

# Monthly Coverage Dossier

July 2020

Future Generali India Life Insurance  
Company Limited

No	Overview of Activities	Key Publications
1	<b>Interview:</b> Insurance sale are moving from physical to phygital – <i>Rakesh Wadhwa</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exchange4Media</li> </ul>
2	Balancing talent & technology at right cost - <i>Byju Joseph</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banking Frontiers</li> </ul>
3	Work from home has resulted in taking speedy decisions, <i>Byju Joseph, Future Generali Life Insurance_ Byju Joseph</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Express Computers</li> </ul>
4	<b>Event:</b> Forbes Introspecting on the role of technology in the new normal_ <i>Munish Sharda</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Forbes</li> </ul>
5	<b>Authored article:</b> Driving adoption of digital platforms during lockdown_ <i>Rakesh Wadhwa</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dainik Bhaskar</li> <li>• NavGujarat Samay</li> </ul>

## INDEX

No	Publication	Headline	Date	Coverage appeared
<b>Interview</b>				
1	Exchange4Media	Insurance sale are moving from physical to phygital_ <b>Rakesh Wadhwa</b>	17th July 2020	Online
2	Banking Frontiers	Balancing talent & technology at right cost_ <b>Byju Joseph</b>	Jul-20	Print
3	Express Computers	Work from home has resulted in taking speedy decisions, Byju Joseph, Future Generali Life Insurance_ <b>Byju Joseph</b>	17th July 2020	Online
<b>Event_ Munish Sharda</b>				
4	Forbes	Introspecting on the role of technology in the new normal	28th July 2020	Online
<b>Authored Article</b>				
5	Dainik Bhaskar	Driving adoption of digital platforms during lockdown_ <b>Rakesh Wadhwa</b>	28th July 2020	Print
6	NavGujarat Samay	Future Generali emphasized on adopted digital platform_ <b>Rakesh Wadhwa</b>	30th July 2020	Print
7	Prabhat	Future Generali emphasized on digital platform during Covid-19_ <b>Rakesh Wadhwa</b>	30th July 2020	Print
8	Standard Herald	Future Generali emphasized on digital platform during Covid-19_ <b>Rakesh Wadhwa</b>	30th July 2020	Print
<b>Press release_ Project BOLT</b>				
9	Dainik Statesman	Future Generali India Life Insurance Co.Ltd launched 'Project BOLT'	4th July 2020	Print
10	Sambad Prabha	Future Generali India Life Insurance Co.Ltd launched 'Project BOLT'	4th July 2020	Print
11	Arthik Lipi	Future Generali India Life Insurance Co.Ltd launched 'Project BOLT'	6th July 2020	Print
<b>Press release_ (Agent)_ 360 Integrated Digital Platform</b>				
12	Sambad Prabha	Future Generali launches digital platform	4th July 2020	Print
13	Aaj Kal	Future Generali launches digital platform	5th July 2020	Print
14	Dainik Statesman	Future Generali launches digital platform	5th July 2020	Print
15	Arthik Lipi	Future Generali launches digital platform	6th July 2020	Print

# Interview

Date	17 July 2020
Publication	Exchange4Media
Headline	Insurance sale are moving from physical to phygital
Link	<a href="https://www.exchange4media.com/marketing-news/insurance-sales-are-moving-from-physical-to-phygital-106189.html">https://www.exchange4media.com/marketing-news/insurance-sales-are-moving-from-physical-to-phygital-106189.html</a>



## 'Insurance sales are moving from physical to phygital'

*Rakesh Wadhwa, Chief Marketing & Customer Officer, Future Generali India Life Insurance Co., talks about current trends and future of the insurance industry in India*

by exchange4media Staff  
Updated: Jul 17, 2020 9:47 AM



The COVID-19 pandemic has pushed industries across spectrum to adapt the contactless digital way in the New Normal, and the insurance industry is no exception. According to Rakesh Wadhwa, Chief Marketing and Customer Officer, Future Generali India Life Insurance Co. Ltd., post the lockdown, his company's 95% sales are happening online.

In conversation with exchange4media, Wadhwa talks about the current trends and future of the insurance industry in India.

Published Date:	July 2020	Publication:	Banking Frontiers (National)
Journalist:	Bureau	Page No:	21

**S** Software Development

## Balancing talent & technology at right cost

Byju Joseph, CTO, Future Generali Life Insurance, discusses key issues associated with inhouse software development:

**Ravi Lalwani: What are the commonly used programming and productivity tools used in Future Generali Life Insurance?**

**Byju Joseph:** We use Visual Studio and open tools to create and deploy modern web applications. Development for the web is by using ASP.NET, Node.js, Python, JavaScript, Angular, jQuery, Bootstrap, Azure, Vision AI, Android Studio, Flutter, VS Code, Ionic, SQLite Manager, Notepad ++, Git, Java SDK, Android SDK, JetBrains, Sourcetree, etc.

**What new programming tools and programming productivity tools are you looking to adopt to empower digital transformation?**

Migration to Visual Studio Code enables us deep remote development and helps connecting to a container running a different OS (build, debug, test, and deploy software containers). In addition, we will be migrating from .NET Framework to .NET Core. Moving code to .NET 5 is not only about supporting future Windows releases, we see it as an opportunity to deliver it to many more platforms and users.

**How do you prioritize between better technology vs talent availability vs cost vs other factors?**

The way we do business is changing at a breakneck pace. We are spending a large chunk of our budget on adopting new technologies. It is given that technology is going to change just about everything. The thing is, when technology becomes complex, talent becomes even more important to the business because we need skilled employees to successfully use the technology that we have invested in. These days, all the best talent wants to be part of leading-edge organizations that are innovative and efficient. So, if organizations do not invest in technology, existing talent won't stay, and new talent won't be attracted. The key lies



Byju Joseph

in balancing talent and technology at the right cost. We look for people with an aptitude to learn new technologies and are able to apply them in different environments and who have the skills to integrate new strategies and resources.

**How do tools from smaller companies compare with those from giants like Microsoft, Oracle, etc?**

Many fascinating smaller companies that have come from nowhere over the last few years are building best tools and seemingly doing good in otherwise dominant ecosystems. And it has been done largely by creating a new market, rather than competing with giants. There are opportunities to be both found and created, and it is still possible for the right combination of skill, timing and smartness to carve out a niche where the big players will not squash small.

**Are the tool costs rising, falling, or steady?**

The required sophistication of digital presence continues to accelerate. Unfortunately, the skills required to develop and maintain even a basic app, are in short supply. In my experience,

the modern development tools are available at reasonable prices and steady for quite some time. The rising cost of programming talent is the key concern while we still face right skill shortage.

**From your perspective, how do open source tools compare with proprietary ones today?**

Most important open source engineering software is essentially free, continually evolving, less prone to bugs and no locking into using a particular vendor. Open participation enables co-creation and faster problem-solving, will get quick access to the support offered by technical community. Free exchange of ideas creates an environment where people can learn from each other and contribute to the creation of new ideas. In open source communities, the best ideas win, and everyone has access to the same information. People with the same principles bring together diverse ideas and share their work, facilitating rapid prototyping.

Despite the many benefits, there are many reasons why open source software adoption is widespread as proprietary alternatives. Since creating a commercial software that would generate revenue is not a requirement here, the needs of the end user tend to be neglected in favour of developers' preferences. As a result, there are several disadvantages of using purely open source software.

The software interface is much less user-friendly, and often difficult to use unless you have extensive coding experience. When you run into problems, you have only the community of fellow users to rely on for support, which they provide on a voluntary basis. While one benefit of an open system is that many people are identifying and fixing the bugs; however, that also means that it will be vulnerable to users with malicious intentions.

ravi@glocalinfomat.com

**Banking Frontiers July 2020 21**

Date	17 July 2020
Publication	Express Computers
Headline	Work from home has resulted in taking speedy decisions, Byju Joseph, Future Generali Life Insurance
Link	<a href="https://www.expresscomputer.in/news/work-from-home-has-resulted-in-taking-speedy-decisions-byju-joseph-future-general-life-insurance/60691/">https://www.expresscomputer.in/news/work-from-home-has-resulted-in-taking-speedy-decisions-byju-joseph-future-general-life-insurance/60691/</a>



## Work from home has resulted in taking speedy decisions, Byju Joseph, Future Generali Life Insurance

Over 93 percent of new customers acquired during the crisis period have been done digitally. In Q4 CY 2019, this was close to 60 percent. The investments made in building a robust backend infrastructure helped in swiftly moving to WFH. This was well before the onset of COVID-19

By Abhishek Raval — Last updated Jul 17, 2020

NEWS
BFSI
COVID-19
EXCLUSIVES



Byju Joseph, CIO, Future Generali Life Insurance

As soon as the lockdown was announced, the top priority was to continue with the operational stability. In that direction, the CIO's office had the opportunity to prove the value that it can bring to business and making Work from Home (WFH) possible was just the first step. "In under seven days after the imposition of lockdown, we made sure the last of the employees had the necessary IT infrastructure provisioned with – in the form of VPN, VDI setup to continue to WFH," informs Byju Joseph, CIO, Future Generali Life Insurance.

**Operationalising WFH**

However, the WFH model has its own set of challenges – connectivity, secured connectivity in terms of both the security of the employee device as well as the customer data he is accessing, if that is the case. "Future Generali used the VDI infrastructure to provide secured connectivity to the employees. Be it their own device or the company provided device. Also, all the compute happened at the server level," informs Joseph.

WFH also involves allowing employees to interact with multiple stakeholders with collaboration tools. The 'Microsoft Teams' tool was implemented about seven months back. "The adoption until March 20, 2020 was just about 12-18 percent. By March 23-24, after the lockdown was announced, it shot up to 100 percent," states Joseph. The employees started self-learning the tools and also adopted it actively, whereas pre-COVID, inspite of adopting various training models, the adoption was growing at a lukewarm pace. This was just the primary stage of the acceptance.

**Event - Forbes**  
**Munish Sharda**

Date	28 July 2020
Publication	Forbes
Headline	Introspecting on the role of technology in the new normal
Link	<a href="https://www.forbesindia.com/article/one-ceo-club/introspecting-on-the-role-of-technology-in-the-new-normal/61147/1">https://www.forbesindia.com/article/one-ceo-club/introspecting-on-the-role-of-technology-in-the-new-normal/61147/1</a>

Forbes ONE CEO CLUB
PRESENTED BY Google Cloud
Home About One CEO Club Articles Videos

---

## Introspecting on the Role of Technology in the New Normal

---

— PANELISTS —



The Covid-19 crisis has irreversibly changed work and life as we knew it. Within the new normal, businesses and individuals find themselves grappling to conduct economic activities remotely, to work around the trade-off between ensuring physical and economic safety.

During these challenging times, mindsets have undergone a change and ecosystems are getting broken down and replaced with entirely new structures. Unique partnerships are emerging to cater to shifting customer preferences, and businesses are demonstrating openness to reinvent themselves by adopting new management practices and innovative strategies and solutions.

To comprehend the nature and extent of the disruption that businesses are undergoing and deliberate on the way forward, *Forbes India* hosted a series of virtual discussions between industry captains. The sixth in the series, presented under the banner of One CEO Club, witnessed Munish Sharda, MD & CEO, Future Generali Life Insurance; Mithun Sacheti, co-founder & CEO, Caratlane, and Karan Bajwa, CEO, Google Cloud India, sharing their new-found experiences and astute insights.

## **Authored Article**

Published Date:	28 July 2020	Publication:	Dainik Bhaskar (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	10

बदलाव उपभोक्ताओं, व्यवसायों और अर्थव्यवस्था के लिए अच्छा ही होगा

## लॉकडाउन के दौरान डिजिटल प्लेटफॉर्मों से जुड़ने की कोशिशों को मिल रहा बढ़ावा

नई दिल्ली, एजेंसी। फ्यूचर जनरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड के चीफ मार्केटिंग और कस्टमर ऑफिसर राकेश वाधवा का मानना है कि भारत में डिजिटल विस्तार की तीव्र रफतार के बावजूद, देश में वित्तीय सेवाओं के उपभोक्ताओं ने अपने रोजमर्रा के लेनदेन के लिए अब भी डिजिटल प्लेटफॉर्मों को पूरी तरह से नहीं अपनाया है। यह गैर-मेट्रो बाजारों और ग्रामीण इलाकों के लिए खासतौर पर सच है। दरअसल, अभी शुरुआती दिन ही चल रहे हैं, क्योंकि इस परिवर्तन के लिहाज से अहम मोड़ नोटबंदी के दौरान ही आया था। तब से, वित्तीय सेवाओं ने अपना काफी डिजिटल रूपांतरण कर लिया है। इसमें डिजिटल इंडिया और जेएएम (जनधन, आधार और मोबाइल) का

बढ़िया सहयोग रहा, जिन्हें भारत सरकार वित्तीय समावेशन लाने के लिए बढ़ावा दे रही है। फिलहाल जारी लॉकडाउन के दौर की बदौलत बेशक हम विभिन्न पटल में डिजिटल प्लेटफॉर्मों को अपनाए जाने के लिहाज से एक और अहम मोड़ देखने जा रहे हैं। कुल मिलाकर यह बदलाव उपभोक्ताओं, व्यवसायों और अर्थव्यवस्था के लिए अच्छा ही होगा।

### क्या कहते हैं मौजूदा हालात

जारी लॉकडाउन चरण में, बैंकों और बीमा कंपनियों सरीखी वित्तीय सेवा कंपनियों तक जनता की पहुंच को अत्यावश्यक माना गया है। ऐसा सरकार ने किया है, ताकि रोजमर्रा की जिंदगी बाधित न हो और सामाजिक अराजकता की स्थिति न आने पाए। बहरहाल, इस तरह के संगठन सीमित संख्या में कर्मचारियों के साथ

कार्यालय खोल तो सकते हैं, लेकिन वे पूरी तरह से सारी सेवाएं प्रदान करने में असमर्थ हैं। सोशल डिस्टेंसिंग भी ग्राहक की आमद को और बाधित कर रही है। बैंकिंग और बीमा कंपनियों जैसे व्यक्तिगत वित्त संस्थानों में पहले से ही ये प्लेटफॉर्म हैं, परंतु मौजूदा स्थिति संगठनों को अपनी डिजिटल क्षमताओं के विस्तार और ग्राहकों की सहूलियत के लिए नई सेवाएं जोड़ने को प्रेरित कर रही है। अपनी साइबर सुरक्षा प्रणालियों को मजबूत बनाते हुए वे बड़ी हुई संख्या को संभालने की तैयारी भी कर रहे हैं।

### जनता के लिए इसका क्या मतलब है

ग्राहकों के लिए, इसका अर्थ है एक अलग वास्तविकता को अपनाना, अपनी हिचक व रुकावटों

को दूर करना और अपनी वित्तीय जरूरतों की पूर्ति के लिए तकनीक से खुलकर दोस्ती करना। हालांकि यह बहुत-से लोगों को आदत में बदलाव के लिए मजबूर कर सकता है, लेकिन यह आखिरकार सभी वर्गों के लिए अच्छा ही होगा। जहां महानगरों और बड़े शहरी शहरों में ग्राहकों और उपभोक्ताओं के कुछ सेगमेंट ने बैंकिंग और बीमा आदि के लिए ऑनलाइन लेन-देन को तेजी से अपनाया है, वहीं वरिष्ठ नागरिक, तकनीक के साथ ज्यादा सहज न हो पाए लोग और छोटे शहरों जैसे समाज के कई वर्गों ने एक बेहतर डेटा और वैडविड्य वाले बुनियादी ढांचे के बावजूद प्रतिक्रिया में इतनी तेजी नहीं दिखाई है। इसका एक कारण तो यह है कि उन्हें किसी तयशुदा जगह पर जाने और अपनी वित्तीय गतिविधियों

को लेकर आमने-सामने की चर्चा करने की सुविधा मिलती रही है, जिसमें वे सहजता महसूस करते हैं। वित्तीय संस्थानों के साथ व्यवहार में भरोसे की अहम भूमिका होती है और इसलिए कुछ लोग ऐसे संस्थान के स्थानीय कार्यालय में जाने या संस्थान के प्रतिनिधि को अपने परिसर में बुलाने को प्राथमिकता देते हैं। बहरहाल, भले ही विडंबना लगे, लेकिन सच तो यह है कि लॉकडाउन का समय हर किसी के लिए बुनियादी बातें सीखने का एक अच्छा अवसर है। इनमें पेमेंट गेटवे के जरिए ऑनलाइन फंड ट्रांसफर करना, रिन्यूअल्स का भुगतान करना, बैलेंस चेक करना और स्टेटमेंट प्राप्त करना आदि शामिल हैं- और यह सब बड़े आराम से घर पर बैठे-बैठे किया जा सकता है।

Published Date:	30 July 2020	Publication:	NavGujarat Samay (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

## ફ્યુચર જનરાલીએ ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સ પર ભાર મૂક્યો

મુંબઈ: ભારતમાં ડિજિટલ પ્રવેગની ઝડપી ગતિ હોવા છતાં, ભારતમાં નાણાકીય સેવાઓનાં ગ્રાહકોએ તેમના દૈનિક નાણાકીય વ્યવહારો માટે ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સને પૂર્ણપણે સ્વીકારવાનું બાકી છે. વીમા ઉદ્યોગમાં ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સના મહત્વ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઇન્ડિયા લાઇફ ઇન્સ્યુરન્સ કંપની લિમિટેડના ચીફ માર્કેટિંગ અને કસ્ટમર ઓફિસર રાકેશ વાઘવાએ જણાવ્યું હતું કે અમે પહેલેથી જ ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ પર ફ્રન્ટ એન્ડ વેચાણ તરફ એકીકૃત રીતે ખસેડ્યું છે. એવન્ટો અને વેચાણ કર્મચારી વ્યક્તિગત રૂપે મળવાની જરૂરિયાત વિના અથવા દસ્તાવેજોને રૂબરૂ શેર કર્યા વિના વીડિઓ કોન્ફરન્સિંગ અને ઓનલાઇન મુસાફરી દ્વારા ડિજિટલ રીતે સમગ્ર વેચાણ પ્રક્રિયાને કનેક્ટ કરી અને સંચાલિત કરી શકે છે.

Published Date:	30 July 2020	Publication:	Prabhat (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

## ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સે લોકડાઉન દરમિયાન ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સ પર ભાર મૂક્યો

ભારતમાં ડિજિટલ પ્રવેગની ઝડપી ગતિ હોવા છતાં, ભારતમાં નાણાકીય સેવાઓનાં ગ્રાહકોએ તેમના દૈનિક નાણાકીય વ્યવહારો માટે ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સને પૂર્ણપણે સ્વીકારવાનું બાકી છે. ખાસ કરીને આ બાબત મહાનગરો સિવાયના બજારો અને ગ્રામીણ ભૌગોલિક પ્રદેશોમાં આ મામલે ઘણી પ્રગતિ સાધવાની છે.

વર્તમાન પરિસ્થિતિમાં વીમા ઉદ્યોગમાં ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સના મહત્વ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના ચીફ માર્કેટિંગ અને કર્ટમર ઓફિસર શ્રી રાકેશ વાધવાએ જણાવ્યું હતું કે "અમે પહેલેથી જ ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ પર ફ્રન્ટ-એન્ડ વેચાણ તરફ એકીકૃત રીતે ખસેડ્યું છે. એજન્ટો અને વેચાણ કર્મચારી વ્યક્તિગત રૂપે મળવાની જરૂરિયાત વિના અથવા દસ્તાવેજોને રૂબરૂ શેર કર્યા વિના વીડિઓ કોન્ફરન્સિંગ અને ઓનલાઈન મુસાફરી દ્વારા ડિજિટલ રીતે સમગ્ર વેચાણ પ્રક્રિયાને કનેક્ટ કરી અને સંચાલિત

કરી શકે છે. ઘણી વીમા કંપનીઓએ ખાતરી આપી છે કે COVID-19 લોકડાઉનથી ગ્રાહકોનો કડવો અનુભવ થયો નથી. ઈષ્ટતમ કાર્યક્ષમતા હાંસલ કરવા માટે, આ કંપનીઓ ક્લાઉડ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરમાં સ્થાનાંતરિત થઈ છે અને તેમના ગ્રાહકોને ઝડપી સેવાઓ પ્રદાન કરવા માટે તેમના કન્સ્યુમર ફેસિંગ પ્લેટફોર્મ અને ડેટા મોડેલોને અપગ્રેડ કરી છે. રોકડમાં પ્રિમીયમ ચૂકવવાની મુશ્કેલી હવે મોબાઈલ એપ, ઓનલાઈન પેમેન્ટ ગેટવે અથવા મોબાઈલ વોલેટ્સ દ્વારા કરી શકાતી હોવાથી દૂર થઈ ગઈ છે."

આ પ્લેટફોર્મ્સને અપનાવવાની મર્યાદા અને પ્રક્રિયાને સરળ બનાવવા તેને અવરોધતા પરિબળોને ઓળખી કાઢવાનું, અત્યંત સહજ હોય તેવો અનુભવ કરાવવો અને આ ગ્રાહકો માટે તેનો ઉપયોગ કરવાનું અત્યંત સરળ બનાવવાનું નાણાકીય સેવાઓ સંસ્થા માટે ફરજિયાત છે. આ સેગમેન્ટમાં જાગૃતિ લાવવા અને શિક્ષિત કરવા માટે એક કેન્દ્રિત પ્રયાસ કરવાની જરૂર છે અને ત્યાં સ્થાનિક, અવાજ અને બોટ્સની શક્તિનો

સંપૂર્ણ ઉપયોગ થવો જોઈએ. નિર્જન વિસ્તારોના મોટાભાગના ગ્રાહકો અને વરિષ્ઠ નાગરિકો સ્થાનિક ભાષાથી ટેવાયેલા છે અને તેઓની વિનંતીઓ લખવા કરતાં ઉપકરણોમાં વાત કરવાનું વધુ સરળ લાગે છે.

મહાનગરો અને મોટા શહેરી નગરોમાં ગ્રાહકો અને ગ્રાહકોના અમુક વર્ગો બેંકિંગ અને વીમા વગેરે માટે ઝડપથી ઓનલાઈન વ્યવહાર સ્વીકાર્યો છે, સમાજના ઘણા વર્ગો જેમ કે સિનિયર સિટિઝન્સ અને નાના શહેરો જેઓ ટેકનોલોજીથી વાકેફ નથી તેઓ સુધારેલા ડેટા અને બેન્ડવિડ્થ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર હોવા છતાં પ્રતિભાવ આપવામાં ઝડપી બન્યા નથી.

બળજબરીથી લાદવામાં આવેલ લોકડાઉનની અવધિ એ ઘરે આરામથી, પેમેન્ટ ગેટવે દ્વારા રિન્યુઅલ્સની ચૂકવણી કરવી, બેલેન્સ તપાસવું અને અહેવાલો પ્રાપ્ત કરવા જેવી મૂળભૂત બાબતો શીખવાની સારી તક છે. હવે, આપણે લોકડાઉન પછી પણ સામાજિક અંતર રાખવાની એક લાંબી

અવધિમાં છીએ તે દૈનિકીતો પૂરાવો છે. તેથી, આરામદાયક સ્થિતિમાંથી બહાર આવવું અને વ્યવહારો કરવા માટે ડિજિટલ ટેકનોલોજીનો સ્વીકાર કરવો અને સેવા પ્રદાતાઓ સાથે સંલગ્ન રહેવું તે તાતી જરૂરિયાત બની ગઈ છે.

ડેટા, ડિજિટલ, મોબાઈલ અને ક્લાઉડ કોમ્યુનિકેશન વિકાસને જોતા, ઘણી બીએફએસઆઈ કંપનીઓએ પહેલાથી જ તેમની સેવાઓને ઓનલાઈન તરફ ખસેડી છે. ડિજિટલ ટ્રાન્સફોર્મેશનની વાત કરવામાં આવે ત્યાં સુધી વિવિધ કંપનીઓ તેમની મેચ્યોરિટી રેખામાં જુદા જુદા તબક્કે હોઈ શકે છે. ગ્રાહકોની જેમ, આ સેવાઓ વેચનારાઓને પણ વેચાણની આ નવી રીતને સમાયોજિત કરવા માટે તાલીમ આપવાની જરૂર છે. ઓપરેશનલ દ્રષ્ટિએ, અસ્તિત્વમાં રહેલી પ્રક્રિયાઓને ફરીથી રચના કરવાની જરૂર છે અથવા નવી વાસ્તવિકતા જે હવે રહેવાની જ છે તેને અનુકૂળ થવા માટે સંપૂર્ણપણે ફરીથી કલ્પના કરવી જોઈએ.

Published Date:	30 July 2020	Publication:	Standard Herald (Ahmedabad)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

## ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સે લોકડાઉન દરમિયાન ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સ પર ભાર મૂક્યો

ભારતમાં ડિજિટલ પ્રવેગની ઝડપી ગતિ હોવા છતાં, ભારતમાં નાણાકીય સેવાઓનાં ગ્રાહકોએ તેમના દૈનિક નાણાકીય વ્યવહારો માટે ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સને પૂર્ણપણે સ્વીકારવાનું બાકી છે. ખાસ કરીને આ બાબત મહાનગરો સિવાયના બજારો અને ગ્રામીણ ભૌગોલિક પ્રદેશોમાં આ મામલે ઘણી પ્રગતિ સાધવાની છે.

વર્તમાન પરિસ્થિતિમાં વીમા ઉદ્યોગમાં ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ્સના મહત્વ અંગે ફ્યુચર જનરાલી ઈન્ડિયા લાઈફ ઈન્શ્યોરન્સ કંપની લિમિટેડના ચીફ માર્કેટિંગ અને કસ્ટમર ઓફિસર શ્રી રાકેશ વાઘવાએ જણાવ્યું હતું કે "અમે પહેલેથી જ ડિજિટલ પ્લેટફોર્મ પર ફન્ટ એન્ડ વેચાણ તરફ એકીકૃત રીતે ખસેડ્યું છે. એજન્ટો અને વેચાણ કર્મચારી વ્યક્તિગત રૂપે મળવાની જરૂરિયાત વિના અથવા

દસ્તાવેજોને રૂબરૂ શેર કર્યા વિના વીડિઓ કોન્ફરન્સિંગ અને ઓનલાઈન મુસાફરી દ્વારા ડિજિટલ રીતે સમગ્ર વેચાણ પ્રક્રિયાને કનેક્ટ કરી અને સંચાલિત કરી શકે છે. ઘણી વીમા કંપનીઓએ ખાતરી આપી છે કે ઝંકેટ-૧૯ લોકડાઉનથી ગ્રાહકોનો કડવો અનુભવ થયો નથી. ઈષ્ટતમ કાર્યક્ષમતા હાંસલ કરવા માટે, આ કંપનીઓ કલાઉડ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચરમાં સ્થાનાંતરિત થઈ છે અને તેમના ગ્રાહકોને ઝડપી સેવાઓ પ્રદાન કરવા માટે તેમના કન્સ્યુમર ફેસિંગ પ્લેટફોર્મ અને ડેટા મોડેલોને અપગ્રેડ કરી છે. રોકડમાં પ્રિમીયમ ચૂકવવાની મુશ્કેલી હવે મોબાઈલ એપ, ઓનલાઈન પેમેન્ટ ગેટવે અથવા મોબાઈલ વોલેટ્સ દ્વારા કરી શકાતી હોવાથી દૂર થઈ ગઈ છે." પ્લેટફોર્મ્સને અપનાવવાની મર્યાદા અને પ્રક્રિયાને સરળ બનાવવા તેને

અવરોધતા પરિબલોને ઓળખી કાઢવાનું, અત્યંત સહજ હોય તેવો અનુભવ કરાવવો અને આ ગ્રાહકો માટે તેનો ઉપયોગ કરવાનું અત્યંત સરળ બનાવવાનું નાણાકીય સેવાઓ સંસ્થા માટે ફરજિયાત છે. આ સેગમેન્ટમાં જાગૃતિ લાવવા અને શિક્ષિત કરવા માટે એક કેન્દ્રિત પ્રયાસ કરવાની જરૂર છે અને ત્યાં સ્થાનિક, અવાજ અને બોટ્સની શક્તિનો સંપૂર્ણ ઉપયોગ થવો જોઈએ. નિર્જન વિસ્તારોના મોટાભાગના ગ્રાહકો અને વરિષ્ઠ નાગરિકો સ્થાનિક ભાષાથી ટેવાયેલા છે અને તેઓની વિનંતીઓ લખવા કરતાં ઉપકરણોમાં વાત કરવાનું વધુ સરળ લાગે છે. મહાનગરો અને મોટા શહેરી નગરોમાં ગ્રાહકો અને ગ્રાહકોના અમુક વર્ગો બેંકિંગ અને વીમા વર્ગે માટે ઝડપથી ઓનલાઈન વ્યવહાર સ્વીકાર્યો છે.

સમાજના ઘણા વર્ગો જેમ કે સિનિયર સિટિઝન્સ અને નાના શહેરો જેઓ ટેકનોલોજીથી વાકેફ નથી તેઓ સુધારેલા ડેટા અને બેન્ડવિડ્થ ઈન્ફ્રાસ્ટ્રક્ચર હોવા છતાં પ્રતિભાવ આપવામાં ઝડપી બન્યા નથી. બજારબરીથી લાદવામાં આવેલ લોકડાઉનની અવધિ એ ઘરે આરામથી, પેમેન્ટ ગેટવે દ્વારા રિન્યુઅલ્સની ચૂકવણી કરવી, બેલેન્સ તપાસવું અને અહેવાલો પ્રાપ્ત કરવા જેવી મૂળભૂત બાબતો શીખવાની સારી તક છે. હવે, આપણે લોકડાઉન પછી પણ સામાજિક અંતર રાખવાની એક લાંબી અવધિમાં છીએ તે દેખીતો પૂરાવો છે. તેથી, આરામદાયક સ્થિતિમાંથી બહાર આવવું અને વ્યવહારો કરવા માટે ડિજિટલ ટેકનોલોજીનો સ્વીકાર કરવો અને સેવા પ્રદાતાઓ સાથે સંલગ્ન રહેવું તે તાતી જરૂરિયાત બની ગઈ છે.

**Press Release**  
**Project BOLT**

Published Date:	4 July 2020	Publication:	Dainik Statesman (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

## বিমায় ‘প্রোজেক্ট বোল্ড’

নিজস্ব প্রতিনিধি— বেসরকারি বিমা সংস্থা ফিউচার জেনারেলিং ইন্ডিয়া চালু করল ‘প্রোজেক্ট বোল্ড’ বিমাকরণ প্রক্রিয়া। এফজিআইএনআই সংস্থা দ্বিতীয় ও তৃতীয় শ্রেণির শহরগুলিতেই এই বিমাকরণে অধিক গুরুত্ব দিয়েছে।

Published Date:	4 July 2020	Publication:	Sambad Prabha (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

## ফিউচার জেনারেলি'র প্রজেক্ট বোল্ট

নিজস্ব সংবাদদাতা : ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানি লিমিটেড চালু করেছে 'প্রজেক্ট বোল্ট' পলিসি। বর্তমানে অতিমারির পরিস্থিতি বিচার করে এই ইনসিওরেন্স সংস্থাটি তার সমস্ত গ্রাহক, যারা তাদের জীবনকে আরও সুরক্ষিত করতে চায়, তাদের জন্য এই পলিসি আনা হয়েছে বলে জানিয়েছেন সংস্থার চিফ মার্কেটিং অফিসার এবং চিফ কাস্টমার অফিসার রাকেশ ওয়াধওয়া। তিনি বলেন, বর্তমানে লকডাউন অবস্থা ডিজিটাল প্রক্রিয়া গ্রহণে বেশি করে সাহায্য করেছে। এই প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে আমরা তাই আমাদের গ্রাহকদের কাছে অতিরিক্ত সুরক্ষাতে পৌঁছে দিতে চাই।

Published Date:	6 July 2020	Publication:	Arthik Lipi(Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

## ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইস্যুরেন্স কোং লিমিটেড চালু করেছে ‘প্রোজেক্ট বোল্ট’

স্টাফ রিপোর্টার : অতিমারীর এই সম্মুখণে প্রতিবেদন  
এক এই পরিস্থিতিবিশিষ্ট করে, ফিউচার জেনারেলি  
ইন্ডিয়া লাইফ ইস্যুরেন্স কোং লিমিটেড  
(এফজিআইএলআই) তাদের সকল বিদ্যমান গ্রাহক,  
যারা তাদের জীবন আর্থ সুরক্ষিত করতে এবং সংস্থার  
থেকে আরো পলিসি গ্রহণ করতে চায় তাদেরজন্য  
'প্রোজেক্ট বোল্ট' চালু করেছে। যেকোনো সাময়িক ত্বরিত  
এমন নিয়মে পরিবর্তন হয়ে গেছে এবং গ্রাহকরা  
কোনো কিছু কেনারকর্তার সময় ন্যূনতম সংস্পর্শ বা  
সংস্পর্হীন সেন্সেন্স পছন্দ করেন। গ্রাহকরা  
মেডিক্যাল টেস্টের জন্য ডায়গনস্টিক সেণ্টারে  
যাওয়ার বিষয়ে সতর্ক থাকবেন। তাই, সংস্থাটি তার  
বিক্রয় প্রক্রিয়াকে সংস্পর্হীন এবং কাগজপত্রহীন  
তৈরি করতে, পুরোপুরি ভাষার উপর ভিত্তি করে  
পুনর্নির্মাণ করেছে। গ্রাহকরা পূর্ব-চিহ্নিত ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম  
এবং অ্যান্ডাররাইটিং মডেল অনুসরণ করেছে এবং পুরো  
বিক্রয় প্রক্রিয়াটি এখন ডিজিটাল করা হয়েছে। সুতরাং,  
ব্যাপারটি ডিজিটাল কনফারেন্সিংয়ের মাধ্যমে সম্পন্ন  
করা যাবে যেখানে পরিবেশক পন্যটি  
সংস্পর্হীনভাবে ব্যবহার করেছে এবং গ্রাহককে কোনও  
কাগজের ফর্ম, ডকুমেন্টস বা এমনকি মেডিক্যাল টেস্ট  
ছাড়াই কয়েকটি ক্লিকের মাধ্যমে মিনিটেরও কম  
সময়ে ডিজিটালভাবে প্রক্রিয়াটি সম্পূর্ণ করতে  
পারবেন। এটি প্রক্রিয়াসমর্থনকারী সফটওয়্যার  
উন্নয়নযোগ্য গ্রহণের ফলে এবং কয়েকটি সেওয়ার  
৩৮ ঘণ্টার মধ্যে পলিসি ইস্যু  
করা যাবে। এফজিআইএলআই কাগজপত্রহীন এই প্রকল্পে  
কাজ করবে নতুন প্রক্রিয়াটির একটি জলপথে তৈরি  
করতে এবং বর্তমান প্রক্রিয়ার কেন্দ্রীয় কর্মসূচি  
চালিয়ে নেওয়ার সম্মুখীন হবে তা চিহ্নিত করার লক্ষ্য  
সেওয়ার হয়েছিল নেতৃত্ব দলকে। এরপরে, প্রক্রিয়াটি  
বিনির্মাণ করার জন্য বিক্রয়, ডায়গনস্টিক, নিয়ন্ত্রণ,  
পরিচালনা ও কমপ্লায়েন্স বিভাগের দলগুলিকে একত্রে

আনা হয়েছিল এবং যে বাণ্ডলি অগ্রয়োজনীয় ছিল  
সেগুলি সনাক্ত করে এবং সেগুলি ছাড়াই যাতে  
প্রক্রিয়াটি সম্পন্ন করা যায় তা নিশ্চিত করা হয়েছিল।  
এক বলা হয় স্ক্রিনিং-বিশেষ অনুশীলন, এতে কোন  
বাণ্ডলি বাস (কিন) সেওয়া হবে তা চিহ্নিত করা এবং  
প্রযুক্তি (বিশ্ব) ব্যবহার করে নতুন পরিবেশ তৈরি করা  
হয়। এই প্রক্রিয়াটি আন-বেইজিং যাত্রা তৈরি করার  
ক্ষেত্রে ত্বরিত পূর্ণ ছিল যা মাত্র ৪টি ক্লিক করে মিনিটের  
মধ্যে সম্পন্ন হবে। "প্রোজেক্ট বোল্ট আমাদের জন্য  
প্রক্রিয়া উন্নয়নের চেয়ে অনেক বেশি কিছু। এটি  
গ্রাহকদের জটিল সমস্যাগুলি দ্রুত সমাধান করে এবং  
সীমিত দিয়েছিল যে এই সময়ে তারা এমন সমাধানের  
সন্ধান করছে যা তাদের জন্য জীবনোপযোগী করে  
তুলবে। এরপরে এটি আমাদের আলাদাভাবে  
চিন্তাভাবনা করতে, নিয়মকে ভালোভাবে জানতে,  
স্ব-নির্মিত এক্ষেত্রে বাণ্ডলি সফটওয়্যার এমন একটি  
ফলাফল চালানের স্বচ্ছতার প্রতিবেদন দেয়া যার  
ফলে পরিবেশকরা উৎসাহিত হয় এবং গ্রাহকদের  
কাছে উপযোগী হয়। এটি সত্যি ডিজিটাল করার  
উপযুক্ত উপায়। এখন এফজিআইএলআই-এর চিফ  
মার্কেটিং অফিসার এবং চিফ কাস্টমার অফিসার, মি।  
হরেশ গায়ত্রী রিটনি আরও যোগ করে বলেন,  
"বর্তমান লকডাউন সিক্রয় দলের মধ্যে ডিজিটাল  
প্রক্রিয়া গ্রহণকে ত্বরিত করেছে কারণ তাদের  
বেশিরভাগই গ্রাহকদের কাছে পৌঁছানোর জন্য এই  
স্ট্র্যাটজি ব্যবহার করেছিল। আমরা আমাদের গ্রাহকদের  
মধ্যে অতিরিক্ত সুরক্ষার জন্য বর্ধিত চাহিদা দেখতে  
পাই এবং তাই এই স্ট্র্যাটজি আরও পন্য বৃদ্ধ করেছে।  
আমরা আমাদের পরিবেশক দলগুলিকে ডিজিটাল করার  
মাধ্যমে সুব থেকে বিক্রয় করতে গ্রহণযোগ্য সিদ্ধান্ত  
হওয়া বাইরে বেশির অধিকাংশ প্ল্যাটফর্ম না  
হলে আমাদের গ্রাহকদের কাছ থেকে সত্যি সত্যি  
অস্বস্তি উৎসাহজনক।

**Press Release**  
**Agent release**

Published Date:	4 July 2020	Publication:	Sambad Prabha (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	03

**ফিউচার জেনারেলি'র  
ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার**

নিজস্ব সংবাদদাতা : ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানি লিমিটেডের এজেন্টরা ৩৬০ ডিগ্রি ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করে বর্তমানের বিশ্বজুড়ে চলা কোভিড ১৯ সংকট পরিস্থিতিতে তাদের দৈনন্দিন ব্যবসার কাজ চালাচ্ছে। এই ডিজিটাল সলিউশন ব্যবহার করে এজেন্টরা আরও দক্ষতার সঙ্গে তাদের কাজকে সম্পন্ন করতে পারছে বলে জানিয়েছেন ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানির এক্সিকিউটিভ ভাইস প্রেসিডেন্ট ও হেড প্রোপাইটারি চ্যানেলস শুভাশিস আচার্য। তিনি বলেছেন, বিশ্বজুড়ে চলা বর্তমান সংকটজনক পরিস্থিতি ব্যবসাকে নিজরবিহীনভাবে আক্রান্ত করেছে। নতুন এই পরিস্থিতিতে ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম ব্যবহার করাটাই তাই এই সমস্যার একমাত্র সমাধান। ডিজিটাল মাধ্যমে এজেন্টদের সঙ্গে সংযোগ স্থাপন, অনলাইন রিক্রুটমেন্ট ইত্যাদি কাজ পরিচালনা করা যায় বলে জানিয়েছেন তিনি।

Published Date:	5 July 2020	Publication:	Aaj Kal (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

## » অনলাইনে

করোনা মোকাবিলায় এজেন্টদের নিয়ে ৩৬০ ডিগ্রি ডিজিটাল ডেলিভারি প্ল্যাটফর্ম তৈরি করেছে ফিউচার জেনারেল ইন্ডিয়া লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানি লিমিটেড। এজেন্ট নিয়োগ, নেতৃত্ব বাছাই, গ্রাহকদের সঙ্গে যোগাযোগ, ভিডিও চ্যাট ও পলিসির নথি তৈরি— এই প্ল্যাটফর্মের সাহায্যে সবই করা হয় অনলাইনে। কোনও গ্রাহককেই আর বিমা করানোর জন্য অফিসে যেতে হয় না। এই পদ্ধতি কাজে লাগিয়ে দ্রুত বাজারে ফিরছে এই বিমা সংস্থা।

Published Date:	5 July 2020	Publication:	Dainik Statesman (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

## বেসরকারি বিমায় নতুন পদ্ধতি

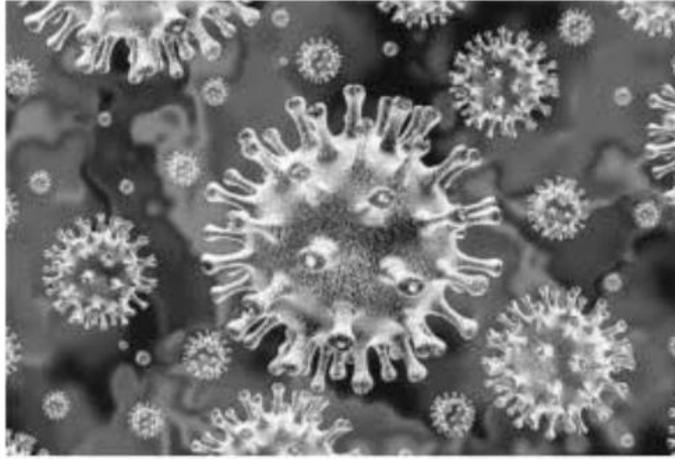
নিজস্ব প্রতিনিধি— বেসরকারি বিমা সংস্থা ফিউচার জেনারেলি ৩৬০ ডিগ্রি সমন্বিত ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম নিয়ে এল। সংস্থার প্রতিনিধিদের দেশের যেকোনও প্রান্ত থেকে গ্রাহকদের কিস্তি বা নতুন পলিসির অর্থাঙ্ক সংগ্রহ ও তা নথিবদ্ধ করার ক্ষেত্রে আরও সহজতর হল। গ্রাহকরাও শারীরিক দূরত্ব বজায় রেখে তাদের যাবতীয় চাহিদা মেটাতে পারছেন।

Published Date:	6 July 2020	Publication:	Arthik Lipi (Kolkata)
Journalist:	Bureau	Page No:	07

# করোনা পরিস্থিতি মোকাবিলায় একটি ৩৬০ সমন্বিত ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম

স্ট্যাক রিপোর্টার : বর্তমানে বিশ্বজুড়ে কোভিড-১৯ সংক্রান্ত এবং পরবর্তী সময়ে সরকার যে সাময়িক সুরক্ষার কথা ঘোষণা করে তা ডিজিটাল মাধ্যমে গ্রহণ করার জন্য দ্রুত পদক্ষেপ নেওয়ার আহ্বান জানিয়েছিল, ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড এই আহ্বানে দ্রুত সাড়া দিয়েছিল। তারা পুরো ভারত জুড়ে তাদের এজেন্টদের একটি ৩৬০ ডিগ্রি ডিজিটাল ডেলিভারি প্ল্যাটফর্ম তৈরি করেছে যা তাদের বর্তমান অবস্থানে থেকে বৈশিষ্ট্য ব্যবসায়ের কার্যক্রম পরিচালিত করতে সহায়তা করে।

এই ডিজিটাল সমাধান এজেন্টদের দ্বারা ব্যবহার সমস্ত বিশাল ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মকে এক অরণ্যে একত্রিত করে। অতএব এটি সম্পূর্ণ প্রতিষ্ঠানকে আরো সহজতর করেছে যাতে আরও দক্ষতার সাথে কাজ করা যায়। প্ল্যাটফর্মটি গ্রাহকদের বিষয়ে মতামত করে, ফিউচার জেনারেলি ইন্ডিয়া লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড তাইস ডেলিভারি ও মেড - টোয়াইটেরি ডায়ালগ মি: ওভারবিস আচার্য বলেছেন, "বিশ্বজুড়ে কোভিড-১৯



সমস্যা ব্যবসায়কে নজিরহীনভাবে বন্ধ করেছে এবং আমাদের কটিনাকে ব্যাহত করেছে। এই নতুন সংরক্ষণ পরিস্থিতি ব্যবসায়িকভাবে দ্রুত গতিতে ডিজিটাল সমাধানগুলি গ্রহণ করার জন্য আহ্বান জানায়। একফিঅইএলআইএমন করেণটি থীমা সংস্থার মধ্যে একজন যারা সমাধানের জন্য এজেন্টদের পছন্দটি

ব্যবহার করে কাজ করেছে এবং দ্রুত বাজারে ফিরেছে। পরিবেশকদের অন্য আমাদের সমন্বিত অনলাইন প্ল্যাটফর্মের সাথে, নতুন সাধারণ পরিস্থিতির সাথে ধাপ বহির্ভূত নেওয়ার ক্ষেত্রে আমরা ইতিমধ্যেই অপেক্ষাকৃত ভাল জগতায় রয়েছি। সমন্বিত প্ল্যাটফর্মে এজেন্টদের অন্য কি কি ডিজিটাল সুরক্ষা উপলব্ধ করা

হয়েছে। থীপন থীমা শিল্পে, নতুন পলিসিহারাীসের আন হু একটি শারীরিক উপস্থিতি প্রতিষ্ঠা বা শারীরিক উপস্থিতি এবং ডিজিটাল মিক্সিত প্রতিষ্ঠার মাধ্যমে। কোভিড-১৯ পরিস্থিতি শারীরিক উপস্থিতি প্রতিষ্ঠাকে পুরোপুরি বন্ধ করে দিয়েছে। একফিঅইএলআইএর সমন্বিত ডিজিটাল প্ল্যাটফর্ম পুরো প্রতিষ্ঠানটি অনলাইনে নিয়ে

এসেছে। এজেন্টদের নিয়োগ করা থেকে শুরু করে নেতৃত্ব শনাক্তকরণ, অগ্রাম তৈরি করা, মডেলের কল করা, গ্রাহকদের সাথে অনলাইন সাক্ষাৎ বা ডিভিও চ্যাট করা, এবং সবচেয়ে পলিসিহারাীসপত্রগ্রহণ করা - এই সমস্ত ক্রিয়াকলাপগুলিকে এক জায়গায় অনলাইনে করা যাবে। এজেন্টদের সাথে সংযোগ এফিঅইএলআইএর একটি অনন্য কাজ হ'ল একফিঅইএলআই ডোমেনের একটি ব্যক্তিগতকৃত কানেইড এজেন্ট দিয়ে তাদের সমস্ত পরিবেশক এবং এজেন্টদের অনলাইনে নিয়ে আসা। এই প্ল্যাটফর্মটি তাদের গ্রাহকদের সাথে সংযোগ স্থাপন এবং একটি ডিজিটাল পদাঙ্কনিত সক্ষম করে। এটি প্রতিদিনের ব্যবসায়ের জন্য গ্রাহকদের বিভিন্ন সুবিধা দিয়ে তাদের ক্ষমতাশালী করে। পরিবেশকরা ইমেল ও এসএমএস বিপণন উপায়ে পরিচালনা করতে, মোবাইল ফোন স্ক্রীনিংওলি সিদ্ধ করতে এবং পাশাপাশি বিপণনের জন্য তাদের প্রতিষ্ঠানকে ওয়েবসাইটে ট্রান্সমিক অনসরণ ও বিবেচনা করতে পারে।