

Monthly Coverage Dossier

November 2020

Future Generali India Life Insurance
Company Limited

No	Overview of Activities	Key Publications
1	<p>Interview Insurance sector to undergo major tech-innovations in 2021: Rakesh Wadhwa, CMO, Future Generali India Life Insurance</p> <p>Agents 5 important tips to sell life insurance_ Sushant Rajput</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Banking & Finance • Insurance Alertss
2	<p>Authored article Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Dainik Bhaskar • NavGujarat Samay
3	<p>Industry story Digital enablers dissect disruption _ Munish Sharda</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Forbes
4	<p>Press release FGILI simplified claim settlement process for claims arise to the victims of “Heavy rainfall and floods in AP, Telangana, Maharashtra & Karnataka</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Janpath Samachar

INDEX

No	Publication	Headline	Date	Coverage appeared
Authored article				
1	Dainik Bhaskar	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	21st Nov 2020	Print
2	Dabang Dunia	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	23rd Nov 2020	Print
3	Newsline Sidha Samachar	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	24th Nov 2020	Print
4	Prabhat	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	24th Nov 2020	Print
5	Standard Herald	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	24th Nov 2020	Print
6	Dinathodar	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	24th Nov 2020	Print
7	NavGujarat Samay	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	25th Nov 2020	Print
8	Dainik Navjyoti	Video based identification (VBIP) heralds a quantum shift in customer verification & KYC processes_ S. Mahesh	29th Nov 2020	Print
Interview				
9	Banking & Finance	Insurance sector to undergo major tech-innovations in 2021: Rakesh Wadhwa , CMO, Future Generali India Life Insurance	9th Nov 2020	Online
10	Insurance Alertss	(Video interview) Agents learn 5 important tips to sell life insurance_ Sushant Rajput	15-Nov-20	Online
Industry Story				
11	Forbes	Digital enablers dissect disruption _ Munish Sharda	01-Nov-20	Print
Press Release				
12	Janpath Samachar	FGILI simplified claim settlement process for claims arise to the victims of "Heavy rainfall and floods"	29th Nov 2020	Print


Interview

Date	9 November 2020
Publication	Banking & Finance
Headline	Insurance sector to undergo major tech-innovations in 2021: Rakesh Wadhwa, CMO, Future Generali India Life Insurance
Link	https://bfsi.eletsonline.com/insurance-sector-to-undergo-major-tech-innovations-in-2021-rakesh-wadhwa-cmo-future-general-India-life-insurance/



Insurance sector to undergo major tech-innovations in 2021: Rakesh Wadhwa, CMO, Future Generali India Life Insurance



 Listen to this Article

The outbreak of covid-19 has helped people in realizing the importance of insurance in their lives. As the spread of the virus is rising, more and more people are enquiring about life insurance cover especially, term insurance and critical illness insurance. As the demand for insurance is inflating, we at Future Generali India Life Insurance are onboarding innovations such as AI-driven underwriting, development of plug-n-play ecosystem of microservices for enabling new partnerships, mobility solutions for agents and distribution partners and cutting edge program for customer engagement says **Rakesh Wadhwa, CMO, Future Generali India Life Insurance Co. Ltd**, in an exclusive conversation with **Elets News Network (ENN)**.

After the outbreak of Covid, what major changes did you come across in the demand of insurance?

The Pandemic has forced people to think about the fragility of life and the burden of healthcare costs that can fall on any family if they are not financially well prepared. As the situation persists, we see more customers reflecting on their financial preparedness for meeting their life goals leading to an increase in inquiries for life insurance cover especially, term insurance and critical illness insurance. The other development we note is that as customers have become more cautious about spending, they prefer guaranteed savings plans over ULIPs.

Date	15 November 2020
Publication	Insurance Alertss
Headline	Agents learn 5 tips to sell life insurance
Link	https://www.youtube.com/watch?v=s5y1v01eyAQ&t=162s



AGENTS
5
**Important tips to
sell Life Insurance**

Insurance
ki
पाठशाला
Educational Initiative on TV by
insurance alertss



by Mr. Sushant Rajput
Sr. Vice President
Future Generali Life
Insurance Company

Authored Article

Published Date:	21 November 2020	Publication:	Dainik Bhaskar (Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

वीबीआईपी के साथ ग्राहक सत्यापन और केवाईसी प्रक्रिया में बड़े बदलाव की शुरुआत

नई दिल्ली, एजेसी। पिछले कुछ वर्षों के दौरान जीवन बीमा के क्षेत्र में पारंपरिक प्रक्रियाओं के तेजी से डिजिटल होने के कारण तेज बदलाव देखने को मिले हैं। इससे खरीदारी की प्रक्रिया शीघ्र, पारदर्शी और सुविधाजनक हो गयी है, जिससे विकरक और ग्राहक दोनों ही सशक्त हुए हैं। इस डिजिटलीकरण प्रक्रिया को वीडियो केवाईसी या तकनीकी शब्दावली में वीडियो आधारित पहचान प्रक्रिया (वीडियो वेस्ट आइडेंटिफिकेशन प्रोसेस या वीबीआईपी) के कार्यान्वयन के माध्यम से भारी प्रोत्साहन मिला है, श्री एस. मंटेरा, एक्जीक्यूटिव व्हाइस

प्रेसिडेंट और हेड (ऑपरेशंस), फ्यूचर जनरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड बताते हैं। जीवन बीमा कंपनियाँ ग्राहकों को ऑनबोर्डिंग और सत्यापन प्रक्रियाओं को और अधिक सरल बनाने के लिए वीबीआईपी पर काफी खर्च कर रही हैं, जो हस्त तक जटिल, और पेपर बेस्ट हुआ करती थीं, आईए, इस प्रक्रिया की प्रमुख विशेषताओं पर नज़दीक से गौर करें कि क्या यह सन्मूच उतनी परिवर्तनकारी है जितना कि जीवन बीमा कंपनियाँ दावा कर रही हैं।

वीबीआईपी क्या है ?
साधारण शब्दों में, वीबीआईपी वीडियो के माध्यम से ग्राहकों के आम्ने-सामने

सत्यापन करने की एक डिजिटल प्रौद्योगिकी संचालित प्रक्रिया है, ग्राहक की पहचान के चरण में आगे की जानकारी ऑनलाइन सत्यापन विधि द्वारा आधार बनाई जैसे किसी एक अधिकारिक रूप से वैध दस्तावेजों (ऑफिशियली वैलिड डॉक्यूमेंट्स या ओबीडी) के माध्यम से की जाती है, डिजिटलीकरण द्वारा जारी डिजिटल हस्ताक्षर वाला ओबीडी या किसी एक ओबीडी की स्कैन की गयी प्रति को ई-साइन प्रणाली के माध्यम से सत्यापित किया जाता है।

वीबीआईपी प्रणाली कैसे काम करती है ?
बीमाकर्ता के पास आम्ने-सामने और

व्यक्तिगत रूप से प्रत्यक्ष ग्राहक सत्यापन करने वाला प्रौद्योगिकी ऐप्लिकेशन सक्रिय कर देने पर यह आधार के सत्यापन हेतु युआईटीएआई स्कैन के साथ एकत्रित हो जाएगा, यहाँ कि ग्राहक ने इसे स्पष्टता से जमा किया है। इसके बाद, सम्पूर्ण केवाईसी प्रक्रिया डिजिटल रूप से सक्रिय हो जाती है और नए ग्राहकों को शामिल करने के लिए तेजी से चौंच-पड़ताल होती है। आम तौर पर पूरी मेंडिकल चौंच चाली बीमा पॉलिसियों का अनुपात कम होता है और इस तरह अधिकतर बीमा ऐप्लिकेशनों की गयी सूचना के आधार पर होती है।

Published Date:	23 November 2020	Publication:	Dabang Dunia (Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	05

वीबीआईपी के साथ ग्राहक सत्यापन और केवाईसी प्रक्रिया में बड़े बदलाव की शुरुआत

एजेंसी ▶ नई दिल्ली

पिछले कुछ वर्षों के दौरान जीवन बीमा के क्षेत्र में पारंपरिक प्रक्रियाओं के तेजी से डिजिटल होने के कारण तेज बदलाव देखने को मिले हैं। इससे खरीदारी की प्रक्रिया शीघ्र, पारदर्शी और सुविधाजनक हो गई है, जिससे वितरक और ग्राहक दोनों ही सशक्त हुए हैं। इस डिजिटलीकरण प्रक्रिया को वीडियो केवाईसी या तकनीकी शब्दावली में वीडियो आधारित पहचान प्रक्रिया (वीडियो बेस्ड आइडेंटिफिकेशन प्रोसेस या वीबीआईपी) के कार्यान्वयन के माध्यम से भारी प्रोत्साहन मिला है। एस. महेश एक्जीक्यूटिव वाइस प्रेसिडेंट और हेड (ऑपरेशंस), फ्यूचर जनरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस कंपनी लिमिटेड बताते हैं जीवन बीमा कंपनियां ग्राहकों की ऑनबोर्डिंग और सत्यापन प्रक्रियाओं को और अधिक सरल बनाने के लिए वीबीआईपी पर काफी खर्च कर रही हैं जो हाल तक जटिल और पेपर बेस्ड हुआ करती थीं। आईएए इस प्रक्रिया की प्रमुख विशेषताओं पर नजदीक से गौर करें कि क्या यह सचमुच उतनी परिवर्तनकारी हैं जितना कि जीवन बीमा कंपनियां दावा कर रही हैं।

वीबीआईपी क्या है - साधारण शब्दों में वीबीआईपी वीडियो के माध्यम से ग्राहकों के आमने-सामने सत्यापन करने की एक डिजिटल प्रौद्योगिकी संचालित प्रक्रिया है।

ग्राहक की पहचान के बारे में आगे की जानकारी ऑफलाइन सत्यापन विधि द्वारा आधार कार्ड जैसे किसी एक आधिकारिक रूप से वैध दस्तावेजों (ऑफिशियली वैलिड डाक्यूमेंट्स या ओवीडी) के माध्यम से की जाती है। डिजिटल द्वारा जारी डिजिटल हस्ताक्षर वाला ओवीडी या किसी एक ओवीडी की स्कैन की गई प्रति को ई-साइन प्रणाली के सहारे सत्यापित किया जाता है।

यह प्रणाली कैसे काम करती है - बीमाकर्ता के पास आमने-सामने और व्यक्तिगत रूप से प्रत्यक्ष ग्राहक सत्यापन करने वाला प्रौद्योगिकी ऐप्लिकेशन सक्रिय कर देने पर यह आधार के सत्यापन हेतु युआईडीएआइ सर्वर के साथ एकीकृत हो जाएगा, बशर्ते कि ग्राहक ने इसे स्वेच्छा से जमा किया है। इसके बाद सम्पूर्ण केवाईसी प्रक्रिया डिजिटल रूप से सक्रिय हो जाती है और नए ग्राहकों को शामिल करने के लिए तेजी से जांच-पड़ताल होती है।

परम्परागत जोखिम क्या हैं और वीबीआईपी उन्हें कैसे कम करता है - डिजिटलीकरण की बढ़ती गति को देखते हुए यह ध्यान रखना जरूरी है कि प्रतिवर्तन काल में सुधार जोखिम नियंत्रण की कीमत पर नहीं होना चाहिए। इस आलोक में इस बात से भरोसा बनता है कि वीबीआईपी पद्धति प्रचलित ऑनबोर्डिंग प्रणाली के अनेक अन्तर्निहित जोखिमों को कम करने में सहायक है।

Published Date:	24 November 2020	Publication:	Newsline Sidha Samachar (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

કસ્ટમર વેરિફિકેશન અને કેવાયસી પ્રોસેસીસ માટે ફ્યુચર જનરલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સનો વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર

અમદાવાદ, તા. ૨૩

ફિજિટાઈઝેશનની પ્રક્રિયા વેગવંતી બનવાના લીધે લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ સેક્ટરમાં ખરીદીની પ્રક્રિયા ઝડપી, પારદર્શક અને સંઘટ-મુક્ત બની છે તથા ડિજિટીઆઈઝેશન અને ગ્રાહકો અને સહકર્તા બન્યા છે. આ ફિજિટાઈઝેશનની સકરમાં વીડિયો કેવાયસી અથવા ટેલિનકલ વ્યાજમાં કહીએ તો વીડિયો બેન્ડ આઈડેન્ટિફિકેશન પ્રોસેસ (વીબીઆઈપી)ના અમલથી પ્રભવ વેગ મળ્યો છે. જીવન વીમા કંપનીઓ ગ્રાહકો મેળવવા તથા વેરિફિકેશન પ્રક્રિયાઓ સરળ બનાવવા માટે વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર રાખી રહી છે, એમ ફ્યુચર જનરલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના એક્ઝિક્યુટિવ વાઈસ પ્રેસિડેન્ટ અને એગ્રેગેશન હેડ એસ મહેસે જણાવ્યું હતું.

સરળ વ્યાજમાં કહીએ તો વીબીઆઈપી એ વીડિયો થકી ગ્રાહકોના ફેસ-ટુ-ફેસ વેરિફિકેશન હાથ પરવા માટેની ડિજિટલ ટેકનોલોજી દ્વારા થતી પ્રોસેસ છે. તેમાં ઓફલાઈન વેરિફિકેશનના માધ્યમથી આપત સર્કા જેવા સરખાવર રીતે માન્ય દસ્તાવેજો પેડીના એક દસ્તાવેજ થકી જે-તે વ્યક્તિની ઓળખની માહિતી મેળવવામાં આવે છે. ડિજિટાઈઝેશન દ્વારા ઈસ્યુ થયેલા અને ડિજિટલી સાર્વિન કરેલા સન્ધિવાર માન્ય દસ્તાવેજ અથવા આવા માન્ય દસ્તાવેજની સેન કરેલી કોપીને ઈસાર્વિન મિકેનિઝમ દ્વારા વેરિફાઈ કરવામાં આવે છે.

એક વખત ઈન્શ્યોરન્સ કંપની પાસે ટેકનોલોજી એપ્લિકેશન હોય જેનાથી લાઈવ ફેસ-ટુ-ફેસ અને વ્યક્તિગત રીતે કસ્ટમર વેરિફિકેશન થઈ શકે તેમ હોય, પણ તે ગ્રાહક સ્વેચ્છિક રીતે સંમતિ આપ્યાની સારને આધારની ખરાઈ માટે પુનઃવેરિફાઈ સર્વેર પર ઈન્ટરનેટ કરે છે. ત્યારબાદ સમગ્ર કેવાયસી પ્રક્રિયા ડિજિટલ બની જાય છે અને નવા ગ્રાહકો માટે ઓન-બોર્ડ પ્રોસેસ ઝડપી બને છે. સામાન્ય રીતે સંપૂર્ણ તબીબી તપાસની જરૂર પડવાથી વીમા પોલીસીનો વિસ્તો થયો ઓછો છે એટલે પોસ્ટાયાગની વીમા અરજીઓ સંબંધિત ગ્રાહક દ્વારા અપાયેલી માહિતીના આધાર પર પ્રોસેસ થાય છે. માન્ય કેવાયસી દસ્તાવેજો સાથે પ્રબંધક કોર્પોની પ્રક્રિયા પૂર્ણ થાય છે. કેટલાક ના જોખમોવાળા કે ના પ્રિમિયમવાળા કે સમ બેરમોંવાળા કેસોમાં આગળની પ્રક્રિયા માટે માન્ય આવકના પુરાવાની વંધારની જરૂર પડે છે. નોન-મેડિકલ કેસોમાં આપતી દરખાસો પર સરળતાથી કામ કરી શકાય છે અને હાલની કંપનીઓ દ્વારા હાથ પરની પરંપરાગત પદ્ધતિની સરખામણીએ વીબીઆઈપીના અમલથી પ્રક્રિયા ઘણી ઝડપી બને છે. વીમા કંપનીઓએ ટર્નઆઉટ ટાઈમ સમય એટલો ઘટાડે કરવા માટે નવા ગ્રાહકની દરખાસો માટે લોગ-ઈન પ્રોસેસને વીબીઆઈપી એપ્લિકેશન સાથે ઈન્ટરનેટ કરવી પડતે. આ ઉપરાંત, વીબીઆઈપી અને યુબીઆઈ કે વીમ જેવા એમ્બેડેડ ડિજિટલ બેન્ક-ઈન્ટરફેસ સાથે ડિજિટલ લોગ-ઈનનાથી વીમા મળ્યેથીએ અને ગ્રાહકો બેનેને સુગમ અનુભવ પ્રાપ્ત થયો.

સમગ્ર વીબીઆઈપી પ્રક્રિયા કેવાયસી આઈડેન્ટિફિકેશન અને કસ્ટમર વેરિફિકેશન પ્રોસેસને સરળ બનાવવા માટે છે. જોકે જરૂરી પ્રક્રિયા નિર્ધારણની સમગ્ર જવાબદારી ઈન્શ્યોરર પર છે. આથી આ કામ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીના કર્મચારી કે મધ્યમસ્તરી તરીકે કામ કરતા માન્ય વ્યક્તિઓ થકી જ થવું જોઈએ. વીમા કંપનીએ ખાતરી કરાવવાની રહેશે કે આ ટેકનોલોજી પ્લેટફોર્મ ઈરગ, આપર કાપડા, પીએમએલએ, આઈટી કાપડા, સાયબર સેલાની માર્ગદર્શિકાઓ તથા અન્ય સંબંધિત સરકારવાચકો દ્વારા પ્રસિદ્ધ કરાયેલી નુરુઆ માર્ગદર્શિકાઓનું પાલન કરશે.

Published Date:	24 November 2020	Publication:	Prabhat (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

કસ્ટમર વેરિફિકેશન અને કેવાયસી પ્રોસેસીસ માટે ફ્યુચર જનરાલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સનો વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર

ડિજિટાઈઝેશનની પ્રક્રિયા વેગવંતી બનવાના લીધે લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ ક્ષેત્રમાં ખરીદીની પ્રક્રિયા ઝડપી, પારદર્શક અને ઝંઝટ-મુક્ત બની છે તથા ડિજિટાઈઝેશન અને ગ્રાહકો બંને સશક્ત બન્યા છે. આ ડિજિટાઈઝેશનની સફરમાં વીડિયો કેવાયસી અથવા ટેલિકલ ભાષામાં કહીએ તો વીડિયો બેઝડ આઈડેન્ટિફિકેશન પ્રોસેસ (વીબીઆઈપી)ના અમલથી પ્રબળ વેગ મળ્યો છે. જીવન વીમા કંપનીઓ ગ્રાહકો મેળવવા તથા વેરિફિકેશન પ્રક્રિયાઓ સરળ બનાવવા માટે વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર રાખી રહી છે, એમ ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના એકિઝક્યુટિવ વાઈસ પ્રેસિડેન્ટ અને ઓપરેશન્સ હેડ શ્રી એસ મહેશે જણાવ્યું હતું.

એક વખત ઈન્શ્યોરન્સ કંપની પાસે ટેકોલોજી એપ્લિકેશન હોય જેનાથી લાઈવ ડેસ-ટુ-ડેસ અને વ્યક્તિગત રીતે કસ્ટમર વેરિફિકેશન થઈ શકે તેમ હોય પણ તે ગ્રાહક સ્વૈચ્છિક રીતે સંમતિ આપ્યાની શરતે આધારની ખરાઈ માટે યુઆઈટીએઆઈ સર્વર પર ઈન્ટિગ્રેટ કરે છે. ત્યારબાદ સમગ્ર કેવાયસી પ્રક્રિયા ડિજિટલ બની જાય છે અને નવા ગ્રાહકો માટે ઓન-ઓર્ડ પ્રોસેસ ઝડપી બને છે. વીમા કંપનીઓએ ટર્નઆઉટ ટાઈમ શક્ય એટલો ઘટાડે કરવા માટે નવા ગ્રાહકની દરખાસ્તો માટે લોગ-ઈન પ્રોસેસને વીબીઆઈપી એપ્લિકેશન સાથે ઈન્ટિગ્રેટ કરવી પડશે. આ ઉપરાંત, વીબીઆઈપી અને યુપીઆઈ કે બીમ જેવા એમ્બેડેડ ડિજિટલ પેમેન્ટ ઈન્ટરફેસ સાથે ડિજિટલ લોગ-

ઈન્સથી વીમા મધ્યસ્થીઓ અને ગ્રાહકો બંનેને સુગમ અનુભવ પ્રાપ્ત થશે.

સમગ્ર વીબીઆઈપી પ્રક્રિયા કેવાયસી આઈડેન્ટિફિકેશન અને કસ્ટમર વેરિફિકેશન પ્રોસેસને સરળ બનાવવા માટે છે. જોકે જરૂરી પ્રક્રિયા નિયંત્રણની સમગ્ર જવાબદારી ઈન્શ્યોરર પર છે.

આથી આ કામ ઈન્શ્યોરન્સ કંપનીના કર્મચારી કે મધ્યમસ્થી તરીકે કામ કરતા માન્ય વ્યક્તિઓ થકી જ થવું જોઈએ. વીમા કંપનીએ ખાતરી કરાવવાની રહેશે કે આ ટેકોલોજી પ્લેટફોર્મ ઈરડા, આધાર કાયદા, પીએમએલએ, આઈટી કાયદા, સાયબર સેલની માર્ગદર્શિકાઓ તથા અન્ય સંબંધિત સત્તાવાળાઓ દ્વારા પ્રસિદ્ધ કરાયેલી સુરક્ષા માર્ગદર્શિકાઓનું પાલન કરશે.

Published Date:	24 November 2020	Publication:	Standard Herald (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

કસ્ટમર વેરિફિકેશન અને કેવાયસી પ્રોસેસીસ માટે ફ્યુચર જનરાલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સનો વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર

ડિજિટાઈઝેશનની પ્રક્રિયા વેગવંતી બનવાના લીધે લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ ક્ષેત્રમાં ખરીદીની પ્રક્રિયા ઝડપી, પારદર્શક અને ઝંઝટ-મુક્ત બની છે તથા ડિસ્ટ્રીબ્યુટર્સ અને ગ્રાહકો બંને સશક્ત બન્યા છે. આ ડિજિટાઈઝેશનની સફરમાં વીડિયો કેવાયસી અથવા ટેકનિકલ ભાષામાં કહીએ તો વીડિયો બેઝ્ડ આઈડેન્ટિફિકેશન પ્રોસેસ (વીબીઆઈપી)ના અમલથી પ્રબળ વેગ મળ્યો છે. જીવન વીમા કંપનીઓ ગ્રાહકો મેળવવા તથા વેરિફિકેશન પ્રક્રિયાઓ સરળ બનાવવા માટે વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર રાખી રહી છે, એમ ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના એકિઝક્યુટિવ વાઈસ પ્રેસિડેન્ટ અને ઓપરેશન્સ હેડ શ્રી એસ મહેસે જણાવ્યું હતું.

સરળ ભાષામાં કહીએ તો વીબીઆઈપી એ વીડિયો થકી

ગ્રાહકોના ફેસ-ટુ-ફેસ વેરિફિકેશન હાથ પરવા માટેની ડિજિટલ ટેકનોલોજી દ્વારા થતી પ્રોસેસ છે. તેમાં ઓફલાઈન વેરિફિકેશનના માધ્યમથી આધાર કાર્ડ જેવા સત્તાવાર રીતે માન્ય દસ્તાવેજો પૈકીના એક દસ્તાવેજ થકી જે-તે વ્યક્તિની ઓળખની માહિતી મેળવવામાં આવે છે. ડિજિલોકર દ્વારા ઈશ્યુ થયેલા અને ડિજિટલી સાર્ઈન કરેલા સત્તાવાર માન્ય દસ્તાવેજ અથવા આવા માન્ય દસ્તાવેજની સ્કેન કરેલી કોપીને ઈસાર્ઈન મિકેનિઝમ દ્વારા વેરિફાઈ કરવામાં આવે છે.

એક વખત ઈન્શ્યોરન્સ કંપની પાસે ટેકનોલોજી એપ્લિકેશન હોય જેનાથી લાઈવ ફેસ-ટુ-ફેસ અને વ્યક્તિગત રીતે કસ્ટમર વેરિફિકેશન થઈ શકે તેમ હોય પછી તે ગ્રાહક સ્વૈચ્છિક રીતે સંમતિ આપ્યાની શરતે આધારની ખરાઈ માટે યુઆઈડીએઆઈ સર્વર પર ઈન્ટિગ્રેટ કરે છે. ત્યારબાદ સમગ્ર

કેવાયસી પ્રક્રિયા ડિજિટલ બની જાય છે અને નવા ગ્રાહકો માટે ઓન-બોર્ડ પ્રોસેસ ઝડપી બને છે. સામાન્ય રીતે સંપૂર્ણ તબીબી તપાસની જરૂર થરાવતી વીમા પોલીસીનો હિસ્સો થણો ઓછો છે એટલે મોટાભાગની વીમા અરજીઓ સંભવિત ગ્રાહક દ્વારા અપાયેલી માહિતીના આધાર પર પ્રોસેસ થાય છે. માન્ય કેવાયસી દસ્તાવેજોની સાથે પ્રપોઝલ ફોર્મની પ્રક્રિયા પૂરી થાય છે. કેટલાક ઊંચા જોખમાં વાળા કે ઊંચા પ્રિમિયમ વાળા કે સમ એશ્યોર્ડ વાળા કેસોમાં આગળની પ્રક્રિયા માટે માન્ય આવકના પુરાવાની વધારાની જરૂર પડે છે. નાન-મેડિકલ કેટેગરીમાં આવતી દરખાસ્તો પર સરળતાથી કામ કરી શકાય છે અને હાલની કર્મચારીઓ દ્વારા હાથ ધરાતી પરંપરાગત પદ્ધતિની સરખામણીએ વીબીઆઈપીના અમલથી પ્રક્રિયા થણી ઝડપી બને છે.

Published Date:	24 November 2020	Publication:	Dinathodar (Chennai)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

விடியோ அடிப்படையிலான அடையாளச் செயல்முறை வாடிக்கையாளர் சரிபார்ப்பு மற்றும் KYC செயல்முறைகளில் வெடும் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தியுள்ளது

எழுதியவர்: சுபியூச்சர் ஜெனரலி இந்தியா லைஃப் இன்சூரன்ஸ் கம்பெனி லிமிடெட்டின் நிர்வாகத் துணைத் தலைவரும் இயக்கங்கள் பிரிவின் தலைவருமான திரு. மகேஷ்.

கடந்த சில ஆண்டுகளாக பாரம்பரிய செயல்முறைகளில் மேற்கொள்ளப்பட்டு வரும் தீவிர டிஜிட்டல் மயமாக்கலின் காரணமாக ஆயுள் காப்பீட்டுப் பிரிவில் பல விரைவான மாற்றங்கள் காணப்படுகிறது. இது வாங்குதல் செயல்முறையை விரைவாகவும், வெளிப்படைவாகவும், தொத்தரவில்லாமலும் மாற்றி, விடியோ கண்டிர் கருக்கும் நுகர்வோருக்கும் ஒரே மாதிரியாக இணைத்துள்ளது. இந்த டிஜிட்டல் மயமாக்கல் பயணம் விடியோ KYC அல்லது தொழில்நுட்ப ரீதியாகக் கூறவேண்டுமெனில், விடியோ அடிப்படையிலான அடையாளச் செயல்முறை (வி.பி.ஐ.பி) செயல்படுத்துவதன் மூலம் மிகப்பெரிய சந்தேகஸ்ப்பெற்று உள்ளது. ஆயுள் காப்பீட்டாளர்கள் கழிமியிரியில் பெரிய அளவில் முதலீடுகளைச் செய்து வருகின்றனர், இது வாடிக்கையாளர் உள்நுழைவு மற்றும் சரிபார்ப்பு செயல்முறைகளை மேலும் எளிதாக்குகிறது மற்றும் வழக்கமாக சிக்கல்களான காகிதங்கள் அடிப்படையிலான செயல்முறைகளைக் குறைக்கிறது. இந்த புதிய டிஜிட்டல் செயல்முறையின் முக்கிய அம்சங்களான இப்போது உள்ளிப்பாகப் பார்ப்போம், மேலும் VBIP உண்மையாகவே ஆயுள் காப்பீட்டாளர்கள் நுகர்வோருக்கு ஒரு புரட்சிகரமான விஷயமான பரம்பரையும் பார்க்கலாம்.

VBIP என்றால் என்ன?

எளிமையாகக் கூறவேண்டுமெனில், VBIP என்பது விடியோ மூலம் வாடிக்கையாளரை நேருக்கு நேர் சரிபார்ப்பதற்கான டிஜிட்டல் தொழில்நுட்பத்தால் இயக்கப்படும்

ஒரு செயல்முறையாகும். ஆய்வுகள் சரிபார்ப்பு மூலம் ஆதார அட்டை போன்ற அதிகாரப்பூர்வமாக செல்லுபடியாகும் ஆவணங்களில் (OVDee) ஒன்றில் மூலம் அவரது / அவளது அடையாளத்தைப் பற்றிய கூடுதல் தகவல்கள் பெறப்படுகின்றன. டிஜிட்டல் வழங்கும் டிஜிட்டல் முறையில் கைமொப்பமிடப்பட்ட OVD அல்லது OVD இன் ஸ்கேன் செய்யப்பட்ட நகல் eSign வழிமுறையின் மூலம் சரிபார்க்கப்படுகிறது.

VBIP வழிமுறை எவ்வாறு செயல்படுகிறது?

நேருக்கு நேர் மற்றும் தனிப்பட்ட வாடிக்கையாளர் சரிபார்ப்பை செயல்படுத்தும் வகையில் தொழில்நுட்ப செயல்களை காப்பீட்டாளர்கள் கொண்டுள்ளனர், அது வாடிக்கையாளரின் தள்ளாட்டம் சமர்ப்பிப்புகு உட்பட்டு ஆதார அங்கீகாரத்திற்கான UIDAI சேவையகத்துடன் ஒருங்கிணைக்கும் பின்னர், முழு KYC செயல்முறையும் டிஜிட்டல் முறையில் இயக்கப்பட்டு புதிய வாடிக்கையாளர்களுக்கான உள்நுழைவு செயல்முறையை விரைவாகக் கண்டறிக்கும். பொதுவாக, முழு மருத்துவ பரிசோதனை தேவைப்படும் காப்பீட்டுக் கொள்கைகளின் விதிம்குறைவாக உள்ளது, இதனால் பெரும்பாலான காப்பீட்டு விண்ணப்பங்கள் சாத்தியமான வாடிக்கையாளரால் வெளிப்படுத்தப்படும் தகவல்களின் அடிப்படையில் செயல்படுத்தப்படுகின்றன. இது முன்மொழிவு படிவத்தில் செய்யப்படுகிறது. இது சரியான KYC ஆவணங்களால் ஆதரிக்கப்படுகிறது. சில உயர் ஆபத்து / அதிக பிரிவியம்

/ தொகை உறுதி செய்யப்பட்ட திகழ்வுகளில், மேலும் செயலாக்கத்திற்கு செல்லுபடியாகும் வருமான சான்றுகளின் கூடுதல் தேவை உள்ளது. ஆகவே, 'மருத்துவச் சோதனை' அற்ற பிரிவுகளில் வரும் திட்டங்கள் தற்போது பயன்படுத்தப்பட்டு வரும் பாரம்பரிய செயல்முறைகளுடன் ஒப்பிடுகையில் VBIP செயல்படுத்துவதன் மூலம் மிக விரைவாக ஈரட்டில் செயலாக்கப்படலாம். காப்பீட்டாளர்கள் VBIP செயல்களை புதிய வாடிக்கையாளர் திட்டங்களுக்கான உள்நுழைவு செயல்முறைகளுடன் ஒருங்கிணைக்க வேண்டும், அது உறுதியளிக்கும் நேரத்தைக் குறைப்பதை மேம்படுத்த வேண்டும். அதனால், டிஜிட்டல் உள்நுழைவுகள் VBIP மற்றும் UPI அல்லது BHIM போன்ற உட்பொதிக்கப்பட்ட டிஜிட்டல் கட்டண இடைமுகங்களுடன் காப்பீட்டு இடைத்தரகர்கள் மற்றும் வாடிக்கையாளர்களுக்கு மகிழ்ச்சியான அனுபவத்தை வழங்கும்.

வழக்கமான அபாயங்கள் என்னவாகும் மற்றும் கழிமியிரி அவற்றை எவ்வாறு நீக்கும்?

டிஜிட்டல் மயமாக்கலின் வேகம் காரணத்தால், இடர் கட்டுப்பாடுகளின் சமரசம் செய்யப்பட்டு மேம்பட்ட துரிதநேரத்தை பெற வேண்டிய கட்டாயமில்லை. எனினும், பாரம்பரிய ஆன் போர்டிக் பொறிமுறையில் பல உள்ளார்ந்த அபாயங்களை நீக்குவதில் VBIP செயல்முறை உதவுகிறது என்பது உறுதிப்படுத்தப்பட்டுள்ளது.

Published Date:	25 November 2020	Publication:	NavGujarat Samay (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

ફ્યુચર જનરાલી લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સનો VBIP મદાર

મુંબઈ: ડિજિટાઈઝેશનને લીધે લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ ક્ષેત્રમાં ખરીદીની પ્રક્રિયા ઝડપી, પારદર્શક અને ઝાંઝટ-મુક્ત બની છે તથા ડિસ્ટ્રીબ્યુટર્સ અને ગ્રાહકો બંને સશક્ત બન્યા છે. આ ડિજિટાઈઝેશનની સફરમાં વીડિયો બેઝ્ડ આઈડેન્ટિફિકેશન પ્રોસેસ (વીબીઆઈપી) ના અમલથી પ્રબળ વેગ મળ્યો છે. જીવન વીમા કંપનીઓ ગ્રાહકો મેળવવા તથા વેરિફિકેશન પ્રક્રિયાઓ સરળ બનાવવા માટે વીબીઆઈપી પર મોટો મદાર રાખી રહી છે, એમ ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના એક્ઝિક્યુટિવ વાઈસ પ્રેસિડેન્ટ અને ઓપરેશન્સ હેડ એસ મહેશે જણાવ્યું હતું.

Published Date:	29 November 2020	Publication:	Dainik Navjyoti (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

सत्यापन और केवाईसी में बड़े बदलाव की शुरुआत

एजेंसी, नवज्योति/नई दिल्ली। फ्यूचर जनरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड के एक्जीक्यूटिव वाइस प्रेसिडेंट और हेड (ऑपरेशंस) एस.महेश के अनुसार पिछले कुछ वर्षों के दौरान जीवन बीमा के क्षेत्र में पारंपरिक प्रक्रियाओं के तेजी से डिजिटल होने के कारण तेज बदलाव देखने को मिले हैं। इससे



खरीदारी की प्रक्रिया शीघ्र, पारदर्शी और सुविधाजनक हो गई है। जिससे वितरक और ग्राहक दोनों ही सशक्त हुए हैं। इस डिजिटलीकरण प्रक्रिया को चींटियों केवाईसी या तकनीकी शब्दावली में वीडियो आधारित पहचान प्रक्रिया (वीडियो वेस्ट आइडेंटिफिकेशन प्रोसेस या वीबीआईपी) के कार्यान्वयन के माध्यम से भारी प्रोत्साहन मिला है।

वीबीआईपी प्रणाली कैसे काम करती है

बीमाकर्ता के पास आमने-सामने और व्यक्तिगत रूप से प्रत्यक्ष ग्राहक सत्यापन करने वाला प्रौद्योगिकी ऐप्लिकेशन सक्रिय कर देने पर यह आधार के सत्यापन के लिए युआईडीएआइ सर्वर के साथ एकीकृत

हो जाएगा, बशर्ते कि ग्राहक ने इसे स्वेच्छ से जमा किया है। इसके बाद, सम्पूर्ण केवाईसी प्रक्रिया डिजिटल रूप से सक्रिय हो जाती है और नए ग्राहकों को शामिल करने के लिए तेजी से जांच-पड़ताल होती है।

गलत बिक्री का जोखिम

बीमा कंपनियों को वीबीआईपी पद्धति के साथ बीमा पूर्व सत्यापन कॉल (पीआईसी) को एकीकृत करने पर विचार करना चाहिए ताकि संभावित ग्राहक को खरीदे जा रहे बीमा उत्पाद के नियमों और शर्तों की अंतिम जानकारी हो सके, वीबीआईपी पद्धति के साथ पीआईसी का यह एकीकरण प्रतिवचन और नैतिक जोखिम में कमी का एक मजबूत तंत्र काम करेगा। इस प्रकार बीमा के बिचौलियों द्वारा गलत व्याख्या या कदाचार की हट संभावना समाप्त हो जायेगी।

धोखाधड़ी का जोखिम

चूंकि वीबीआईपी में वीडियो आधारित ग्राहक सत्यापन किया जाता है और यह प्रक्रिया एक सुदृढ़ केवाईसी प्रमाणीकरण प्रक्रिया के साथ होती है, यह अन्तर्निहित रूप से बीमाकनकर्ता को परम्परागत पद्धति की तुलना में, जहां कदाचार के उदाहरण पाए गए हैं, धोखाधड़ी के खतरे से सुरक्षित रखता है।

वीबीआईपी क्या है

साधारण शब्दों में, वीबीआईपी वीडियो के माध्यम से ग्राहकों के आमने-सामने सत्यापन करने की एक डिजिटल प्रौद्योगिकी संचालित प्रक्रिया है। ग्राहक की पहचान के बारे में आगे की जानकारी ऑफलाइन सत्यापन विधि द्वारा आधार कार्ड जैसे किसी एक आधिकारिक रूप से वैध दस्तावेजों ऑफिशियली वैलिड ड्राय्यूमेंट्स या ओवीडी के माध्यम से की जाती है। डिजिटल हस्ताक्षर द्वारा जारी डिजिटल हस्ताक्षर वाला ओवीडी या किसी एक ओवीडी की स्कैन की गई प्रति को ई-साइन प्रणाली के सहारे सत्यापित किया जाता है।

Industry Story

Published Date:	November 2020	Publication:	Forbes (National)
Journalist:	Bureau	Page No:	10,11,12

Digital Enablers Dissect Disruption

In a series of virtual conferences, leaders from established corporates and successful start-ups got together to discuss the challenges, problem areas, learnings and opportunities that emerge for enterprises, from the COVID-19 crisis.

Enterprises rebooting: The new normal in a new world

 <p>"People may be afraid to use public transport and want to avoid crowds but they may not be in a position to buy a vehicle. We are trying to make it safer and have made some simple changes, like introducing duration-based plans." Vivekananda Hallekere, Co-founder & CEO, Bounce Share.</p>	 <p>"It has been difficult to move goods and even foodgrains. This is because we depend on an architecture that was put in place over several decades and has outlived its use." Sahil Barua, co-founder & CEO, Delhivery.</p>	 <p>"I moved to my village six months ago, not because of the pandemic, but because I wanted to build a more resilient system and organisation for the long term. Here, the impact is minimal." Sridhar Vembu, Founder & CEO, Zoho</p>
 <p>"About 2,000 stores across China, are back to about 60% to 70% of their last year's sales at present. After the first month, they had recovered only 15%. In the Middle East, there was a 50% recovery in the first week." Aneesh Reddy, co-founder & CEO, Capillary Technologies.</p>	 <p>"People are at home and since they have time to spare, a lot of them are opening trading accounts or have started to invest." Nikhil Kamath, co-founder & CIO, Zerodha.</p>	 <p>"E-commerce company fundamentals have to become stronger and burning cash to grow has to stop." Peyush Bansal, co-founder & CEO, Lenskart.</p>
 <p>"Once the revival begins, the affordable segment of markets for most products and services will definitely lead the recovery." Aditya Ghosh, Board Member - OYO Hotels & Homes</p>		

Transition, Reimagining and recalibrating for the new world

 <p>"As long as we provided laptops and internet connectivity to our employees, they were able to work from home." CP Gurnani, CEO & MD, Tech Mahindra.</p>	 <p>We experienced a slump our core business, i.e. critical care. But we had to ramp up capacity and operations to meet the growing demand for Covid19 treatment and care." Abhay Soi, Chairman, Max Healthcare.</p>	 <p>"In anticipation of the Indian government's decision to put the country into a lockdown, we had already moved 4,500 of our 12,500 white-collar employees to a work from home regime." Guenter Butschek, CEO, Tata Motors.</p>
 <p>"We've all learned the lesson that some things can be done remotely and that too, quite efficiently." Deep Kalra, Founder & CEO, MakeMyTrip.</p>	 <p>"We had a rather conservative approach towards 'work from home' before the crisis. However, during the crisis, the management took crucial decisions while meeting virtually." RS Sodhi, MD, Amul.</p>	

Introspecting on the Role of Technology in the New Normal

 <p>"The crisis completely changed the way we perceived our customers and engaged with them." Munish Sharda, MD & CEO, Future Generali Life Insurance.</p>	 <p>"Billions of dollars have been spent to create the habit of online spending. And in one fell swoop, the pandemic has driven consumers to consume digitally." Mithun Sacheti, co-founder & CEO, Caratlane.</p>
--	---

Press Release

Published Date:	29 November 2020	Publication:	Janpath Samachar (Mumbai)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

फ्यूचर जनरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस ने भारी वर्षा और बाढ़ के शिकार लोगों के लिए दावा करने की प्रक्रिया सरल बनाया

मुंबई। यूचर जनरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड द्वारा किए गए दावों का शीघ्रता से जवाब देने के लिए सक्रिय रूप से आंध्र प्रदेश, तेलंगाना, महाराष्ट्र और कर्नाटक में भारी वर्षा और बाढ़के पीड़ितों के परिवारों के लिए उपलब्ध कराने के लिए आवश्यक उपाय किए जा रहे हैं।

दावों का निपटारा अब कुछ क्लिकों से कर सकेंगे। इस कठिन समय में कंपनी ने दावों को सरल, त्वरित और परेशानी मुक्त बनाने के लिए विशेष दावा हेल्पडेस्क की स्थापना की है। मौत के दावों के लिए प्रस्तुत किए जाने वाले अंतरंगता और आवश्यकताओं की प्रक्रिया को सरल बनाया गया है।

कंपनी पॉलिसी दस्तावेज के नुकसान के लिए मूल नीति दस्तावेज या क्षतिपूर्ति बांड के

लिए पूछेगा। हालांकि, डेथ सर्टिफिकेट के अभाव में, कोई भी दावा आधार या मृत्यु का प्रमाण दर्ज कर सकता है, जो राज्य सरकार द्वारा जारी की गई सूची के रूप में सुनिश्चित की गई जीवन की पहचान का प्रमाण है या मृत्यु के विवरण को बताते हुए समाचार पत्र, स्थानीय अधिकारियों द्वारा जारी किया गया पत्र मृत्यु के कारण की पुष्टि करता है।

सरकार द्वारा धआंध्र प्रदेश, तेलंगाना, महाराष्ट्र और कर्नाटक में भारी वर्षा और बाढ़ या कोई अन्य वैध प्रमाण जिसे हमारे द्वारा स्वीकार किया जा सकता है। दावा निपटान के लिए डिजिटल मोड के माध्यम से अन्य दस्तावेजों को जमा करने के लिए <https://life.futuregenerali.in/claims> में संपर्क कर सकते हैं।