகவும் வித்தியாசமாக இருக்கும் என்று நிச்சயம் எதிர்பார்க்கலாம். ஏராளமான புலம்பெயர்ந்த தொழிலாளர்கள் தங்கள் வீடுகளுக்குச் செல்ல முயற்சி செய்த காட்சிகள், வெளியில் நீண்ட கோடுகள், மளிகை பொருட்களை விற்பனை செய்யும் லாரிகள் மற்றும் மதுபானக் கடைகளுக்கு வெளியே குழப்பமான காட்சிகள் ஆகியவை, இனி நீண்ட காலம் நம் மனதில் இருந்து அழிக்கப்பட முடியாத காட்சிகளாக பதிவாகியுள்ளன. குடும்பத் தலைவிகள் இனி வேலை உதவியாளர்களை சார்ந்திருக்க முடியாது. மக்கள் சுய சார்பினை அடைவதற்கும், நேரத்தை திறம்பட நிர்வகிப்பதற்கும் திறன்களை விரைவாக வளர்த்துக் கொள்ள வேண்டும்.

தொற்றுநோயால் உருவாக்கப்பட்ட இந்த இடையூறு, வணிகங்களை எதிர்காலத்தை நோக்கி நகர்த்துண்டியுள்ளது. தொற்றுநோயால் ஏற்பட்டுள்ள உடனடி மாற்றங்களில் ஒன்று, ஊழியர்கள் 'விட்டிலிருந்து வேலை செய்யாதல்' ஆகும். இது ஊரடங்கிற்குப் பின்பு, 'எங்கிருந்தும் வேலை செய்யலாம்' என்றும் வசதியை சாத்திப்படுத்தியுள்ளன.

நிறுவனங்கள் தங்கள் ரியல் எஸ்டேட் இருப்பை மறு மதிப்பீடு செய்ய இது ஒரு சிறந்த வாய்ப்பாகும். தங்களுக்கு உண்மையில் எவ்வளவு அலுவலக இடம் தேவை என்பதை அவர்கள் இப்போது மீண்டும் சிந்திக்க வேண்டும். மேலும் புதிய பணி பாணிக்கு ஏற்ப அவர்களின் பணியிடங்களை மறு வடிவமைப்பும் செய்ய வேண்டும்.

பல கிளை மற்றும் பிராந்திய அலுவலகங்களைக் கொண்ட நிறுவனங்கள் உண்மையில் இந்த அலகுகளில் சிலவற்றை அக்கலாம் என செய்ய முடிவு செய்யலாம். அதற்கு பதிலாக அதிக திறன்களை அடைய டிஜிட்டல் திறன்களைப் பயன்படுத்தலாம். இந்த காலகட்டத்தில் மெய்நிகர் உத்தியோகபூர்வ கூட்டங்கள் வெற்றிகரமாக பெரிய அளவில் செய்யப்பட்டுள்ளதால், அலுவலகங்களில் சந்திப்பு அறை இடத்தை தவிர்ப்பது அதிக சேமிப்புக்கு வழிவகுக்கும்.

பணியாளர்களைப் பொறுத்த வரை, ஒரு வசதியான சூழலில் தடையின்றி பணியாற்றுவதற்கான நெகிழ்வுத்தன்மையைப் பெறுகி

றார்கள். அதனால் அதே முடிவுகளை அடைவார்கள். பணியமர்த்துனர். இடம் மற்றும் மேல்தலைகளில் சேமிக்கும்போது, பணியாளர் பயண நேரம் மற்றும் செலவில் சேமிப்பார். ஆன்லைனில் கொள்முதல் செய்வதற்கான யோசனையை வாடிக்கையாளர்கள் பயன்படுத்திக் கொண்டால், அவர்கள் அதை விருப்பமான கொள்முதல் முறையாகப் பயன்படுத்துகிறார்கள் என்பதை மின்-வர்த்தகங்கள் உறுதி செய்துள்ளன.

ஒரு வகையில் பார்த்தால், வைரஸ் ஒரு பெரிய அளவிலான சமநிலையை உண்டாக்கியுள்ளது. ஏனெனில் இது பெரிய மற்றும் சிறு வணிகங்களுக்கு இடையில் வேறுபடவில்லை. ஆனால் தொழில்நுட்பம் மீட்புக்கு வரக்கூடிய இத்தகைய ஒரு நேரத்தில் நாம் வாழ்வது நமது அதிர்ஷ்டமாகும். இது சில காலமாக பேசப்பட்டு வந்த ஒரு மாற்றமாகும். ஆனால் வணிகங்கள் இருத்தலியல் நெருக்கடியை எதிர்கொள்ள விரும்பவில்லை என்றால் இதை விரைவாக ஏற்றுக்கொள்ளத் தான் வேண்டும்.

Published Date:	19 October 2020	Publication:	Surya (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

మారుతున్న వ్యాపార ప్రమాణాలు

ముంబై: కోవిడ్-19 మహమ్మారి ఇప్పుడు కార్పొరేట్ ప్రపంచ వ్యాప్తంగా ఒక మార్పు నిర్వహణ ఉపకరణంగా మారింది. దీంతో, వ్యాపారం కొనసాగించడానికి చాలా సంస్థలు సరికొత్త మార్గాలు అభివృద్ధి చేయాల్సిన పరిస్థితి వచ్చింది. పరిశ్రమల వ్యాప్తంగా ఉనికిలో ఉన్న చాలా సంస్థలు వాటి కార్యకలాపాలు కొనసాగించడానికి మరియు షోర్ట్లో నిలబడడానికి సరికొత్త సంస్థాగత నిర్మాణాలు చేపట్టడం ఒక తప్పనిసరిగా మారింది. కంపెనీల వృద్ధి మరియు ఫ్రాన్సిజ్ అనేది మారుతున్న పని రూపం, వెలుగులోకి వస్తున్న వినియోగదారు ప్రవర్తనకు అనుగుణంగా ఉండాలి. అగత్యం ఏర్పడింది. ఇక్కడ, వినియోగదారు ప్రవర్తనను మూడు ప్రధాన కారకాలు ప్రభావితం చేస్తున్నాయి. మహమ్మారి తీవ్రం కర్మాక కూడా వినియోగదారులు వర్చువల్ వ్యాపార లావాదేవీలతో ప్రాముఖ్యమిస్తారు. వినియోగదారులు చేసే ఖర్చులో తగ్గుదల అనేది అర్థిక వ్యవస్థలో ఫ్రాన్సిజ్ల వృద్ధికి దారితీసింది. కాబట్టి, వినియోగదారులకు దగ్గరవ్వడానికి మరియు వారిని ఆకర్షించడానికి వ్యాపార సంస్థలు తప్పనిసరిగా సరికొత్త మార్గాలు కనిపెట్టాలి. ప్రజల ప్రాధాన్యతల్లో మార్పు వచ్చింది. ఆ జాబితాలో ఆరోగ్యం అనేది అగ్ర స్థానానికి చేరింది. అదే సమయంలో, సంపాదనల్లో ఎక్కువ భాగాన్ని భవిష్యత్తు కోసం పొందు చేసే అలవాటు వచ్చింది.

ఈ రకమైన సవాలుకి వ్యాపార సంస్థలు ఏలా ప్రతిస్పందించాలి? భౌతిక దూరానికి వీలు కల్పించేలా భవిష్యత్తు పని ప్రదేశాన్ని సరికొత్తగా రూపొందించడంకో పాలు వినియోగదారుడు ఇంటి నుంచే సేవలు అందుకోవాలని కోరుకున్నప్పటికీ, ప్రపంచ-శ్రేణి సర్వీసులు అందుకోగల అవకాశం అందించాలి. సంస్థలు విజయం సాధించడంలో లాభం అనేది వునాది

- వ్యాపారాభివృద్ధికి సరికొత్త మార్గాలు
- వర్చువల్ వ్యాపారానికి ప్రాధాన్యత
- తగ్గిన ప్రజల వినియోగ వ్యయం
- మారకుంట్ వ్యాపారాలకు గుప్తమే
- పూర్వ జనరల్ ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కో లిమిటెడ్ రుచిరా భరద్వాజ్



కానుంది. కాబట్టి, అలాంటి లాభం కలిగిన వారిని ప్రోత్సహించాలి. తరచుగా మారుతున్న పని పర్యావరణంలో, పాత అధికారిక ప్రమాణం బహుశా తగినది కాకపోవచ్చు. కాబట్టి, మరుసటి జ్ఞాపకాలతో ఉండి సరికొత్త, గతితీల సంస్థాగత నిర్మాణాలనేవి ఇక్కడ సర్వసాధారణం కానున్నాయి. ఉనికిలోకి వచ్చిన ఈ సంస్థాగత నిర్మాణాలనేవి డ్రాస్-ఫంక్షనల్ (ఒకే లక్ష్యం కోసం పనిచేసే విభిన్న నైపుణ్య వంతుల) జ్ఞాపకాలను రూపొందించడానికి మరియు వాటిని లేకుండా చేయడానికి నిరంకరాయ ప్రక్రియను కలిగి ఉండాలి. ఈ డ్రాస్-ఫంక్షనల్ జ్ఞాపకాలనేవి కొత్త ప్రాజెక్టులను మరియు పర్యే అప్రెన్సిబిలిటీ కోసం పనిచేయడానికి మరియు డిలివరీ చేయడానికి పరస్పరం సహకరించుకునేలా ఉండాలి. ఉద్యోగుల పనితీరును ఇక్కడ వారి వర్చువల్ సాధనల ఆధారంగా పరిమితం చేయాలి.

కొత్త సమాచార ఉద్యోగుల విభజన: కోవిడ్ తర్వాతి కాలంలో, విద్యుహం సంస్థం వ్యాప్తంగా పనితీరు మార్పు

కారణంగా, ఉద్యోగుల కొత్త పనితీరు ఆధారంగా వారిని నాలుగు ప్రధాన విభాగాలుగా విభజించాలి. అది పనితీరు విద్యుహం మరియు ఉత్పాదకత మరియు () సమాచార మీద ప్రధానం చూపుతుంది. వర్చువల్గా పనిచేసే సామర్థ్యం ఆధారంగా ఉద్యోగుల విభజన ఉండాలి.

ఇంటి నుండి పనిచేయడం: ఈ విభాగంలోని ఉద్యోగులు వారి పని అవసరాలు పూర్తి చేయడానికి ఇంటి నుండి పనిచేస్తారు. వీళ్లు భౌతికంగా వాళ్ల పనిచేయడం ఉండే ప్రదేశంలో ఉండరు. ఫలితంగా, ఈ వర్గంలోని ఉద్యోగులకు సంబంధించిన పని సామర్థ్యం మరియు పనితీరు ప్రధానం మరియు (ఫ్రాన్సిజ్ నెలా ఫ్రాన్సిజ్ వృద్ధికి చెల్లించే మొత్తం) ప్రీమియం లాంటివి ముదింపు చేయడమనేది అత్యంత సంక్లిష్టమైన ప్రక్రియగా ఉంటుంది.

షైఫ్రీడ్ ఉద్యోగులు: సంస్థలోని కొంతమంది ఉద్యోగులు పాక్షికంగా ఇంటి నుండి మరియు పాక్షికంగా పని ప్రదేశం నుండి పనిచేస్తుంటారు. వీళ్ల ఉద్యోగ విద్యుహం అనేది ఇతర ఉద్యోగుల పనిలోకి తోక్కుల చేసుకునేలా మరియు వారి పనికి అలంకం కలిగించేలా ఉండకుండా తగిన ప్రణాళికతో ఉండాలి. ఈ విభాగానికి సంబంధించిన ప్రీమియంలలో చెక్ పాయింట్లు భాగంగా ఉండాలి. అప్పుడే, తమకు ఇచ్చిన అవకాశాన్ని ఈ ఉద్యోగులు దుర్వినియోగం చేయకుండా ఉంటారు.

ఫ్లోటింగ్ ఉద్యోగులు: ప్రధానంగా క్షేత్ర స్థాయిలో పనిచేసే ఉద్యోగులు ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. అంటే, ఫ్రంట్ లైన్ సేల్స్ ప్రొఫైల్ ఉద్యోగులు ఈ విభాగంలో

Published Date:	19 October 2020	Publication:	Andhra Prabha (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	22

ఉత్పాదకత ప్రమాణాల్లో మారుతున్న నమూనాలు

హైదరాబాద్, అక్టోబర్ 17 (ప్రభ న్యూస్) : కోవిడ్ -19 మహమ్మారి ఇప్పుడు కాలొరేట్ ప్రపంచ వ్యాప్తంగా ఒక మార్పు నిర్వహణ ఉపకరణంగా మారిందని పూర్వ జనరల్ ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కో లిమిటెడ్ సీహెచ్ ఆర్ ఓ రుచిరా భరద్వాజా తెలిపారు. ఆమె మాట్లాడుతూ.... దీంతో వ్యాపారం కొనసాగించడానికి చాలా సంస్థలు సరికొత్త మార్గాలు అభివృద్ధి చేయాల్సిన పరిస్థితి వచ్చింది. మహమ్మారి శకం తర్వాత కూడా వినియోగ

దారులు వర్చువల్ వ్యాపార లావాదేవీలకి ప్రాముఖ్య మిస్తారన్నారు. వినియోగదారులు చేసే ఖర్చులో తగ్గుదల అనేది ఆర్థిక వ్యవస్థలో ప్రతికూల వృద్ధికి దారితీసిందన్నారు. కాబట్టి వినియోగదారులకు దగ్గర వ్వధానికి, వారిని ఆకర్షించడానికి వ్యాపార సంస్థలు తప్పనిసరిగా సరికొత్త మార్గాలు కనిపెట్టాలని, ప్రస్తుత పర్యావరణంలో, మారుతున్న నేపథ్యానికి తగినట్లుగా సంస్థలు వాటి రూపాన్ని మార్చుకోవాలని, కోవిడ్

తర్వాతికాలంలో, నిర్వహణసంస్థల పనితీరు మార్పు కారణంగా, ఉద్యోగులకొత్త పనితీరు ఆధారంగా వారిని నాలుగు ప్రధాన విభాగాలుగా విభజించాలని, ఈ విభాగంలోని ఉద్యోగులు వారి పని అవసరాలు పూర్తి చేసేందుకు ఇంటినుండే పనిచేస్తారని తెలిపారు. వీళ్లు భౌతికంగా వాళ్ల మేనేజర్లు ఉండే ప్రదేశంలో ఉండరు. ప్రధానంగా క్షేత్రస్థాయిలో పనిచేసే ఉద్యోగులు ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. ప్రంట్ టైమ్స్ లో ప్రాఫైల్ ఉద్యోగులు ఈ విభాగంలో ఉంటారు. ప్లాకర్ల కార్మికులు లేదా ఆలోచన సుందరత వర్కర్లు తప్పనిసరిగా నిర్దేశించిన స్థానం నుండి పనిచేయాల్సి ఉంటుందని తెలిపారు.

Published Date:	19 October 2020	Publication:	Adab Hyderabad (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

పనితీరు నిర్వహణ, ఉత్పాదకత ప్రమాణాల్లో మారుతున్న నమూనాలు

శ్రీమతి రుచిరా భరద్వాజ, CHRO, పూర్వ ఐనరలీ ఇండియా లైఫ్ అన్యూరెన్స్ కో లిమిటెడ్.


చైదూలార్ (అదర్ చైదూలార్): కోవిడ్-19 మహమ్మారి వ్యవస్థ కార్యక్రమ ప్రపంచ వ్యాప్తంగా ఒక మార్పు నిర్వహణ అవి తరంగా మారింది. దీంతో, వ్యాపారం కొనసాగించడానికి చాలా సంస్థలు సరికొత్త మార్గాలు అభివృద్ధి చేసుకున్న పరిస్థితి వచ్చింది. పరిశ్రమల వ్యాప్తంగా ఉనికిలో ఉన్న చాలా సంస్థలు వారి కార్యకలాపాలు కొనసాగించడానికి మరియు పోటీలో నిలబడడానికి సరికొత్త సంస్థాన నిర్మాణాలు చేపట్టడం ఒక తప్పని సరిగా మారింది. కుప్పెనీల వృద్ధి మరియు ప్రగతి అనేవి మారు తప్పని పని రూపం మరియు వెలుగులోకి వచ్చిన వినియోగదారుల ప్రవర్తనల అనుగుణంగా ఉండాలి అని అర్థం చేసుకోవాలి. ఇక్కడ, వినియోగదారుల ప్రవర్తనలు మూడు ప్రధాన కారణాల ప్రభావితం చేస్తున్నాయి: మహమ్మారి కాలం తర్వాత కూడా వినియోగదారులు వచ్చినట్లైతే వ్యాపారం అలాంటిది ప్రాముఖ్యతను పొందింది. వినియోగదారులు చేసే అభిప్రాయం అనేది అధిక వ్యవస్థలో ప్రతికూల వృద్ధికి కారణమైంది. కాబట్టి, వినియోగదారులకు దగ్గరవ్వడానికి మరలు వారిని అభ్యర్థించడానికి వ్యాపార సంస్థలు తప్పనిసరిగా సరికొత్త మార్గాలు కనిపెట్టాలి. ప్రతి ఒక్కరికి మార్పు వచ్చింది. ఆ కాలిటార్ అలోగ్గం అనేది అర్థ స్థిరానికి చేరింది. అనేకమందిలో, సంపాదనలో ఎక్కువ భాగాన్ని భవిష్యత్తు కోసం సేవించే వేగ అంచనా వచ్చింది. ఈ రకమైన సమాచార వ్యాపార సంస్థలు ఏలా ప్రతిస్పందించాలి? ప్రస్తుత పరిస్థితులలో, మాకు ఉన్న సేవలకు తగినట్లుగా సంస్థలు వారి రూపాన్ని మార్చుకోవాలి. అలాగే, గణనీయ ప్రతికూలతను రూపొందించాలి. క్లిష్ట పరిస్థితుల్లోనూ మెరుగైన పరిణామ సాధించడం కోసం పనితీరు నిర్వహణ వ్యవస్థను పునఃపరిశీలించడం, పునఃప్రమాణం చేయడం, మరియు దానిని గాఢీలో పెట్టడం అన్ని మరో చాలా రకం. నిర్ణయ తీర్పులలో మేనేజర్ స్థాయిలో పనితీరు సమీక్షణ తోపాటు, ఉద్యోగం ఉత్పాదకత నిర్వహణ మరియు పరిష్కార కోసం సంస్థలు వివిధాత్మ ప్రయత్నాలు కూడా చేపట్టాలి. ఎందుకంటే, సంస్థ ప్రేమలలో ఈ ప్రక్రియ ఒక కీలక పాత్ర పోషిస్తుంది. ఈ ప్రక్రియను మారు మార్గాల్లో పూర్తి చేయవచ్చు. భౌతిక రూపానికి దీని కలిపించే భవిష్యత్తు పని ప్రక్రియను సరికొత్తగా రూపొందించడంతో పాటు వినియోగదారులు అంటే సుంచే సేవలు అందుకోవాలని కోరుతున్నప్పటికీ, ప్రపంచ-శ్రేణి నిర్వహణ అందుకోగల అవకాశం అందించాలి. సంస్థలు విషయం సాధించడంలో లాభం అనేది పునాది కాదు. కాబట్టి, అలాంటి లాభం కలిగిన వారిని ప్రోత్సహించాలి. కరణంగా మాకు ఉన్న పని నిర్వహణలో, పాత అధికార క్రమం అలాకా తగినది

కాబోవచ్చు కాబట్టి, దురుక్తమైన వ్యూహాలతో అంటే సరికొత్త గణనీయ సంస్థానక నిర్మాణాలనేది అవసరం. నిర్వహణ అంటే ప్రాణ-పుష్టత ఒకే లక్ష్యం కోసం పనిచేసే విభిన్న నైపుణ్య సంఘం) వ్యూహంను రూపొందించడానికి మరియు వాటిని కలిపించే మేధావినీ నిరంతరం ప్రక్రియను కలిగి ఉండాలి. ఈ ప్రాణ-పుష్టత వ్యూహాలనేది కొత్త ప్రాతినిధ్యం మరియు పర్మి అప్రెషియేషన్ కోసం పనిచేయడానికి మరియు తెలివైన వేయడానికి పనిచేయడం సహజం అంటారు. ఉద్యోగం పనితీరును అప్రెషియేషన్ వారి పర్మనల్ సాధన అధారంగా మరియు చేయాలి. కొత్త నమూనాలో ఉద్యోగం విభజన కోసం తర్వాత కాలంలో, నిర్వహణ సంస్థల వ్యాప్తంగా పనితీరు మార్పు అధారంగా, ఉద్యోగం కొత్త పనితీరు అధారంగా వాటిని వాటిని ప్రధాన విభాగాలుగా విభజించాలి. అది పనితీరు నిర్వహణ మరియు ఉత్పాదకత మరియు (PMPM) నమూనా మీద ప్రభావం చూపుతుంది. పర్మనల్ పనిచేసే సామర్థ్యం అధారంగా ఉద్యోగం విభజన ఉండాలి. అంటే సుందీ పనిచేయడం: ఈ విభాగంలోని ఉద్యోగం వారి పని అవసరాలు పూర్తి చేయడానికి అంటే సుందీ పనిచేస్తారు. దీన్ని భౌతికంగా వాళ్ల మేనేజర్లు అంటే ప్రవేశంలో ఉండారు. భౌతికంగా, ఈ పర్మనల్ ఉద్యోగం విభజన ఉండాలి. అంటే సుందీ పనితీరు ప్రధానం మరియు PMPM ప్రతి నెలా ప్రతి వ్యక్తికి వెళ్లిన మొత్తం ప్రేమలలో లాంటిది మరియు చేయవలసిన అత్యంత సుక్ష్మమైన ప్రక్రియగా ఉంటుంది. చైల్డ్ ఉద్యోగం: సంస్థలోని కొంతమంది ఉద్యోగం పాత్రగా అంటే సుందీ మరియు పాత్రగా పని ప్రవేశం సుందీ పనిచేస్తుంటారు. దీన్ని ఉద్యోగ నిర్వహణ అంటే అదే ఉద్యోగం పనిలోకి తీసుకువేలా మరియు వారి పని అంటుం కలిపించేలా ఉండవలసిగా తగిన ప్రమాణితో ఉండాలి. ఈ విభాగంలో సంబంధించిన PMPM ప్రేమలలో రెవెన్యూలు భాగంగా ఉంటాయి. అప్పుడే, తమకు ఉన్న అవకాశాన్ని ఈ ఉద్యోగం దుర్వినియోగం చేయవలసిగా ఉంటారు. ఛైల్డ్ ఉద్యోగం: ప్రధానంగా క్లిష్ట స్థాయిలో పనిచేసే ఉద్యోగం ఈ విభాగంలోకి వస్తారు. అంటే, ప్రెంట్లైన్ సేల్స్ ప్రొఫైల్ ఉద్యోగం ఈ విభాగంలో ఉంటారు. అంటే ఉద్యోగం ఒక నిర్ణయ ప్రవేశం సుందీ పనిచేయడం. దీన్ని ఎక్కువగా ప్రవేశం మారుతూ ఉంటారు. దీని పనితీరును నిర్వహించే మరియు కొనసాగిన అప్రెషియేషన్ మరియు చేస్తారు కాబట్టి, దీనికి సంబంధించిన PMPM ప్రేమలలో అంటే వారి పనితీరు అధారంగా నిర్వహించాలి.


కార్యాలయంలో పనిచేసేవారు పూర్తి కార్యక్రమం లేదా అలోగ్గం ప్రవర్తన వర్తన తప్పనిసరిగా వారికి నిర్వహించిన స్థానం ప్రవేశం సుందీ పనిచేయాలి అంటుంది. మౌలికమైన మార్పుతో పాటు వారి ఉద్యోగ తీరు కారణంగా దీన్ని వేరొక ప్రవేశం సుందీ పనిచేసే స్థానం ఉండదు. ఈ ప్రతి విభాగంలో ఒక ప్రత్యేకమైన PMPM ప్రేమలలో అవసరం. అంటే విభాగంలో సంబంధించిన అప్రెషియేషన్, మార్పిడి మరియు రిస్క్ ప్రమాణతలను ఈ ప్రేమలలో నిర్వహించేలా ఉండాలి. ఈ ప్రతి విభాగం కోసం, ఉత్పాదకతనేది వ్యక్తిగత పనిచేసే స్థాయిలో ఉండాలి. వాటిని నిర్ణయ ప్రాణ-పుష్టతలో సమీక్షించాలి. అలాగే, అంటే సుందీ పనిచేసే ఉద్యోగం విషయంలో ఛైల్డ్లను మరియు పునః కీలకమైన వారి విషయంలో అప్రెషియేషన్ మరియు చేయడం కూడా అంటే కీలకం. ఉప్పు మరియు కీలకమైన వ్యక్తిగత విభాగంలోని ఉద్యోగంను గాని వర్తన లేదా ప్రేమలలోగా సేవించవచ్చు. కుప్పెనీ వాళ్ల అంటేనే నైపుణ్యం అధారంగా వారిని నియమించవలసింది. దీనికి కూడా అంటే మరియు అంటుం వచ్చింది. పనితీరు నిర్వహణ అంటే మార్పు చేసే పని నిర్వహణ అంటుం అంటారు. పైనే సేవలలో ఉద్యోగం విభజన అంటే సంస్థలో అధికార క్రమంలో మార్పులు అనుగుణంగా పెట్టిన చార్జీలు మరియు ఉద్యోగాలు సంబంధించినవి. అంటే ఉద్యోగ పరిమాణంను నిర్వహించడం లేదా కుప్పెనీల మీద కూడా ప్రభావం చూపుతుంది. ఆ తర్వాత PMPM నమూనాకు కూడా తోచించవలసింది. దీనికి సంబంధించి శ్రీమతి అధికారాలు చూపించు తమకు కేలాలుంచిన విధాల్లో పనిచేయవలసి కాకుండా వివిధ వ్యూహాల్లో కూడా పనిచేసే దురుక్తమైన పనిచేసే మరియు ప్రతి ప్రాతినిధ్యం వారు వెచ్చించిన సమయాన్ని వ్యర్థంగా సేవించడం లేదా, ఆ పనిలో వారి సామర్థ్యాన్ని వారి మేనేజర్ల స్థాయిగా గుర్తించడానికి అవకాశం కల్పించాలి. అంటే సుందీ కార్మి వేసే వారి విషయంలో వారి కాలియో నాల్గవ మరియు వారి మేనేజర్ గతంలో ప్రాతినిధ్యంగా నిర్వహించిన అదే అంటుం మరియు చేయడానికి కుప్పెనీల తగిన ప్రమాణతలు రూపొందించాలి. అంటే కాకుండా, PMPM ప్రేమలలో అంటే తప్పనిసరిగా పనిచేసే నిర్వహణ అంటుం అంటారు. అలాగే, ఈ నిర్వహణ అంటే కొత్తగా రూపొందిన పని నమూనాకు అనుగుణంగా ఉండాలి. వినియోగదారుల ప్రవర్తన మారడంతో పాటు కొత్త మార్గాల్లో పనిచేయాలి పర్మనల్ అప్రెషియేషన్ నిర్వహణ పైకం కొత్తగా రూపొందించాలి. దీనినే ప్రవేశం పూర్తిగా సమీక్షించడంతో పాటు ఉద్యోగం మరియు వినియోగదారుల నిర్వహణ రూపొందించడం కోసం దాని గురించి అధికారంగా, పారదర్శక విధానంలో తెలియజేయాలి.

Date	21 October 2020
Publication	Business Bytes
Headline	Changing paradigms in performance management and productivity
Link	https://businessbytes.com/business/changing-paradigms-in-performance-management-and-productivity-measurements/







Changing Paradigms in Performance Management and Productivity Measurements
© OCTOBER 21, 2020



Kapil Dev suffers heart attack, operation done in Delhi
© OCTOBER 21, 2020




PM Modi insulted soldiers by saying no intrusion took place in Ladakh, Rahul says in Patna
© OCTOBER 23, 2020




Order a SIM for Free
Choose your number, build your plan and we'll deliver your SIM to your doorstep in 1 Hour


ADVERTISEMENT




People who have history of making Bihar 'Bimaru' will not be allowed to return: PM Modi
© OCTOBER 23, 2020



Trials of Sputnik V begin in India
© OCTOBER 23, 2020



Trump, Biden clash on COVID-19, election security, healthcare in final debate
© OCTOBER 23, 2020



Significance of Navratri festival 2020, Day 7
© OCTOBER 23, 2020

TECHCIRCLE


TechCircle
Home for emerging technology, startups news and analyses

Home > Business

Sponsored Content

Changing Paradigms in Performance Management and Productivity Measurements

by **News Desk** — October 21, 2020 in Business



Ms. Taptika Bhardwaj, CHRO, Future Generali India Life Insurance Co Ltd

Share on Facebook
Share on Twitter

The COVID-19 pandemic has emerged as a change management lever for the corporate world over, thereby forcing most organizations to develop newer ways of doing business. Most of the organizations across industries must establish newer organisational structures to stay relevant and competitive. The way companies grow and progress must be aligned to the changing work paradigm and evolving consumer behaviour. The latter is being influenced by three major factors:

Date	23 October 2020
Publication	Express Computers
Headline	Video based identification process (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes
Link	https://www.expresscomputer.in/news/video-based-identification-process-vbip-heralds-a-quantum-shift-in-customer-verification-kyc-processes/67982/



Video based Identification Process (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes

Life insurers are betting big on VBIP further simplifying the customer onboarding and verification processes which were conventionally cumbersome, paper driven processes till recently

By Express Computer — Last updated Oct 23, 2020

Share | 107 | 0

Read Article

S Mahesh, Executive Vice President & Head, Operations, Future Generali India Life Insurance


The last few years has seen a rapid transformation in the life insurance space led by a fervent digitisation of traditional processes. This has made the buying process quick, transparent & hassle-free, empowering both distributors and consumers alike. This digitisation journey has got a huge fillip through the implementation of video KYC or technically speaking, Video Based Identification Process (VBIP). Life insurers are betting big on VBIP further simplifying the customer onboarding and verification processes which were conventionally cumbersome, paper driven processes till recently. Let's take a closer look at the salient features of this new digital process and check whether VBIP is really the game-changer that Life insurers are touting it to be.

What is VBIP?

In simple terms, VBIP is a digital technology driven process for conducting a face-to-face verification of the customer via a video. Further information is obtained about his/her identification through one of any Officially Valid Documents (OVDs) like Aadhaar card by means of offline verification. A Digitally signed OVD as issued by DigiLocker or a scanned copy of an OVD is verified via the eSign mechanism.

Interview

Date	19 October 2020
Publication	Adgully
Headline	With the pandemic, customers prefer guaranteed savings plans over ULIPs: Rakesh Wadhwa
Link	https://www.adgully.com/with-the-pandemic-customers-prefer-guaranteed-savings-plans-over-ulips-rakesh-wadhwa-97461.html



With the pandemic, customers prefer guaranteed savings plans over ULIPs: Rakesh Wadhwa


MARKETING

5 MINUTES TO READ
OCT 19, 2020

GANAPATHY
VISWANATHAN

@adgully

News in the domain of
Advertising, Marketing, Media
and Business of Entertainment



AGtalk
Rakesh Wadhwa
Chief Marketing & Customer Officer
Future Generali India Life Insurance

Future Generali India Life Insurance Company Limited is a joint venture between three leading groups: Future Group – a leading retailer in India, Generali Group – a global insurance group that features among top 50 smartest companies in the world, and Industrial Investment Trust Limited – a leading investment company. With operations spread across 136 branches and a complete range of simplified solutions for the financial security of customers and enterprises, the company aims to become the first choice by delivering relevant and accessible insurance solutions.

The pandemic has generally alerted people when it comes to both health and life insurance. Today, the company has seen growth pick up across most markets present and a couple of large metros. As life insurance is driven by the strength of its vast distribution the company has focussed and expanded their distribution footprint and penetrated in more towns and smaller markets. Recently, the company has tied up with a well-established co-operative bank in the Northern region to reach in smaller markets and offered customers simple and easy to understand insurance solutions. Educating and engaging with customers has been the primary focus besides ensuring that the right set of products and cohesive customer experience is delivered with their data and digital technology.

The insurance market has been in the growth trajectory, companies today are more agile to win customers. To understand how companies are planning their marketing strategy both short term and long term, Adgully spoke to **Rakesh Wadhwa, Chief Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Co Ltd.**

The pandemic has disrupted globally and there is some kind of fear in people's minds. Has the pandemic prompted people to protect themselves and go for Life Insurance cover? Have you seen any surge happening for Future Generali India in the last few months?

Press Release

Date	7 October 2020
Publication	UNI
Headline	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan
Link	http://www.uniindia.com/~future-general-india-life-insurance-company-limited-introduces-future-general-new-assured-wealth-plan/Business%20Economy/news/2191083.html



UNI
BREVITY
ACCURACY
SPEED

United News of India
India's Multi Lingual News Agency

Business Economy

Posted at: Oct 7 2020 4:13PM






Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan

Kolkata, Oct 07 (UNI) Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGILI), today announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

- Provides flexibility to choose combination of premium payment term and policy term
- Higher Entry age and Coverage Age – Maximum entry age till 60 years and Maximum Maturity Age till 76 years
- Flexibility to choose payment frequency – Choose from Annual/Half Yearly/Quarterly and Monthly mode
- Accrued Guaranteed Additions – Guaranteed Additions as a percentage of Sum Assured accrue every year starting from 8th policy year and are payable at maturity
- Plan offers following two options based on customers' requirements -
 - Option 1 - Guaranteed endowment plan
 - Option 2 - Guaranteed endowment plan with inbuilt waiver of premium.

Announcing the launch of Future Generali Assured Wealth Plan, Rakesh Wadhwa, Chief Customer and Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Company Limited, said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have resulted in higher enquires for guaranteed life insurance products."

"We understand that our customers prefer products that are smart, flexible and add value. Our New Assured Wealth Plan not only provides flexible features and options to choose from but also offers long term guaranteed returns."

"For example, if a 30 year old customer pays a premium of 10 Lacs per year for 10 years, the guaranteed maturity benefit at the end of 20th year is almost 2.5 Cr."

Date	7 October 2020
Publication	Devdiscourse
Headline	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan
Link	https://www.devdiscourse.com/article/business/1242831-rising-covid-cases-will-stall-uk-recovery-budget-watchdog-warns




Business briefs

He has worked for companies like Motorola, ARRIS and **CommScope**, it added. * * * Future Generali India Life Insurance Co launches traditional non-par endowment plan * Mumbai: Future Generali India Life Insurance Company on Wednesday launched a traditional non-par endowment plan.

It has features like higher entry age and coverage age and flexibility to choose payment frequency, as per an official statement..


Date	8 October 2020
Publication	The Financial Express
Headline	Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan - Check details
Link	https://www.financialexpress.com/money/insurance/guaranteed-life-insurance-plan-future-general-launches-new-assured-wealth-plan-check-details/2100781/



Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan – Check details

By: Sunil Dhawan | Updated: Oct 06, 2020 1:28 PM

The Guaranteed Additions are as a percentage of Sum Assured and accrues every year starting from 8th policy year and are payable at maturity.



Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns.

Future Generali India Life Insurance Company has announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The plan is a guaranteed endowment plan and also has the option to go for the guaranteed endowment plan with an inbuilt waiver of premium. The Guaranteed Additions are as a percentage of the Sum Assured and accrue every year starting from the 8th policy year and are payable at maturity.

The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

Date	8 October 2020
Publication	News Rediff
Headline	Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan - Check details
Link	https://newsrediff.com/guaranteed-life-insurance-plan-future-general-1-launches-new-assured-wealth-plan-check-details/#https://www.financialexpress.com/money/insurance/guaranteed-life-insurance-plan-future-general-1-launches-new-assured-wealth-plan-check-details/2100781/



Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan – Check details

admin • 2 days ago



Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns.

Future Generali India Life Insurance Company has announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The plan is a guaranteed endowment plan and also has the option to go for the guaranteed endowment plan with an inbuilt waiver of premium. The Guaranteed Additions are as a percentage of the Sum Assured and accrue every year starting from the 8th policy year and are payable at maturity.

The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

- Provides flexibility to choose a combination of premium payment term and policy term
- Higher Entry age and Coverage Age – Maximum entry age till 60 years and Maximum Maturity Age till 76 years
- Flexibility to choose payment frequency – Choose from Annual/Half Yearly/Quarterly and Monthly mode
- Accrued Guaranteed Additions – Guaranteed Additions as a percentage of Sum Assured accrue every year starting from 8th policy year and are payable at maturity

Date	9 October 2020
Publication	Café Mutual
Headline	Future Generali introduces guaranteed return endowment plan
Link	https://cafemutual.com/news/insurance/20418-future-general-life-introduces-guaranteed-return-endowment-plan



[Insurance](#) > Future Generali Life introduces guaranteed return endowment plan

Future Generali Life introduces guaranteed return endowment plan

The scheme offers IRR of 6% over 20 year tenure.

Future Generali India Life Insurance has launched Future Generali New Assured Wealth Plan, a traditional endowment policy that offers guaranteed returns.

The policy is available in two variants - guaranteed endowment plan and guaranteed endowment plan with inbuilt waiver of premium.

Highlighting the benefit, the company said, "If a 30 year old customer pays a premium of Rs.10 lakh per year for 10 years, the guaranteed maturity benefit at the end of 20th year is almost Rs.2.5 crore."

A rough calculation on financial calculator using cash flow function shows that the plan offers internal rate of return (IRR) of 5.99%.

In a press release, Rakesh Wadhwa, Chief Customer and Marketing Officer, Future Generali India Life said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have resulted in higher enquires for guaranteed life insurance products."

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Navbharat (Mumbai)
Journalist:	Bureau	Page No:	04

फ्यूचर जेनेरली का न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान सुनिश्चित परिपक्वता लाभ

नवभारत न्यूज नेटवर्क

मुंबई. निजी क्षेत्र की जीवन बीमा कंपनी फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने अपनी नवीनतम पेशकश 'फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान' लॉन्च किया है. यह प्लान एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है. इस प्लान में प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन

चुनने के लिए लचीलापन, प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक होगी. बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ और परिपक्वता पर देय होगी. इस तरह प्लान में ग्राहकों की भावी जरूरतों के अनुसार चाइल्ड आप्शन, सम्पूर्ण लचीलापन, टैक्स लाभ सहित कई अन्य खूबियां हैं.

कोरोना ने बढ़ाया बीमा का महत्व : वाधवा



फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ के चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर राकेश वाधवा ने कहा कि ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी. क्योंकि कोरोना महामारी ने लोगों को वित्तीय रूप से सुरक्षित रहने के महत्व का अहसास करा दिया है. इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पूछताछ करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है. हम समझते हैं कि हमारे ग्राहक स्मार्ट, लचीला और वर्धित मूल्य वाले उत्पादों को

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Adab Hyderabad (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

ఫ్యూచర్ జనరలి న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్సు ప్రవేశపెట్టిన

ఫ్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్

ముంబై : ఫ్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ (ఎఫ్ జిఎల్ఐ) నేటికైన తన ఉత్పాదన ఫ్యూచర్ జనరలి న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ను ప్రవేశపెట్టింది. ఈ సంప్రదాయ నాన్ పార ఎండోమెంట్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ దిగువ విశిష్టతలను కలిగిఉంటుంది. ఫ్యూచర్ జనరలి న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ను ప్రవేశపెట్టిన సందర్భంగా ఫ్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ చీఫ్ కస్టమర్ అండ్ మార్కెటింగ్ అఫీసర్ రాజేష్ వార్షా మాట్లాడుతూ, "వడ్డీ రేట్లలో

హెచ్చుతగ్గుల కారణంగా ఎంతో మంది కష్టమయ్యే హామీఫార్యక ప్రతిఫలాలతో దీర్ఘకాలిక పరిష్కారాలను కోరుకుంటున్నారు. అంతేగాకుండా అధికంగా రక్షణ పొందాల్సిన అవసరాల్ని ప్రస్తుత మహమ్మారి ప్రాలు అర్థం చేసుకునేలా చేసింది.

ఈ రెండు అంశాల కారణంగా హామీఫార్యక జీవిత వీధా ఉత్పాదనలకు సంబంధించి ఎంక్యూజరీలు అధికంగా వచ్చేలా చేసింది" అని అన్నారు. తెలివైన, సరళమైన మరియు అదనపు విలువ కోడించబడిన

ఉత్పాదనలకు మా కష్టమయ్యే ప్రాధాన్యం ఇస్తారనే అంశాన్ని మేం అర్థం చేసుకున్నాం. మా సూతన అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ఎంచుకునేందుకు సరళమైన ఫీచర్లను, అవ్వనను అందించడం మాత్రమే గాకుండా దీర్ఘకాలిక హామీఫార్యక ప్రతిఫలాలను కూడా అందిస్తుంది. ఉదాహరణకు 30 ఏళ్ల కస్టమర్ ఏటా రూ.10 లక్షల రొప్పున 10 ఏళ్ల పాటు ప్రీమియం చెల్లిస్తే 20వ సంవత్సరం చివర హామీఫార్యక మెచ్చూరిటీ బెనిఫిట్ నుమారుగా రూ.2.5 కోట్లుగా ఉంటుంది.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Surya (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	13

వ్యూచర్ జనరలి అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్

ముంబై: వ్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ తన ఉత్పాదన వ్యూచర్ జనరలి న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ను ప్రవేశపెట్టింది. ఈ సంప్రదాయ నాన్ పార్ ఎండోమెంట్ ఇన్సూరెన్స్ ప్లాన్ దిగువ విశిష్టతలను కలిగిఉంటుంది. వ్యూచర్ జనరలి న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ను ప్రవేశపెట్టిన సందర్భంగా వ్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ చీఫ్ కస్టమర్ అండ్ మార్కెటింగ్ ఆఫీసర్ రాకేష్ వాధ్వా మాట్లాడుతూ, వడ్డీ రేట్లలో హెచ్చుతగ్గుల కారణంగా ఎంతో మంది కస్టమర్లు హామీవూర్వక ప్రతిఫలాలతో దీర్ఘకాలిక పరిష్కారాలను కోరుకుంటున్నారు. అంతేగాకుండా ఆర్థికంగా రక్షణ పొందాల్సిన అవసరాన్ని ప్రస్తుత మహమ్మారి ప్రజలు అర్థం చేసుకునేలా చేసింది.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Andhra Prabha (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	13

**న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ను
ప్రవేశపెట్టిన ప్యూచర్ జనరలి ఇండియా**

హైదరాబాద్, ఆక్టోబర్ 8 (ప్రభ న్యూస్): ప్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ (ఎఫ్ జీఐఎల్ఐ) తన ఉత్పాదన ప్యూచర్ జనరలి న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ను ప్రవేశపెట్టింది. ఈ సందర్భంగా ప్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ లిమిటెడ్ చీఫ్ కస్టమర్ అండ్ మార్కెటింగ్ ఆఫీసర్ రాకేశ్ వాధ్వా మాట్లాడుతూ.... వడ్డీ రేట్లలో హెచ్చుతగ్గుల కారణంగా ఎంతోమంది కస్టమర్లు హామీ పూర్వక ప్రతిఫలాలతో దీర్ఘకాలిక పరిష్కారాలను కోరుకుంటున్నారన్నారు. అంతేకాకుండా ఆర్థికంగా రక్షణ పొందాల్సిన అవసరాన్ని ప్రస్తుత మహమ్మారి ప్రజలను అర్థం చేసుకునేలా చేసిందన్నారు. ఈ రెండు అంశాల కారణంగా హామీ పూర్వక జీవిత బీమా ఉత్పాదనలకు సంబంధించి ఎంక్వయిరీలు అధికంగా వచ్చేలా చేసిందన్నారు. తమ నూతన అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ ఎంచుకునేందుకు సరళమైన ఫీచర్లను, ఆప్షన్లను అందించడం మాత్రమే కాకుండా దీర్ఘకాలిక హామీ పూర్వక ప్రతిఫలాలను కూడా అందిస్తుందన్నారు.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Dainik Bhaskar (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने पेश किया फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

नई दिल्ली। फ्यूचर जेनेरली अश्योर्ड वेल्थ प्लान के लॉन्च की घोषणा करते हुए राकेश वाधवाए चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसरए फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने कहा कि श्ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी।

साथ हीए अभी चल रही वैश्विक महामारी लोगों को वित्तीय रूप से सुरक्षित रहने के महत्व का अहसास करा दिया है। इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पूछताछ करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है। हम समझते हैं कि हमारे ग्राहक स्मार्ट लचीला और वर्धित मूल्य वाले उत्पादों को वरीयता देते हैं। हमारी नयी

अश्योर्ड वेल्थ प्लान न केवल लचीली खूबियाँ और विकल्प प्रदान करती हैए बल्कि दीर्घकालीन सुनिश्चित प्रतिलाभ भी प्रस्तुत करती है। उदाहरण के लिएए अगर 30 वर्ष का कोई ग्राहक 10 वर्षों तक 10 लाख प्रति वर्ष प्रीमियम अदा करता है, तो 20वें वर्ष के समाप्त होने पर सुनिश्चित परिपक्वता लाभ लगभग 2.5 करोड़ होगा।

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Veer Arjun (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने पेश किया फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

नई दिल्ली, (वीअ)। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने आज अपनी नवीनतम पेशकश, फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है। फ्यूचर जेनेरली अश्योर्ड वेल्थ प्लान के लॉन्च की घोषणा करते हुए, राकेश वाधवा, चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर, फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने कहा कि, ठब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी। साथ ही, अभी चल रही वैश्विक महामारी लोगों को वित्तीय रूप से सुरक्षित रहने के महत्व का अहसास करा दिया है। इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पूछताछ करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है।

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Rashtriya Sahara (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

फ्यूचर जेनेरली का अश्योर्ड वेल्थ प्लान

लखनऊ। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च किया है। चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर राकेश वाधवा ने कहा कि ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित लाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी। नयी अश्योर्ड वेल्थ प्लान न केवल लचीली खूबियां और विकल्प देती है, बल्कि दीर्घकालीन सुनिश्चित लाभ भी कराती है।

Published Date:	9 October 2020	Publication:	NavGujarat Samay (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

ફ્યુચર જનરાલીએ ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યો



મુંબઈ: ફ્યુચર જનરાલી
ઈન્ડિયા લાઈફ
ઈન્શ્યોરન્સ કંપની
લિમિટેડે ગુરુવારે તેનો

નવો ફ્યુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ
વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યો હતો. આ પ્રોડક્ટ
પરંપરાગત નોન-પાર એન્ડોવમેન્ટ
ઈન્શ્યોરન્સ પ્લાન છે અને તેમાં પ્રિમિયમ
ચૂકવવાની મુદત અને પોલીસીની મુદતમાં
પસંદગીના વિકલ્પ, પ્લાન લેવા માટેની
મહત્તમ વયમર્યાદા અને ક્વરેજની
વયમર્યાદા, પ્રિમિયમ ચૂકવવા માટેના
સુગમ વિકલ્પો, ગેરન્ટીડ એડિશન્સ જેવા
અનેક આકર્ષક ફીચર્સ છે.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Prabhat (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

કચુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શુરન્સ કચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યો

કચુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શુરન્સ કંપની લિમિટેડે (એફજીઆઈએલઆઈ) આજે તેની નવો કચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યાની જાહેરાત કરી છે. આ નેડક્ટ પરંપરાગત નીન-પાર એ-ગ્રેવમેન્ટ ઈન્શુરન્સ પ્લાન છે અને તેમાં નિમિયમ ચૂકવવાની મુદત અને પોલીસીની મુદતમાં પસંદગીના વિકલ્પ, પ્લાન લેવા માટેની મહત્તમ વયમર્યાદા અને કવરેજની વયમર્યાદા, નિમિયમ ચૂકવવા માટેના સુગમ વિકલ્પો, ગેરન્ટીડ એડિશન્સ જેવા અનેક આકર્ષક ફીચર્સ છે.

કચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન લોન્ચ કરતાં કચુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શુરન્સ કંપની લિમિટેડના ચીફ કસ્ટમર અને માર્કેટિંગ ઓફિસર શ્રી રાકેશ વાધવાએ જણાવ્યું હતું કે વ્યાજ દરોમાં થઈ રહેલી ઊંચલપાચલને જોતાં અનેક ગ્રાહકો ગેરન્ટીડ એડિશન્સ સાથે લાંબા ગાળાના પ્લાન ઈચ્છતા હતા. આ ઉપરાંત, વર્તમાન કોવિડ-૧૯ મહામારીના લીધે લોકો નાણાકીય સુરક્ષાનું મહત્વ સમજતા થયા છે. આ ભંને પરિભળીના કારણે અમને ગેરન્ટીડ લાઈફ ઈન્શુરન્સ નેડક્ટ્સ માટે મોટી માત્રામાં પૂછપરછ મળી રહી હતી. અમે સમજીએ છીએ કે અમારા ગ્રાહકો સ્માર્ટ, ફ્લેક્સિબલ અને વેલ્યુ પૂરી પાડે તેવી નેડક્ટ પસંદ કરે છે. અમારો ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન ફ્લેક્સિબલ ફીચર્સ અને વિવિધ વિકલ્પો જ નહીં, લાંબા ગાળાના ગેરન્ટીડ રિટર્ન્સ પણ પૂરા પાડે છે. જેમ કે, ક્રીઈ ૩૦ વર્ષની ગ્રાહક દર વર્ષે રૂ. ૧૦ લાખ લેખે ૧૦ વર્ષ સુધી નિમિયમ ચૂકવે તો ૨૦મા વર્ષના અંતે ગેરન્ટીડ મેચ્યુરિટી બેનિફિટ લગભગ રૂ. ૨.૫ કરોડ જેટલો થઈ શકે.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Newsline Sidha Samachar (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

ક્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સે

ક્યુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ

વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યો

મુંબઈ, તા.૮
ક્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડે (એફજીઆઈએલઆઈ) આજે તેનો નવો ક્યુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યો જાહેરાત કરી છે. આ પ્રોડક્ટ પરંપરાગત નોન-પાર એન્ટીવેમેન્ટ ઈન્શ્યોરન્સ પ્લાન છે અને તેમાં પ્રિમિયમ ચૂકવવાની મુદત અને પોલીસીની મુદતમાં પસંદગીના વિકલ્પ, પ્લાન લેવા માટેની મહત્તમ વયમર્યાદા અને કવરેજની વયમર્યાદા, પ્રિમિયમ ચૂકવવા માટેના સુગમ વિકલ્પો, નેરન્ટેડ એડિશનલ જેવા અનેક આકર્ષક ફીચર્સ છે.

ક્યુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન લોન્ચ કરતાં ક્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના ચીફ ઓફિસર અને માર્કેટિંગ ઓફિસર શ્રી રાકેશ વાપવાએ જણાવ્યું હતું કે ગ્લાહ કરો છો ચર્ચ રહેલી વલ્થપ્લાનને જોતાં અનેક ગ્રાહકો નેરન્ટેડ એડિશનલ સાથે લોખંડા ગાળાના પ્લાન ઈચ્છતા હતા.

આ ઉપરાંત, વર્તમાન કોવિડ-૧૯ મહામારીના લીધે લોકો નાણાકીય સુરક્ષાનું મહત્વ સમજતા થયા છે. આ જન પરિભરોના કારણે અમને નેરન્ટેડ લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ પ્રોડક્ટ્સ માટે મોટી માત્રામાં પુછપરછ મળી રહી હતી. અમે સમજાવ્યું છીએ કે અમારા ગ્રાહકો સ્માર્ટ, ફ્લેક્સિબલ અને વેલ્યુ પુટી પાડે તેવી પ્રોડક્ટ પસંદ કરે છે. અમારો ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન ફ્લેક્સિબલ ફીચર્સ અને વિવિધ વિકલ્પો જ નથી, લોખંડા ગાળાના નેરન્ટેડ રિટર્નસ પણ પુછ પાડે છે. જેમ કે, કોઈ ૩૦ વર્ષનો ગ્રાહક ૬૨ વર્ષે રૂ. ૧૦ લાખ લેખે ૧૦ વર્ષ સુધી પ્રિમિયમ ચૂકવે તો ૨૦?? વર્ષના અંતે નેરન્ટેડ મેમ્બોરિટી બેનિફિટ લગભગ રૂ. ૨.૫ કરોડ જેટલો થઈ શકે. ક્યુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન અનેક ગ્રાહકલક્ષી ફીચર્સ રજૂ કરે છે. આ પ્લાનમાં નેરન્ટેડ મેમ્બોરિટી બેનિફિટ છે. પ્લાન લેવા માટેની મહત્તમ વયમર્યાદા ૬૦ વર્ષ અને મહત્તમ મેમ્બોરિટી વયમર્યાદા ૭૬ વર્ષ સુધીની છે.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Standard Herald (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

ફચુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સે ફચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યો

મુંબઈ, - ફચુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડે (એફજીઆઈએલઆઈ) આજે તેનો નવો ફચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન રજૂ કર્યાની જાહેરાત કરી છે. આ પ્રોડક્ટ પરંપરાગત નોન-પાર એન્ડોવમેન્ટ ઈન્શ્યોરન્સ પ્લાન છે અને તેમાં પ્રિમિયમ ચૂકવવાની મુદત અને પોલીસીની મુદતમાં પસંદગીના વિકલ્પ, પ્લાન લેવા માટેની મહત્તમ વયમર્યાદા અને કવરેજની વયમર્યાદા, પ્રિમિયમ ચૂકવવા માટેના મુગમ વિકલ્પો, ગેરન્ટીડ એડિશન્સ જેવા અનેક આકર્ષક ફીચર્સ છે. ફચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન લોન્ચ કરતાં ફચુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના ચીફ કસ્ટમર અને માર્કેટિંગ ઓફિસર શ્રી રાકેશ વાધવાએ જણાવ્યું હતું કે વ્યાજ દરોમાં થઈ રહેલી ઊંચલપાચલને જોતાં અનેક ગ્રાહકો ગેરન્ટીડ એડિશન્સ સાથે લાંબા ગાળાના પ્લાન ઈચ્છતા હતા. આ ઉપરાંત, વર્તમાન કોવિડ-૧૯ મહામારીના લીધે લોકો

નાણાંકીય સુરક્ષાનું મહત્વ સમજતા થયા છે. આ બંને પરિબળોના કારણે અમને ગેરન્ટીડ લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ પ્રોડક્ટ્સ માટે મોટી માત્રામાં પૂછપરછ મળી રહી હતી. અમે સમજીએ છીએ કે અમારા ગ્રાહકો સ્માર્ટ, ફલેક્સિબલ અને વેલ્યુ પૂરી પાડે તેવી પ્રોડક્ટ પસંદ કરે છે. અમારો ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન ફલેક્સિબલ ફીચર્સ અને વિવિધ વિકલ્પો જ નહીં, લાંબા ગાળાના ગેરન્ટીડ રિટર્ન્સ પણ પૂરા પાડે છે. જેમ કે, કોઈ ૩૦ વર્ષના ગ્રાહક દર વર્ષે રૂ. ૧૦ લાખ લેખે ૧૦ વર્ષ સુધી પ્રિમિયમ ચૂકવે તો ૨૦મા વર્ષના અંતે ગેરન્ટીડ મેચ્યોરિટી બેનિફિટ લગભગ રૂ. ૨.૫ કરોડ જેટલો થઈ શકે.

ફચુચર જનરાલી ન્યૂ એશ્યોર્ડ વેલ્થ પ્લાન અનેક ગ્રાહકલક્ષી ફીચર્સ રજૂ કરે છે. આ પ્લાનમાં ગેરન્ટીડ મેચ્યોરિટી બેનિફિટ છે. પ્લાન લેવા માટેની મહત્તમ વયમર્યાદા ૬૦ વર્ષ અને મહત્તમ મેચ્યોરિટી વયમર્યાદા ૭૬ વર્ષ સુધીની છે.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Echo of India (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

FGILI introduces Future Generali New Assured Wealth Plan

EOI CORRESPONDENT

KOLKATA/MUMBAI, OCT 9/--/ Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGILI), today announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The product is a traditional non-par endowment insurance plan.

Announcing the launch of Future Generali Assured Wealth Plan, Rakesh Wadhwa, Chief Customer and Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Company Limited, said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have resulted in higher enquires for guaranteed life insurance products.

We understand that our customers prefer products that are smart, flexible and add value. Our New Assured Wealth Plan not only provides flexible features and options to choose from but also offers long term guaranteed returns.

For example, if a 30 year old customer pays a premium of 10 lakh per year for 10 years, the guaranteed maturity benefit at the end of 20th year is almost 2.5 crore.

Published Date:	9 October 2020	Publication:	Arthik Lipi (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	04

ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড ফিউচার জেনারেলি রনিউ অ্যাশ্যোরড ওয়েলথ প্ল্যান উপস্থাপন করছে

মুম্বই, ৯ অক্টোবর: ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড (এফজিআইএলআই), আজ তার সাম্প্রতিক অফার, ফিউচার জেনারেলি নিউ অ্যাশ্যোরড ওয়েলথ প্ল্যান চালু করার ঘোষণা করেছে। পণ্যটি হল নিম্নলিখিত প্রধান বৈশিষ্ট্য সহ একটি প্রচলিত অ-সম (নন-পার) এন্ডোমেন্ট বীমা পরিকল্পনা: প্রিমিয়াম প্রদানের মেয়াদ এবং পলিসিমেয়াদের সংমিশ্রণ চয়ন করার জন্য নমনীয়তা সরবরাহ করে প্রবেশের উচ্চবয়স এবং কভারেজ বয়স - সর্বোচ্চ প্রবেশের বয়স ৬০ বছর পর্যন্ত বৎ সর্বাধিক পরিপক্ব তার বয়স ৭৬ব ছব . পর্যন্ত অর্থপ্রদানের ফ্রিকোয়েন্সি চয়ন করার নমনীয়তা - বার্ষিক / অর্ধ-বার্ষিক / ত্রৈমাসিক এবং মাসিক মোড থেকে চয়ন করুন অ্যাক্রুড (জমানো) গ্যারান্টিযুক্ত সংযোজন, তিবছর অষ্টম পলিসি বছর থেকে শুরু হওয়া বীমাকৃত পরিমাণের শতাংশ হিসাবে গ্যারান্টি যুক্ত সংযোজন এবং পরিপক্বতায় প্রদেয় গ্রাহকদের প্রয়োজনীয়তার উপর ভিত্তি করে দুটি বিকল্প প্ল্যান

সরবরাহ করে - বিকল্প ১ - গ্যারান্টিযুক্ত এন্ডোমেন্টপ্ল্যান বিকল্প ২ - অন্তর্নির্মিত (ইনবিব্ন্ট) প্রিমিয়ামছাড়ের সাথে গ্যারান্টিযুক্ত এন্ডোমেন্ট ন ফিউচার জেনারেলি নিউ অ্যাশ্যোরড ওয়েলথ প্ল্যানের প্রধান হাইলাইটস ও লিগ্যারান্টিযুক্ত পরিপক্বতার সুবিধা (ম্যাচিউরিটি বেনিফিট) প্ল্যান পরি পক্ব তা বেনিফিট হিসাবে পরিপক্বতার বীমাকৃত পরিমাণ প্লাস গ্যারান্টিযুক্ত সংযোজন সরবরাহ করে উচ্চতর প্রিমিয়াম আকারে রিটার্নের ক্ষেত্রে উচ্চতর সুবিধা উপভোগ করুন চাইন্স্ট বিকল্প হিসাবেও কেনা যায় মৃতুর ক্ষেত্রে মনোনীত ব্যক্তিকে ২ বার অর্থ প্রদান প্রদান করা হয় - ১. ডেথ বেনিফিট (প্রিমিয়ামের ছাড়) এবং ২. ম্যাচিউরিটি বেনিফিট সম্পূর্ণ নমনীয় আপনি এটিকে আপনার মাইলফলকের সাথে সারিবদ্ধ করতে প্রিমিয়াম প্রদানের মেয়াদ এবং পলিসি মেয়াদের সংমিশ্রণ চয়ন করতে পারেন প্রচলিত ট্যাক্সের বিধি অনুসারে ট্যাক্সের সুবিধা পলভাফিউচার জেনারেলির অ্যাশ্যোরড ওয়েলথ প্ল্যান চালু করার ঘোষণা করে ফিউচার

জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেডের প্রধান গ্রাহক ও বিপণন কর্মকর্তা রাকেশ ওয়াধাওয়া বলেন, “সুদের হারের অস্থিরতার কারণে, অনেক গ্রাহক গ্যারান্টিযুক্ত রিটার্ন সহ দীর্ঘকালীন সমাধান প্রত্যাশা করেন। এছাড়াও, চলমান মহামারীটি মানুষকে আর্থিক সুরক্ষিত হওয়ার গুরুত্ব বুঝিয়েছে। এই উভয় কারণের ফলে গ্যারান্টিযুক্ত লাইফ ইন্স্যুরেন্স পণ্যগুলির জন্য উর্ধ্বতর জিজ্ঞাসাবাদ চলছে। আমরা বুঝি যে আমাদের গ্রাহকরা স্মার্ট, নমনীয় এবং মান যুক্ত করে এমন পণ্যগুলি পছন্দ করেন। আমাদের নতুন অ্যাশ্যোরড ওয়েলথ প্ল্যানটিকেবল নমনীয়তার বৈশিষ্ট্য এবং পছন্দগুলি বেছে নেওয়ার বিকল্পগুলি সরবরাহ করে না বরং দীর্ঘমেয়াদী গ্যারান্টিযুক্ত রিটার্নও সরবরাহ করে। উদাহরণস্বরূপ, যদি কোনও ৩০ বছর বয়সী কোনও গ্রাহক ১০ বছরের জন্য প্রতি বছর ১০ লক্ষ প্রিমিয়াম প্রদান করেন, ২০তম বছরের শেষে প্রাপ্ত গ্যারান্টিযুক্ত পরিপক্বতা সুবিধাটি প্রায় ২.৫ কোটি টাকা হবে।

Published Date:	10 October 2020	Publication:	Mana Telangana (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

ఫ్యూచర్ జనరలి కొత్త వెల్త్ ప్లాన్

ముంబై : ఫ్యూచర్ జనరలి ఇండియా లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ (ఎఫ్జిఐఎల్ఐ) న్యూ అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్ను ప్రవేశపెట్టింది. కంపెనీ చీఫ్ కస్టమర్ అండ్ మార్కెటింగ్ ఆఫీసర్ రాకేష్ వాధ్వా మాట్లాడుతూ, వడ్డీ రేట్లలో హెచ్చుతగ్గుల కారణంగా ఎంతో మంది కస్టమర్లు దీర్ఘకాలిక పరిష్కారాలను కోరుకుంటున్నారు. అంతేగా కుండా ప్రస్తుత కరోనా వైరస్ కారణంగా ఆర్థికంగా రక్షణ పొందాల్సిన అవసరం తెలిసివచ్చింది. దీంతో బీమా ప్లాన్ ఎంక్వయిరీలు పెరిగాయని అన్నారు. అస్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్తో దీర్ఘకాలిక ప్రతిఫలం పొందవచ్చని అన్నారు. ఉదాహరణకు 30 ఏళ్ల కస్టమర్ ఏటా రూ.10 లక్షల చొప్పున 10 ఏళ్ల పాటు ప్రీమియం చెల్లిస్తే 20వ సంవత్సరం చివర మెచ్యూరిటీ బెనిఫిట్ రూ.2.5 కోట్లుగా ఉంటుంది.

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Sakshi (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	11

ఫ్యూచర్ జనరాలి న్యూ అప్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్

ముఖ్య ఫ్యూచర్ జనరాలి లైఫ్ ఇన్సూరెన్స్ కంపెనీ 'న్యూ అప్యూర్డ్ వెల్త్ ప్లాన్'ను తీసుకొచ్చింది. గరిష్టంగా 80 ఏళ్ల వయసు మించి ఎవరైనా ఈ పాలసీని తీసుకోవచ్చు. కాలపాత 78 ఏళ్ల గరిష్ట వయసు వరకే వీమా కవరేజీ లభిస్తుంది. అంటే ఉదాహరణకు 50 ఏళ్ల వ్యక్తి 78 ఏళ్ల వరకు 28 ఏళ్ల కాలానికి వీమా పాలసీ తీసుకునేందుకు వీలుంటుంది. 8వ ఏట నుంచి గ్యారంటీడ్ ఆదివర్స కింద ఏటా ఆదనంగా ఇవ్వబడుతుంది. గ్యారంటీడ్ ఎంటోమెంట్ ప్లాన్, గ్యారంటీడ్ ఎంటోమెంట్ ప్లాన్ దివ

జన్ లిఫ్ట్ వైవర్ అప్ ప్రీమియం.. ఈ రెండు రకాల ప్లాన్లలో ఒకొకటి ఎంచుకోవచ్చు. ఇందు లో లైఫ్ అన్వర్ కూడా ఉంది. దీని కింద పాలసీ పనులంలో పాలసీ ధారు మరణానికి గురైతే వీమా మొత్తాన్నివహారంగా నామినీ కి కంపెనీ చెల్లిస్తుంది. ఆ తర్వాత నుంచి కాలవ్యవధి తీరేవరకు కంపెనీ ఏటా ప్రీమియం చెల్లిస్తూ గడువు తీరక తర్వాత మరో దీరక మొత్తానికీ మొత్తాన్ని చెల్లిస్తుంది. దీంతో పిల్లల విద్యావసరా లు, కుటుంబ ఆవసరాలకు వెనుబాటలు లభిస్తుంది.



Published Date:	12 October 2020	Publication:	Aaj Samaj (Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान की मुख्य झलक लॉन्च

नई दिल्ली। फ्यूचर जेनेरली अश्योर्ड वेल्थ प्लान के लॉन्च की घोषणा करते हुए, राकेश वाधवा, चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर, फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने कहा कि, 'ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी। साथ ही, अभी चल रही वैश्विक महामारी लोगों को वित्तीय रूप से सुरक्षित रहने के महत्व का अहसास करा दिया है। इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पूछताछ करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है। हम समझते हैं कि हमारे ग्राहक स्मार्ट, लचीला और वर्धित मूल्य वाले उत्पादों को वरीयता देते हैं। हमारी नयी अश्योर्ड वेल्थ प्लान न केवल लचीली खूबियाँ और विकल्प प्रदान करती है।'

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Hukumnama Samachar (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने पेश किया फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

मुंबई। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने आज अपनी नवीनतम पेशकश, फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है। इसकी मुख्य विशेषताएँ इस प्रकार हैं। प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुनने के लिए लचीलापन प्रवेश और सुरक्षा की उच्चतर आयु - प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक भुगतान आवर्तन चुनने का लचीला विकल्प डू वार्षिक/अर्द्धवार्षिक/त्रैमासिक और मासिक विधि में से कोई चुनिए संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि - बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ और परिपक्वता पर देय होती है योजना में ग्राहकों की अपेक्षाओं के आधार पर निम्नलिखित विकल्प उपलब्ध हैं - विकल्प 1 डू सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना विकल्प 2 डू प्रीमियम की अन्तर्निहित अधित्याग के साथ सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान की मुख्य झलक सुनिश्चित परिपक्वता लाभ इस योजना में परिपक्वता लाभ के रूप में परिपक्वता बीमा धन के साथ-साथ संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि (गारंटीड ऐडिशन) के भुगतान का प्रावधान है उच्चतर प्रीमियम के लिए प्रतिलाभ के मामले में उच्चतर लाभों का आनंद उठाएँ बाल विकल्प (चाइल्ड आप्शन) के रूप में खरीदा जा सकता है।

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Info India (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	06

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने पेश किया फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

मुंबई। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (FGILI) ने आज अपनी नवीनतम पेशकश, फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है। इसकी मुख्य विशेषताएं इस प्रकार हैं: प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुनने के लिए लचीलापन प्रवेश और सुरक्षा की उच्चतर आयु - प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक भुगतान आवर्तन चुनने का लचीला विकल्प वार्षिक/ अर्द्धवार्षिक/ त्रैमासिक और मासिक विधि में से कोई चुनिए संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि - बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर

साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ और परिपक्वता पर देय होती है योजना में ग्राहकों की अपेक्षाओं के आधार पर निम्नलिखित विकल्प उपलब्ध हैं - विकल्प 1 सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना विकल्प 2 प्रीमियम की अन्तर्निहित अधित्याग के साथ सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान की मुख्य झलक सुनिश्चित परिपक्वता लाभ इस योजना में परिपक्वता लाभ के रूप में परिपक्वता बीमा धन के साथ-साथ संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि (गारंटीड ऐडिशन) के भुगतान का प्रावधान है उच्चतर प्रीमियम के लिए प्रतिलाभ के मामले में उच्चतर लाभों

का आनंद उठाएं बाल विकल्प (चाइल्ड आप्रान) के रूप में खरीदा जा सकता है मृत्यु की स्थिति में नामित के लिए 2 भुगतानों का प्रावधान -1. मृत्यु लाभ (+प्रीमियम का अधित्याग) और 2. परिपक्वता लाभ सम्पूर्ण लचीलापन आप अपने मुकाम के अनुरूप प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुन सकते हैं टैक्स सम्बन्धी प्रचलित नियमों के अनुसार टैक्स में लाभ उपलब्ध फ्यूचर जेनेरली अश्योर्ड वेल्थ प्लान के लॉन्च की घोषणा करते हुए, राकेश वाघवा, चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर, फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने कहा कि, ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के

साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी। साथ ही, अभी चल रही वैश्विक महामारी लोगों को वित्तीय रूप से सुरक्षित रहने के महत्त्व का अहसास करा दिया है। इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पूछताछ करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है। हम समझते हैं कि हमारे ग्राहक स्मार्ट, लचीला और वर्धित मूल्य वाले उत्पादों को वरीयता देते हैं। हमारी नयी अश्योर्ड वेल्थ प्लान न केवल लचीली खूबियाँ और विकल्प प्रदान करती है, बल्कि दीर्घकालीन सुनिश्चित प्रतिलाभ भी प्रस्तुत करती है। उदाहरण के लिए, अगर 30 वर्ष का कोई ग्राहक 10 वर्षों तक 10 लाख रुपये प्रति वर्ष प्रीमियम अदा करता है, तो 20वें वर्ष के समाप्त होने पर सुनिश्चित परिपक्वता लाभ लगभग 2.5 करोड़ होगा।

Published Date:	12 October 2020	Publication:	ET Wealth (Mumbai, Ahmedabad, Delhi, Kolkata, Bangalore, Chennai & Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

PRODUCT LAUNCHES

:: Insurance

Future Generali India Life Insurance has launched Future Generali New Assured Wealth Plan, a traditional non-par endowment insurance plan. Features include flexibility to choose a combination of premium payment and policy term; higher entry age and coverage age; flexibility to choose payment frequency; accrued guaranteed additions. **It is available in two options: guaranteed endowment plan and guaranteed endowment plan with inbuilt waiver of premium.**

Max Life Insurance Company has introduced the 'Buy Now, Pay at Approval' feature while purchasing online policies. Customers can apply for a policy with the proposal form and a payment instruction through a digital payment method, without the actual deduction of money until the proposal is evaluated by the insurer. **The actual premium deduction happens just before the policy issuance.**

Date	9 October 2020
Publication	Money Café
Headline	Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan – Check details
Link	https://moneycafe.in/2020/10/08/guaranteed-life-insurance-plan-future-general-1-launches-new-assured-wealth-plan-check-details/



Guaranteed Life Insurance Plan: Future Generali launches New Assured Wealth Plan – Check details




Given the volatility in rates of interest, many purchasers search for long run answer with assured returns.

Future Generali India Life Insurance coverage Firm has introduced the launch of its newest providing, Future Generali New Assured Wealth Plan. The plan is a assured endowment plan and likewise has the choice to go for the assured endowment plan with an inbuilt waiver of premium. The Assured Additions are as a proportion of the Sum Assured and accrue yearly ranging from the eighth coverage yr and are payable at maturity.

The product is a conventional non-par endowment insurance coverage plan with the next key options:

- Supplies flexibility to decide on a mixture of premium fee time period and coverage time period
- Greater Entry age and Protection Age – Most entry age until 60 years and Most Maturity Age until 76 years
- Flexibility to decide on fee frequency – Select from Annual/Half Yearly/Quarterly and Month-to-month mode

Date	12 October 2020
Publication	Your Chennai
Headline	Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces New Assured Wealth Plan
Link	https://yourchennai.com/2020/10/10/future-general-India-life-insurance-company-limited-introduces-future-general-India-new-assured-wealth-plan/



**FUTURE
GENERALI**
TOTAL INSURANCE SOLUTIONS

News Investments

October 10, 2020

Future Generali India Life Insurance Company Limited Introduces Future Generali New Assured Wealth Plan

Posted By: YourChennai.com Team / 0 Comment /
endowment insurance plan, Future Generali India Life Insurance Company Limited, Future Generali New Assured Wealth Plan, Guaranteed Additions, Maturity Benefit, policy term, premium payment term, Sum Assured

Share Tweet Share Email Pin

Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGILI), today announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

- Provides flexibility to choose combination of premium payment term and policy term
- Higher Entry age and Coverage Age – Maximum entry age till 60 years and Maximum Maturity Age till 76 years
- Flexibility to choose payment frequency – Choose from Annual/Half Yearly/Quarterly and Monthly mode
- Accrued Guaranteed Additions – Guaranteed Additions as a percentage of Sum Assured accrue every year starting from 8th policy year and are payable at maturity
- Plan offers following two options based on customers' requirements –

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Southern Mail (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan



Chennai: Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGILI), announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

Announcing the launch of Future Generali Assured Wealth Plan, Rakesh Wadhwa, Chief Customer and Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Company Limited, said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have resulted in higher enquires for guaranteed life insurance products.

We understand that our customers prefer products that are smart, flexible and add value. Our New Assured Wealth Plan not only provides flexible features and options to choose from but also offers long term guaranteed returns.

For example, if a 30 year old customer pays a premium of 10 Lacs per year for 10 years, the guaranteed maturity benefit at the end of 20th year is almost 2.5 Cr.

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Dinakural (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் ஃபியூச்சர் ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது

சென்னை, அக்.13-

ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் (FGIL) தனது சமீபத்திய வழங்குதலான ஃபியூச்சர் ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை அறிமுகப்படுத்துவதை அறிவித்துள்ளது. இத்திட்டம்

பின்வரும் முக்கிய அம்சங்களைக் கொண்டுள்ள ஒரு பாரம்பரிய நான் பார்



எண்டோவ் மென்ட் காப்பீட்டு திட்டமாகும்:

ஃபியூச்சர் ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானின் அறிமுகத்தை அறிவித்துப் பேசிய ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் நிறுவனத்தின் தலைமை வாடிக்கையாளர் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் அதிகாரிகளேஷ்வாத்வா அவர்கள், "வட்டி விகிதங்களில் நிலவும் ஏற்ற இறக்கங்கள் காரணமாக, பலவாடிக்கையாளர்கள் நீண்ட உத்தரவாத வருமானத்துடன் கூடிய நீண்ட காலத்தீர்வுகளை எதிர்பார்க்கிறார்கள். மேலும், நடப்பு தொற்றுநோய், நிதிப்பாதுகாப்பின் முக்கியத்துவத்தை மக்களுக்குப் புரியவைத்துள்ளது. இந்த இரண்டு காரணிகளும் உத்தரவாதமான ஆயுள் காப்பீட்டுத் திட்டங்களுக்கான அதிக விசாரிப்புகளுக்கு வழிவகுத்துள்ளன.

எங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் அறிவார்ந்த, நெகிழ்வான மற்றும் மதிப்பு சேர்க்கும் திட்டங்களை விரும்புகிறார்கள் என்பதை நாங்கள் புரிந்துகொண்டுள்ளோம். எங்கள் புதிய அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளான் நெகிழ்வான அம்சங்கள் மற்றும் தேர்வு செய்வதற்கான விருப்பங்களை வழங்குவதோடு மட்டுமல்லாமல் நீண்டகால உத்தரவாத வருமானத்தையும் வழங்குகிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, 30 வயதாகும் ஒருவாடிக்கையாளர் 10 வருடங்களுக்கு ஆண்டுக்கு 10 லட்சம் பிரீமியம் செலுத்தினால், 20 ஆம் ஆண்டின் இறுதியில் உத்தரவாதமான முதிர்வு நன்மையாக கிட்டத்தட்ட 2.5 கோடி கிடைக்கும்.

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Velli Idal (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இன்சூரன்ஸ் - நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது

சென்னை: ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் (FGIL) தனது சமீபத்திய வழங்குதலான ஃபியூச்சர் ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை அறிமுகப்படுத்துவதை இன்று அறிவித்துள்ளது. இத்திட்டம் பின்வரும் முக்கிய அம்சங்களைக் கொண்டுள்ள ஒரு பாரம்பரிய நான்-பார் எண்டோவ்மென்ட் காப்பீட்டு திட்டமாகும்.

ஃபியூச்சர் ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானின் அறிமுகத்தை அறிவித்துப் பேசிய ஃபியூச்சர் ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் நிறுவனத்தின் தலைமை வாடிக்கையாளர் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் அதிகாரி ராகேஷ்வாத்வா, வட்டி விகிதங்களில் நிலவும் ஏற்ற இறக்கங்கள் காரணமாக, பல வாடிக்கையாளர்கள் நீண்ட உத்தரவாத வருமானத்துடன் கூடிய நீண்ட காலத்தீர்வுகளை எதிர் பார்க்கிறார்கள். மேலும், நடப்பு தொற்றுநோய், நிதிப் பாதுகாப்பின் முக்கியத்துவத்தை மக்களுக்குப் புரிய வைத்துள்ளது. இந்த இரண்டு காரணிகளும் உத்தரவாதமான ஆயுள்காப்பீட்டுத் திட்டங்களுக்கான அதிக விசாரிப்புகளுக்கு வழிவகுத்துள்ளன.

எங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் அறிவார்ந்த, நெகிழ்வான மற்றும் மதிப்பு சேர்க்கும் திட்டங்களை விரும்புகிறார்கள் என்பதை நாங்கள் புரிந்துகொண்டுள்ளோம். எங்கள் புதிய அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளான் நெகிழ்வான அம்சங்கள் மற்றும் தேர்வு செய்வதற்கான விருப்பங்களை வழங்குவதோடு மட்டுமல்லாமல் நீண்டகால உத்தரவாத வருமானத்தையும் வழங்குகிறது.

எடுத்துக்காட்டாக, 30 வயதாகும் ஒருவாடிக்கையாளர் 10 வருடங்களுக்கு ஆண்டுக்கு 10 லட்சம் பிரீமியம் செலுத்தினால், 20ஆம் ஆண்டின் இறுதியில் உத்தரவாதமான முதிர்வு நன்மையாக கிட்டத்தட்ட 2.5 கோடி கிடைக்கும்.

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Dinakathir (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

ஃபியூச்சரி ஜெனரலி இன்சூரன்ஸின் நான்-பாரி எண்டோவ்மென்ட் காப்பீட்டு திட்டம் அறிமுகம்

சென்னை: ஒரு பாரம்பரிய நான்-பார் எண்டோவ்மென்ட் காப்பீட்டு திட்டமான நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை, ஃபியூச்சரி ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் (FGIL) அறிமுகப்படுத்துவதை இன்று அறிவித்துள்ளது.

இத்திட்டம் பிரீமியம் செலுத்தும் காலம் மற்றும் பாலிசி காலத்தின் கலவையைத் தேர்வு செய்வதில் நெகிழ்வுத்தன்மையை அளிக்கிறது. அதிக நுழைவு வயது மற்றும் காப்புறுதி வயது - அதிகபட்ச நுழைவு வயது 60 வயது வரையிலும் மற்றும் அதிகபட்ச முதிர்வு வயது 76 ஆண்டுகள் வரையிலும் நிர்ணயிக்கப்பட்டுள்ளன. கட்டண கால வரிசையைத்

தேர்ந்தெடுப்பதில் நெகிழ்வுத்தன்மை - வருடாந்திர / அரையாண்டு / காலாண்டு மற்றும் மாத பயன்முறை விருப்பங்களிலிருந்து தேர்வு செய்யலாம். திரட்டப்பட்ட உத்தரவாத சேர்த்தல்கள் - 8 வது பாலிசி ஆண்டில் தொடங்கி ஒவ்வொரு ஆண்டும் உத்தரவாதத் தொகையின் ஒரு குறிப்பிட்ட சதவீதம் சேர்க்கப்பட்டு, முதிர்வின் போது வழங்கப்படும்.

உத்தரவாதமளிக்கப்பட்ட எண்டோவ்மென்ட் திட்டம், பிரீமியத்தின் தள்ளுபடியை உள்ளடக்கிய உத்தரவாதமான எண்டோவ்மென்ட் திட்டம். உறுதிப்படுத்தப்பட்ட முதிர்வு தொகை மற்றும் திரட்டப்பட்ட உத்தரவாத சேர்த்தல்களை இத்

திட்டம் முதிர்வு தொகையாக வழங்குகிறது. அதிக பிரீமியம் அளவுகளுக்கான வருவாயின் அடிப்படையில் அதிக நன்மைகளை அனுபவிக்கலாம்.

இறப்பு ஏற்பட்டால் வாரிசுதாரருக்கு 2 செலுத்துதல்கள் வழங்கப்படுகின்றன - 1. இறப்பு நன்மை (+ பிரீமியம் தள்ளுபடி) மற்றும் 2. முதிர்வு நன்மை. உங்கள் மைல்கற்களுடன் பொருந்திடும் வகையில், பிரீமியம் கொடுப்பனவு காலம் மற்றும் கொள்கை காலத்தின் கலவையை நீங்கள் தேர்வு செய்யலாம். நடைமுறையில் உள்ள வரிவிதிகளின் படி வரி சலுகைகள் போன்ற பின்வரும் முக்கிய அம்சங்களைக் கொண்டுள்ள.

Published Date:	12 October 2020	Publication:	Dabang Dunia (Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने पेश किया फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

मुंबई। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने रविवार को अपनी नवीनतम पेशकश, फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है। इसकी मुख्य विशेषताएं हैं कि प्रीमियम भुगतान अवधि और पॉलिसी अवधि का संयोजन चुनने के लिए लचीलापन। प्रवेश और सुरक्षा की उच्चतर आयु - प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक। भुगतान आवर्तन चुनने का लचीला विकल्प- वार्षिक, अर्द्धवार्षिक, त्रैमासिक और मासिक विधि का ऑप्शन है। संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि - बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ और परिपक्वता पर देय होती है।

Date	13 October 2020
Publication	Passionate In Marketing
Headline	Future Generali launches 'New Assured Wealth Plan'
Link	https://www.passionateinmarketing.com/future-general-1-launches-new-assured-wealth-plan/



PASSIONATE IN MARKETING
Marketers In Conversation

Future Generali launches 'New Assured Wealth Plan'

By **Passionate In Marketing** · October 13, 2020

42 0

f t G+ p

**FUTURE GENERALI
ASSURED
WEALTH PLAN**

Future Generali India Life Insurance Company announced the launch of its most recent offering, **Future Generali New Assured Wealth Plan**. The plan is a guaranteed endowment plan and has the alternative to go for the ensured enrichment plan with an inbuilt waiver of premium. The Guaranteed Additions are as a percentage of the Sum Assured and collect each year beginning from the 8th policy year and are payable at maturity.

Published Date:	14 October 2020	Publication:	Aaj (Lucknow)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान पेश

मुंबई। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने आज अपनी नवीनतम पेशकश फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। फ्यूचर जेनेरली अश्योर्ड वेल्थ प्लान के लॉन्च की घोषणा करते हुए राकेश वाधवा, चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर, फ्यूचर जेनेरली ने कहा कि ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी। साथ ही अभी चल रही वैश्विक महामारी लोगों को वित्तीय रूप से सुरक्षित रहने के महत्व का अहसास करा दिया है। इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पूछताछ करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है। हम समझते हैं कि हमारे ग्राहक स्मार्टए लचीला और वर्धित मूल्य वाले उत्पादों को वरीयता देते हैं। हमारी नयी अश्योर्ड वेल्थ प्लान न केवल लचीली खूबियाँ और विकल्प प्रदान करती है बल्कि दीर्घकालीन सुनिश्चित प्रतिलाभ भी प्रस्तुत करती है। उदाहरण के लिए अगर 30 वर्ष का कोई ग्राहक 10 वर्षों तक 10 लाख रुपये प्रति वर्ष प्रीमियम अदा करता है, तो 20वें वर्ष के समाप्त होने पर सुनिश्चित परिपक्वता लाभ लगभग 2.5 करोड़ होगा।

Published Date:	14 October 2020	Publication:	Indian Horizon (Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	06

Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan

New Delhi, Oct 13: Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGIL), today announced the launch of its latest offering, **Future Generali New Assured Wealth Plan**. The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

- Provides flexibility to choose combination of premium payment term and policy term
- **Higher Entry age and Coverage Age** – Maximum entry age till 60 years and Maximum Maturity Age till 76 years
- **Flexibility to choose payment frequency** – Choose from Annual/Half Yearly/Quarterly and Monthly mode
- **Accrued Guaranteed Additions** – Guaranteed Additions as a percentage of Sum Assured accrue every year starting from 8th policy year and are payable at maturity
- Plan offers following two options based on customers' requirements -
- Option 1 - Guaranteed endowment plan
- Option 2 - Guaranteed endowment plan with inbuilt waiver of premium

Key Highlights of Future Generali New Assured Wealth

Plan **- Guaranteed Maturity Benefit**

Plan provides Maturity Sum Assured plus Accrued Guaranteed Additions as maturity benefit

- Enjoy higher benefits in terms of returns for higher premium sizes

- Can be bought as a Child Option

2 payouts provided to the nominee in case of death – 1. Death Benefit (+ Waiver of Premium) and 2. Maturity Benefit

- Complete Flexibility

You can choose combination of Premium Payment term and policy term to align it with your milestone

- Tax benefits available as per prevailing tax rules

Announcing the launch of Future Generali Assured Wealth Plan, **Rakesh Wadhwa, Chief Customer and Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Company Limited**, said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have

resulted in higher enquires for guaranteed life insurance products.

We understand that our customers prefer products that are smart, flexible and add value. Our New Assured Wealth Plan not only provides flexible features and options to choose from but also offers long term guaranteed returns.

For example, if a 30 year old customer pays a premium of 10 Lacs per year for 10 years, the guaranteed maturity benefit at the end of 20th year is almost 2.5 Cr.

THE GENERALI GROUP

Generali is one of the largest global insurance and asset management providers. Established in 1831, it is present in 50 countries in the world, with a total premium income of more than € 69.7 billion in 2019. With nearly 72,000 employees serving 61 million customers, the Group has a leading position in Europe and a growing presence in Asia and Latin America. Generali's ambition is to be the Life-time Partner to its customers, offering innovative and personalized solutions thanks to an unmatched distribution network.

Future Group operates some of

India's most popular retail chains including Central, Big Bazaar, Food Bazaar, HomeTown and eZone. Apart from its allied businesses in Life and General insurance, the Group is also present in the domain of logistics infrastructure and supply chain and brand development.

The group operates over 17 million square feet of retail space in over 90 cities and towns and 60 rural locations across India. The group's retail formats connect over 300 million customers to over 30,000 small, medium and large enterprises that supply products and services to its retail chains. Future Group believes in developing strong insights on Indian consumers and building businesses based on Indian ideas, as espoused in the group's core value of 'Indianness.' The group's corporate credo is, 'Re-write rules, Retain values'.

IITL GROUP

IITL was incorporated in the year 1933 as an investment trust Company. It has made bonus issues thrice and has been consistently paying dividend to shareholders over the years.

Published Date:	14 October 2020	Publication:	Virtual Times (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

Future Generali India Life Insurance Company Limited introduces Future Generali New Assured Wealth Plan

Chennai Oct 13: Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGIL), today announced the launch of its latest offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The product is a traditional non-par endowment insurance plan with the following key features:

- Provides flexibility to choose combination of premium payment term and policy term

- Higher Entry age and Coverage Age – Maximum entry age till 60 years and Maximum Maturity Age till 76 years

- Flexibility to choose payment frequency – Choose from Annual/Half Yearly/Quarterly and Monthly mode

- Accrued Guaranteed Additions – Guaranteed Additions as a percentage of Sum Assured accrue every year starting from 8th pol-

icy year and are payable at maturity

- Plan offers following two options based on customers' requirements -

- Option 1 - Guaranteed endowment plan

- Option 2 - Guaranteed endowment plan with inbuilt waiver of premium

Announcing the launch of Future Generali Assured Wealth Plan, Rakesh Wadhwa, Chief Custom-

er and Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Company Limited, said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have resulted in higher enquires for guaranteed life insurance

products. We understand that our customers prefer products that are smart, flexible and add value. Our New Assured Wealth Plan not only provides flexible features and options to choose from but also offers long term guaranteed returns. For example, if a 30 year old customer pays a premium of 10 Lacs per year for 10 years, the guaranteed maturity benefit at the end of 20th year is almost 2.5 Cr.

Published Date:	14 October 2020	Publication:	Malai Yugam (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

ஃபியூச்சர்ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை அறிமுகம்

சென்னை, அக்டோபர் 13

ஃபியூச்சர்ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் (FGIL) தனது சம்பந்திய வழங்குதலான ஃபியூச்சர் ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானை அறிமுகப்படுத்தியுள்ளது. இத்திட்டம் பின்வரும் முக்கிய அம்சங்களைக் கொண்டுள்ள ஒரு பாரம்பரிய நான்பார் எண்டோவ்மென்ட் காப்பீட்டு திட்டமாகும்.

ஃபியூச்சர்ஜெனரலி நியூ அஷ்யூர்டு வெல்த் பிளானின் அறிமுகத்தை அறிவித்துப் பேசியஃபியூச்சர்ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட் நிறுவனத்தின் தலைமை வாடிக்கையாளர் மற்றும் சந்தைப்படுத்தல் அதிகாரி ராகேஷ் வாத்வா, "வட்டிவிகிதங்களில் நிலவும் ஏற்ற இறக்கங்கள் காரணமாக, பல வாடிக்கையாளர்கள் நீண்டஉத்தரவாத வருமானத்துடன் கூடிய நீண்ட காலத்தீர்வுகளை எதிர்பார்க்கிறார்கள். மேலும், நடப்பு தொற்றுநோய், நிதிப்பாதுகாப்பின் முக்கியத்துவத்தை மக்களுக்குப் புரியவைத்துள்ளது. இந்த இரண்டுகாரணிகளும் உத்தரவாதமான ஆயுள் காப்பீட்டுத்திட்டங்களுக்கான அதிக விசாரிப்புகளுக்கு வழி வகுத்துள்ளன. எங்கள் வாடிக்கையாளர்கள் அறிவார்ந்த, நெகிழ்வான மற்றும் மதிப்புசேர்க்கும் திட்டங்களை விரும்புகிறார்கள் என்பதை நாங்கள் புரிந்து கொண்டுள்ளோம்."

Published Date:	16 October 2020	Publication:	The Hans India (Hyderabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

New plan from Future Generali

Hyderabad: Future Generali India Life Insurance Company Limited (FGILI) recently launched its new offering, Future Generali New Assured Wealth Plan. The product is a traditional non-par endowment insurance plan which provides flexibility to choose combination of premium payment term and policy term. Rakesh Wadhwa, Chief Customer and Marketing Officer, Future Generali India Life Insurance Company Limited, said, "Given the volatility in interest rates, many customers look for long term solution with guaranteed returns. Also, the ongoing pandemic has made people understand the importance of being financially protected. Both these factors have resulted in higher enquires for guaranteed life insurance products".

Published Date:	16 October 2020	Publication:	Prabhu Rashtriya (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरस कंपनी लिमिटेड ने पेश किया फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

मुंबई, 13 अक्टूबर : फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरस कंपनी लिमिटेड (FGIL) ने आज अपनी नवीनतम पेशकश, फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है। इसकी मुख्य विशेषताएं इस प्रकार हैं : प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुनने के लिए लचीलापन प्रवेश और सुरक्षा की उच्चतर आयु - प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक भुगतान आवर्तन चुनने का लचीला विकल्प वार्षिक/ अर्द्धवार्षिक/त्रैमासिक और मासिक विधि में से कोई चुनिए संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि - बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ

और परिपक्वता पर देय होती है योजना में ग्राहकों की अपेक्षाओं के आधार पर निम्नलिखित विकल्प उपलब्ध हैं - विकल्प 1 सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना विकल्प 2 प्रीमियम की अन्तर्निहित अधित्याग के साथ सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान की मुख्य झलक सुनिश्चित परिपक्वता लाभ इस योजना में परिपक्वता लाभ के रूप में परिपक्वता बीमा धन के साथ-साथ संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि (गारंटीड ऐडिशन) के भुगतान का प्रावधान है उच्चतर प्रीमियम के लिए प्रतिलाभ के मामले में उच्चतर लाभों का आनंद उठाएं बाल विकल्प (चाइल्ड आप्शन) के रूप में खरीदा जा सकता है मृत्यु की स्थिति में नामित के

लिए 2 भुगतानों का प्रावधान - 1. मृत्यु लाभ (+प्रीमियम का अधित्याग) और 2. परिपक्वता लाभ सम्पूर्ण लचीलापन आप अपने मुकाम के अनुरूप प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुन सकते हैं टैक्स सम्बन्धी प्रचलित नियमों के अनुसार टैक्स में लाभ उपलब्ध फ्यूचर जेनेरली अश्योर्ड वेल्थ प्लान के लॉन्च की घोषणा करते हुए, राकेश वाधवा, चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर, फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इश्योरस कंपनी लिमिटेड ने कहा कि, ब्याज दरों में अस्थिरता को देखते हुए अनेक ग्राहकों को सुनिश्चित प्रतिलाभ के साथ दीर्घकालिक समाधान की तलाश थी। साथ ही, अभी चल रही वैश्विक महामारी लोगों को वित्तीय रूप

से सुरक्षित रहने के महत्व का अहसास करा दिया है। इन दोनों घटक के कारण सुनिश्चित जीवन बीमा उत्पाद के लिए पृष्ठताप करने वालों की संख्या काफी बढ़ी है। हम समझते हैं कि हमारे ग्राहक स्मार्ट, लचीला और वर्धित मूल्य वाले उत्पादों को वरीयता देते हैं। हमारी नयी अश्योर्ड वेल्थ प्लान न केवल लचीली खूबियां और विकल्प प्रदान करती है, बल्कि दीर्घकालीन सुनिश्चित प्रतिलाभ भी प्रस्तुत करती है। उदाहरण के लिए, अगर 30 वर्ष का कोई ग्राहक 10 वर्षों तक 10 लाख रुपये प्रति वर्ष प्रीमियम अदा करता है, तो 20वें वर्ष के समाप्त होने पर सुनिश्चित परिपक्वता लाभ लगभग 2.5 करोड़ होगा। *पात्रता सम्बन्धी मानदंडों के लिए निम्नलिखित अनलब्रक पते

Published Date:	20 October 2020	Publication:	Dainik Navjyoti (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	11

फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

एजेंसी, नवज्योति/नई दिल्ली। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने अपनी नवीनतम पेशकश फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लाँच करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन.पार एंडोमेंट बीमा योजना है। इसकी मुख्य विशेषताएं इस प्रकार हैं। राकेश वाधवा चीफ कस्टमर और मार्केटिंग ऑफिसर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने कहा कि प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुनने के लिए लचीलापन। प्रवेश और सुरक्षा की उच्चतर आयु-प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक। भुगतान आवर्तन चुनने का लचीला विकल्प, वार्षिक, अर्द्धवार्षिक, त्रैमासिक और मासिक विधि में से कोई चुनिए। संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि . बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ और परिपक्वता पर देय होती है।

Published Date:	22 October 2020	Publication:	Eesanje (Bangalore)
Journalist:	Bureau	Page No:	04

ಹೊಸ ವಿಮಾ ಪಾಲಿಸಿ

ಮುಂಬೈ, ಅ.22- ಫ್ಯೂಚರ್ ಜನರಲ್ ಇಂಡಿಯಾ ಲೈಫ್ ಇನ್ಶೂರೆನ್ಸ್ ಸಂಸ್ಥೆ ಗ್ರಾಹಕರಿಗೆ ಬಹೂಪಯೋಗಿ ನ್ಯೂ ಆಶ್ಯೂರ್ ವೆಲ್ತ್‌ಪ್ಲಾನ್ ಅನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿದೆ.

ಈ ವಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಪಾಲಿಸಿ ಪಡೆಯುವವರ ವಯಸ್ಸು ಗರಿಷ್ಠ ಪ್ರವೇಶ ವಯಸ್ಸು 60 ವರ್ಷ ಮತ್ತು ಮುಕ್ತಾಯದ ವಯಸ್ಸು 76 ವರ್ಷ.

ವಾರ್ಷಿಕ, ಅರ್ಧವಾರ್ಷಿಕ, ತ್ರೈಮಾಸಿಕ ಮತ್ತು ಮಾಸಿಕ ವಿಧಾನದಲ್ಲಿ ಆಯ್ಕೆ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬಹುದಾಗಿದೆ.

ಇದರಲ್ಲಿ ಮೆಚ್ಚೂರಿಟಿ ಲಾಭ ಖಾತರಿ ಇದ್ದು, ಇನ್ನೂ ಹಲವು ವೈಶಿಷ್ಟ್ಯಗಳಿದ್ದು, ಹೆಚ್ಚಿನ ವಿವರಗಳಿಗೆ ಫ್ಯೂಚರ್ ಜನರಲ್ ಸಲೂಷನ್‌ನಿಂದ ಪಡೆಯಬಹುದು.

Published Date:	23 October 2020	Publication:	Vishwamitra (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	06

फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान

मुंबई, 22 अक्टूबर (एजेंसियाँ)। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने आज अपनी नवीनतम पेशकश, फ्यूचर जेनेरली न्यू अश्योर्ड वेल्थ प्लान लॉन्च करने की घोषणा की। यह प्रोडक्ट एक परम्परागत नॉन-पार एंडोमेंट बीमा योजना है। इसकी मुख्य विशेषताएँ इस प्रकार हैं : प्रीमियम भुगतान अवधि और पालिसी अवधि का संयोजन चुनने के लिए लचीलापन प्रवेश और सुरक्षा की उच्चतर आयु - प्रवेश की अधिकतम आयु 60 वर्ष तक और अधिकतम परिपक्वता आयु 76 वर्ष तक भुगतान आवर्तन चुनने का लचीला विकल्प - वार्षिक/अर्द्धवार्षिक/त्रैमासिक और मासिक विधि में से कोई चुनिए संचित सुनिश्चित अनुवृद्धि - बीमित राशि के प्रतिशत के रूप में हर साल सुनिश्चित अनुवृद्धि, जो 8वें पालिसी वर्ष से आरम्भ और परिपक्वता पर देय होती है योजना में ग्राहकों की अपेक्षाओं के आधार पर निम्नलिखित विकल्प उपलब्ध हैं - विकल्प 1 - सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना । विकल्प 2 -प्रीमियम की अन्तर्निहित अधित्याग के साथ सुनिश्चित बंदोबस्ती योजना है।

Industry Story

Date	9 October 2020
Publication	The Financial Express
Headline	RBI MPC meeting live: Shaktikanta Das keeps repo rate unchanged; says real GDP may shrink 9.5% in FY21
Link	https://www.financialexpress.com/economy/rbi-mpc-meeting-live-monetary-credit-policy-repo-rate-accommodative-stance-shaktikanta-das-rbi-governor/2101392/



• Live Now

RBI MPC meeting LIVE: Shaktikanta Das keeps repo rate unchanged; says real GDP may shrink 9.5% in FY21

By: FE Online | Updated: October 9, 2020 2:58:03 pm

RBI MPC meeting LIVE: Shaktikanta Das today announced to make the RTGS system available 24*7 for 365 days, in an effort to increase ease of doing business.



RBI lives up to 'whatever it takes' stand

Right from increasing the quantum of OMO's and announcing of OMO's for SDL's to liquidity and credit push measures in terms of TLTRO's, extension of HTM window, rationalising the risk weights on Home loans to LTV's, and increasing the retail exposure; all will go a long way in assuaging the stress of liquidity strapped sectors and encouraging credit growth in the system. RBI has lived up to the "whatever it takes" statement to support growth. The growth optimism in the policy is quite palpable and should provide a lot of comfort to the markets - Jyoti Vaswani, CIO, Future Generali India Life Insurance Co Ltd.

Date	9 October 2020
Publication	The Financial Express
Headline	Experts views on RBI Monetary Policy – October 2020
Link	http://www.equitybulls.com/admin/news2006/news_det.asp?id=275082



Experts Views on RBI Monetary Policy - October 2020

Posted On: 2020-10-09 04:15:20

Ms. Jyoti Vaswani, CIO, Future Generali India Life Insurance Co Ltd

"MPC has indeed delivered a great policy, leaving no stones unturned and thus providing the much needed solace to the financial markets. The first policy of the new MPC is as aggressively dovish as it can be without actually cutting rates. It has tried to address most issues like liquidity, credit push and growth impetus. Right from increasing the quantum of OMO's and announcing of OMO's for SDL's to liquidity and credit push measures in terms of TLTRO's, extension of HTM window, rationalising the risk weights on Home loans to LTV's, and increasing the retail exposure; all will go a long way in assuaging the stress of liquidity strapped sectors and encouraging credit growth in the system. RBI has lived up to the "whatever it takes" statement to support growth. The growth optimism in the policy is quite palpable and should provide a lot of comfort to the markets. Since the start of the pandemic, the Central bank has stood firmly to support growth which is very commendable."

Ms. Padmaja Chunduru, MD & CEO, Indian Bank

"The Monetary Policy announcement is overall positive and growth oriented. The RBI Governor has rightly mentioned that focus must be on reviving the economy. Accordingly, The Accommodative stance was as expected. The RBI's assurance on maintaining comfortable liquidity conditions will assure the markets, at the same time enable the Government to go ahead with its borrowing programme smoothly. Some other welcome announcements are rationalisation of risk weightage in case of new housing loans on loan to value basis; and announcement of on tap TLTRO for Rs one trillion, at 4% till March 2021. With some sectors are already showing strong signs of recovery, the RBI's steps are in the right direction and will give further momentum to GDP growth".

Mr. Siddhartha Mohanty, MD & CEO of LIC HFL

"The RBI monetary policy announced today has been a significant step taken to ensure liquidity in the financial markets and also the availability of debt to specific sectors. Regulatory measures such as tweaks on risk weights for home loans aligning it to only the LTV's, increase of exposure limits to individual retail and small business loans and extension of co-origination models to cover all NBFCs and HFCs will help the sector. In recognition of the role of the real estate sector in generating employment and economic activity, it has been rightly decided to rationalise the risk weights and link them to loan-to-value (LTV) ratios only for all new housing loans sanctioned up to March 31, 2022. The Monetary Policy announcement is overall a positive, growth oriented and will give further momentum to GDP growth".

Mr. Mohit Ralhan, Managing Partner & CIO, TIW Private Equity

"RBI's decision to keep policy rates unchanged was on expected lines. The increase in inflation coupled with growth challenges due to COVID-19 pandemic have led RBI to adopt a wait and watch policy on the policy rate front and continue with the accommodative policy stance. There is no concern on the liquidity in the system right now. The easing of contraction in Indian economy from here on will be critical to keep the GDP decline below 9.5%. COVID-19 recoveries have been increasing and the pandemic situation is expected to be under much better control by the end of 2020. The rural economy is likely to lead the recovery supported by good monsoon and high crop production. The current period needs to be navigated carefully and RBI's policy stance reflects the same".

Published Date:	October 2020	Publication:	Banking Frontiers (National)
Journalist:	Bureau	Page No:	20-26


Cover Story

projects. Educational qualification offers theoretical knowledge to make sense of how the real world operates, yet one needs practical skills to be successful in the real world.

CMOs appear to believe that a person from any of the education disciplines can succeed in the field of marketing. Being skilled in marketing typically has little to do with the educational background of the team member. Says Rakesh Wadhwa: "I have seen some smart people who do not know, M of marketing, but they had an exceptional talent for solving problems, they were creative and they had great empathy for customers and colleagues. With these qualities, they flourished in the world of marketing. Likewise, I have known people who could recite marketing models in their sleep, but when it came to solving complex real-life problems, they floundered to make any impact."

He adds that marketing is not something that one must have technical expertise in, to begin. "You can come from any discipline. As long as you understand the drivers of your business, have requisite skills such as problem-solving, creative thinking, effective communication, teamwork and empathy, you can excel in marketing," says he.

According to Abhinav Iyer, in addition to formal professional education, one essentially needs to have a strong natural flair. "An innate inclination towards marketing, towards knowing people, understanding behaviors and being innovative in offering bespoke, 'creative communication led solutions' is a key to being an effective marketer, he says.

Most of the CMOs agree that essential traits required by the marketer include willingness to spend time, understanding the consumer, experimentation, curiosity, open-mindedness, etc.

Says Anand Bhatia: "I have had a bias for hiring folks with a background in engineering as the 4-year program imparts a certain rigour to their approach. Analytics skills are important in marketing. I have folks with varied backgrounds in my marketing team, and they are doing an awesome job!"

TECHNOLOGY + MARKETING
Nowadays, the role of technology is changing marketing. There is a potential rise in digital marketing after covid and BFSI companies are using social media channels to target customers individually.



Rakesh Wadhwa encourages marketers to deliver value beyond customer expectations

Samco Group has a lot of engineers in its marketing team and they do a good job post a bit of training and mentoring. Chirag Joshi thinks that engineering and IT background candidates can do well in marketing. Technology + marketing is a deadly combination for future marketing leaders, says he, elaborating: "A strength that engineering and IT candidates have is they understand the technology and technology is an integral part of marketing. With some amount of experience and on-job training, they easily cope with a candidate who has specialized in marketing," says he.

He also finds that liberal arts and psychology candidates do well in content, social media, and communication heavy roles. They are just more well-read and smarter to handle crucial roles, he says.

Chandramohan Mehra feels that a marketer should have a curious mindset to understand customer behaviour, and a constant urge to learn and adapt. "And these qualities will eventually enable any professional to excel beyond academic credentials. Equipping with formal education in the emerging disciplines of design thinking and data analytics could provide a competitive edge to career aspirants in marketing," he adds.

BEYOND THE MBA & 360-DEGREE APPROACH
Marketing today is an amalgamation of data science, analytics, technology, fine arts, consumer psychology, and many other streams. Covid has shown the need to move fast, pivot quickly and be comfortable with certain levels of ambiguity. It is an evolving field, so young marketers need to be adept at both the art and the science. Marketing is about influencing consumer behaviour and decisions with consumer psychology and insights, enhancing customer experience by providing personalization and automation through digital technology, and building the brand narrative in relevant media to drive conversion.

Anjali Malhotra advises youngsters to look for other options apart from MBA: "A great option right now is to acquire additional certification or degrees that complement your skillset beyond the ubiquitous MBA degree. Not only will they be better equipped to handle the changing market scenario but will also be able to provide value to their organizations in a more holistic fashion," she argues.



Anand Bhatia confirms that stakeholders, costs, ROI stay part of marketing genius DNA

24
Banking Frontiers
October 2020