

Monthly Coverage Dossier

May 2020

Future Generali India Life Insurance
Company Limited

SR NO.	OVERVIEW OF ACTIVITIES	KEY PUBLICATIONS
1	Authored article: Digital adoption of digital platforms during lockdown	<ul style="list-style-type: none"> • Financial Express • Navbharat
2	Panel discussion	<ul style="list-style-type: none"> • Banking Frontiers
3	Cover Story	<ul style="list-style-type: none"> • Banking Frontiers
4	Authored article: Real estate usage post COVID-19 pandemic	<ul style="list-style-type: none"> • 99acres
5	Press release: Project BOLT	<ul style="list-style-type: none"> • Pioneer • Dainik Bhaskar
6	Press release: 360 integrated digital platform	<ul style="list-style-type: none"> • Express Computer • Zee Business

INDEX

Sr No	Publication	Headline	Date	Coverage appeared
Authored article_ Rakesh Wadhwa				
1	Financial Express	Learn digital ways soon to make your life easy: social-distancing set to last long even after lockdown	6 th May 2020	Online
2	Navbharat	Digital adoption of digital platforms during lockdown	18 th May 2020	Online
Panel Discussion & Cover Story_ Rakesh Wadhwa				
1	Banking Frontiers (Panel Discussion)	Leveraging data & analytics for experience 2.0.2.0 in a privacy conscious world	May-20	Print
2	Banking Frontiers (Cover Story)	BFSI fires up mobile apps	May-20	Print
Authored article_ S. Mahesh				
1	99acres	Real estate usage post COVID-19 pandemic	23 rd May 2020	Online
Press release_ Project BOLT				
1	Business Fortnight	Future Generali launches contactless insurance process	12 th May 2020	Online
2	News Hunters	Future Generali India Life Insurance Co. Ltd. launched 'Project BOLT' – A Simple, fast and contactless insurance process for customers	12 th May 2020	Online
3	Pioneer	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	21 st May 2020	Print
4	Dainik Bhaskar	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	21 st May 2020	Print
5	Aaj Samaj	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	21 st May 2020	Print
6	Samachar Jagat	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	23 rd May 2020	Print
7	Daily News	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	23 rd May 2020	Print
8	Dainik Bhor	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	23 rd May 2020	Print
9	Rashtriya Sahara	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	28 th May 2020	Print
10	Aaj	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	28 th May 2020	Print
12	Navjyoti	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	28 th May 2020	Print
13	Raj Express	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	28 th may 2020	Print

13	Dabang Dunia	Future Generali India Life Insurance Company Limited launched 'Project BOLT'	28 th May 2020	Print
Press release (Agent)_ 360 Integrated Digital Platform				
1	Zee Business	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents	30-May-20	Online
2	Yahoo Finance	Future Generali develops digital delivery platform for agents	30-May-20	Online
3	Daily Hunt	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents	30-May-20	Online
4	Devdiscourse	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents	30-May-20	Online
5	Express Computer	Agents at Future Generali India Life Insurance Company Limited equipped with a 360 integrated digital platform to combat COVID 19 situation	31-May-20	Online
6	MSN	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents	31-May-20	Online

Authored Article
Mr. Rakesh Wadhwa

Date	6 May 2020
Publication	Financial Express
Headline	Learn digital ways soon to make your life easy: social-distancing set to last long even after lockdown
Link	https://www.financialexpress.com/economy/learn-digital-ways-soon-to-make-your-life-easy-social-distancing-set-to-last-long-even-after-coronavirus-lockdown-cyber-mobile-app/1949762/

Learn digital ways soon to make your life easy; social-distancing set to last long even after lockdown

Updated: May 6, 2020 2:07:38 PM

Rakesh Wadhwa

Despite a rapid pace of digital acceleration in India, consumers of financial services in India are yet to fully embrace digital platforms for their day to day financial transactions. This is especially true in non-metro markets and rural geographies. To be fair, it is still early days as the inflection point for this transformation came only during the demonetisation phase. Since then, the financial services have augmented their digital transformation well supported by the Digital India and JAM (Jan Dhan, Aadhar and Mobile) movement promoted by the government of India to drive financial inclusion. With this current lockdown phase, we are bound to see another inflection point in the adoption of digital platforms across the board which will augur well for the consumers, businesses, and economy overall.

Date	18 May 2020
Publication	Navbharat
Headline	Digital adoption of digital platforms during lockdown
Link	https://www.enavabharat.com/business-news-hindi/increased-use-of-digital-platforms-in-lockdown-wadhwa-50288/

नवभारत

बिज़नेस | Published: May 18, 2020 09:07 PM

बिज़नेस | लॉकडाउन में डिजिटल माध्यमों का बढ़ा उपयोग : वाधवा

Vishnu Bhardwaj
रिपोर्टर | नवभारत.कॉम

Govind Arya
सब-एडिटर | नवभारत.कॉम



'डिजिटल इंडिया' को मिलता बढ़ावा

मुंबई. जीवन बीमा उद्योग की अग्रणी कंपनी पयूचर जनरली इंडिया लाइफ इश्योरेंस के चीफ मार्केटिंग और कस्टमर ऑफिसर राकेश वाधवा ने कहा है कि भारत में डिजिटल विस्तार की तीव्र रफ्तार के बावजूद, देश में वित्तीय सेवाओं के उपभोक्ताओं ने अपने रोजमर्रा के लेन-देन 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

Panel Discussion
Mr. Rakesh Wadhwa

Published Date:	May 2020	Publication:	Banking Frontiers Magazine (Panel Discussion)
Journalist:	Ravi Lalwani	Page No:	12-13

Conference Report

Leveraging data & analytics for experience 2.0.2.0 in a privacy conscious world

Marketing and analytics experts from the BFSI industry share their views on the use of data and analytics to redefine CX at Finnoviti 2020. The session was moderated by Sowmya Dwivedi, Partner, Deloitte. Edited excerpts. Part 1:

The frequency of customer interaction determines how much you know about your customer and what your customer wants. So, it is pertinent for BFSI companies to continue to engage with the customers and understand their needs and wants. In the recent past, there is a change in customer behaviour, especially with the rise in e-commerce business. Customers want their banking or insurance transactions to be as easy as online shopping.

DATA IS THE NEW ELECTRICITY OR GOD?

Customer data and customer engagement program are based on the customer lifetime value, the total of all revenues that you expect to earn from customers over the lifespan of the relationship. Establishing and realizing this value is the purpose of all marketing efforts. The challenge is how do you provide an omni seamless, frictionless and intuitive experience to the customer.

Customers have very modest requirements from a life insurance company; they just want insurers to do things right at the first time. They want insurers to recognize them as individuals and not as a policy number.

Rakesh Wadhwa, chief customer & marketing officer and head of Products at Future Generali India Life Insurance, reveals the importance of customer data: "Data is the new electricity. Data is not an initiative for us, it is the base of everything that we do. The entire contract of insurance is based on utmost good faith; it is dependent on the disclosure by our clients. The better the disclosure the better is the pricing. It is the foundation stone for us. The longitudinal association of customer is high in life insurance, as the customer



Panelists exchanging notes

stays with you for 10-30 years."

He continues: "The transaction points are very few - customers contact us for policy renewals, or if they face certain issue or they want some endorsements in their policy. How do you really engage the customer over a lifetime? Our data program is based on the customer lifetime value."

Poonam Vijay Thakkar, head, Analytics & Digital Communications at Aditya Birla Capital, explain the use of customer data in the company's marketing campaigns: "Data is God. Google became Google only because so many people started using it. Data is the oil, strength and everything for BFSI companies. From many years we all are working on acquiring new customers, and this cycle in the industry needed to stop somewhere. Data in many ways has been doing the magic of retention for the smart marketing campaign or smart sales campaign. Data is helping us provide deeper information about the customer's next move."

This digital revolution brings an

opportunity to now connect with customers with simplified products and have a quality conversation with them. All these interactions generate a huge amount of data for companies to analyze.

DATA ANALYTICS & ITS IMPORTANCE

The magic of the analytics platform is that it is very robust, and we can pinpoint every single behaviour of the customers - that can probably lead to other kinds of customer behaviour. For example, e-commerce sites can predict the right time to come with a sale - this is possible because of the timeline methodology adopted by them. Analytics is used for the big sale days. Analytics helps companies to find out when the customer will exit their systems, with the help of the cookies.

Says Poonam Thakkar: "At the organization level, the front-end change cannot change the entire engine. The data analytics, data nurturing, mining cannot be the magic wand available only for the sales and marketing team. It must drill down further

back to each function of the organization. This has led to the era of the digital transformation or the era of digital revolution. The customer can be acquired through digital intelligence but nurturing of a customer must go back to the digital efficiencies. The world is gearing up to embracing a business to give personalized insights. We are training our tele-callers to be like Alexa and exploring new apps like Tiktok."

There is very little digital data available about the customers, and so we must explore small data points to get the information about what drives the customer behaviour and what is the motivation. It allows the organizations to go back every time and explore.

Anand Bhatia, CMO, Fimo Payments Bank, explains: "Our fundamentals are well-established, well understood in our marketing campaign, it is something that the consumer can resonate better with. For every single marketer, whether from BFSI or any other sector, he/she needs answers to why and how questions. With that, the analytics gets turbocharged and the ROI is very high on the investment that you have made."

Data analytics is important for BFSI companies in fraud prevention and risk management. Companies are



A view of the attentive audience

underwriting risks every day on the basic information provided by the customers.

Rakesh Wadhwa speaks about these challenges: "The challenge we were facing before the advent of the data, technology and cloud computing was collecting a lot of information but not able to process it. A lot of information was lying with us that is not even digitized, and there is no way we can use this information."

DATA SHARING IN FUTURE

The regulator has taken some big steps on collaboration with IIB; regulators are promoting the shareability of the data. It is one of the defining points which will make this paradigm shift in the industry once all the insurance companies come together. Every company has given a

positive view of this initiative.

Vinaykrishnan Nair, head - Insurance Service Delivery at SBI General Insurance, elaborates on data sharing and customer trust: "We believe that if a customer has trusted us to secure their assets, there is an implicit trust that we keep his or her data secure as well. At all times, we need to be aware that we do not own this data, instead we are only custodians and the ownership lies with the end customer. Businesses need to take prudent steps to ensure that the customer data and trust is secure by building robust processes around data management. On the technology side, one can use methods such as database encryption, information rights management, etc."

ravi@globalinfomart.com

Trends & Standards in Open API



Reza-Rahman Farid
Head of Marketing
Payment - FIME

Anjali Bhambhani
Country Manager
FIME India & South Asia

Summary: Open API is a powerful concept for most of the banks and financial institutions. Every institution is investing in Open API. Reza and Anjali provide insights on Global Trends in API and it's scalability.

One Data Multiple Perspectives



Anand Bhatia
Chief Marketing Officer - Fimo Payments Bank

Summary: Anand Bhatia, Chief Marketing Officer at Fimo Payments Bank gives a brief insight on innovations that enhance customer experience and data driven technologies that help business in marketing campaigns.

Reset Ready: The Digital way



Deepak Sharma
Chief Digital officer,
Kotak Bank

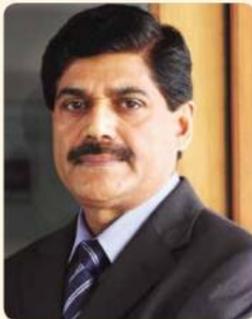
Kunal Kaul
Director Enterprise,
CISCO

Summary: This video derives deep insights on how the demands and customer preferences are changing post the new normal and how are banks redefining their strategies to adhere to this.

Cover Story
Mr. Rakesh Wadhwa

Published Date:	May 2020	Publication:	Banking Frontiers Magazine (Cover Story)
Journalist:	Ravi Lalwani	Page No:	14 - 18


Cover Story



KNC Nair indicates that the mobile app download has increased by 30-40% during the lockdown

user queries as of date. Very soon, the chatbot will be able to onboard as well as complete an entire investment journey for the customer with an integrated payment gateway.”

She adds that with integrated machine-learned investment advisory models at the backend, Sharma ji will become a powerful interactive tool enabling a differentiated investment experience to the customer.



TECHNOLOGY PARTNERS

Mahindra Finance has partnered with IBM for IBM MobileFirst platform for developing its mobile apps. The platform offers a robust, secure, and scalable framework for app development. Tina Singh explains that in today’s digital world, understanding the customer behaviour patterns is of prime importance as it allows an enterprise to know more about their digital footprints and accordingly fine tune and develop new functionalities. “We use Google Analytics and Firebase for comprehensive app analytics,” she adds.

Religare Broking uses inhouse technology to develop mobile apps and web portals. The company has an efficient and strong in-house technology team that takes care of all the digital developments including apps, web portals and other digital assets.

Muthoot Finance’s mobile apps are developed inhouse by the IT wing of Muthoot Group, Muthoot Systems & Technologies Future Generali Life Insurance has developed its app inhouse and FJORD has designed the same.

TECHNOLOGY FOR FUTURE APPS

Bank of Baroda is constantly trying to bring more and more services under one umbrella, ie mobile banking. It is now planning to add new features like integration of merchant ecosystem, availability of UPI, PPF account opening, buying for FASTag cards, RTGS facility, applying for pre-approved personal loan, etc to its app.

Mahindra Finance has a complete roadmap planned for the year ahead for its mobile app to leverage various digital technologies. It has plans to introduce features like making available the status of the loan application on the app, enabling notifications for important communication from the company and self-updating customer contact details seamlessly so that those who have changed their mobile number after availing the loan can still access the app and its functionalities.

Tina Singh mentions that Mahindra Finance has fast-tracked its iOS app



Rakesh Wadhwa enumerates new features added in the mobile app: application tracker, access to policy documents and request for policy revival

development so that the app can be released to our iPhone users in the next few days. She also reveals that the next set of releases will see end-to-end digital servicing processes for various products of the company on the app.

Religare Broking is readying its E-DIS facility on its mobile app to help clients sell their stocks lying in their demat accounts seamlessly through a secured OTP gateway directly linked with NSDL. Getting physical POA from clients has become a challenge in the lockdown situations.

Future Generali Life Insurance will be introducing features such as financial needs analysis, claim tracking and e-magazine in its mobile app soon.

Muthoot Finance will be adding bank account linking option for customers, using which the customer can receive loan disbursements online. K.N.C. Nair says this will be convenient for customers to top up their loan using their existing credit facility without visiting branches. This feature was introduced in the company’s web channel and has received a massive response from customers.

ravi@globalinfomart.com

18 Banking Frontiers May 2020

Authored Article
Mr. S. Mahesh

Date	23 May 2020
Publication	99acres
Headline	Real estate usage post COVID-19 pandemic
Link	https://www.99acres.com/articles/real-estate-usage-post-covid-19-pandemic.html

99acres India's No.1 Property Portal KNOWLEDGE CENTRE ▾

Knowledge Centre >> Articles >> Property Pundit

Commercial

Real estate usage post COVID-19 pandemic

S. Mahesh
EVP & Head
Operations, Future Generali India Life Insurance Company Limited

The disruption created by the COVID-19 pandemic has catalysed businesses to hurtle towards the future. The journey of real estate, which was once slow and leisurely, with plenty of stops for planning, imagining and consulting, has now been put on fast-track to meet future challenges. The future will be more driven by technology instead of mere brick and mortar. One of the immediate changes brought about by the pandemic has been the need to work from home. This trend, which has been absorbed to a great extent now will likely be the new norm.



It has been more than a month now; several organisations have already been practising the new work from home culture. Going ahead, remote working will likely become the new norm. It is a great opportunity for organisations to re-assess their [real estate requirements](#). Moreover, they now need to re-think about the space that they actually need and redesign their workspaces in sync with the new working style. To illustrate, an office may presently be designed for 100 people. However, if a large number of employees can work from their own premises, the office space can be redesigned to accommodate a lesser number of people by maintaining the new social distancing norms. In many cases, the actual space required will reduce drastically. This can bring about great savings in costs.

The savings are likely to accrue not only from the reduction in space but also from the reduction in the overhead costs. With a lesser number of people in the office, there shall be a substantial reduction in the expenditure on electricity, water, catering, connectivity, uniforms, and laundry expenses. The list can go on and on. The companies that have several branches and regional offices can decide to rationalise some of these units, and instead, leverage digital capabilities to achieve greater impact. Since virtual official meetings have successfully been done in the recent past, the need for meeting rooms in corporate offices can be done away further.

Press release
Project BOLT

Date	12 May 2020
Publication	Business Fortnight
Headline	Future Generali launches contactless insurance process
Link	https://businessfortnight.com/future-general-1-launches-contactless-insurance-process/



BUSINESSFORTNIGHT.COM
All About Business

Future Generali launches contactless insurance process

By **Super User** - May 12, 2020 18

Mumbai: Future Generali India Life Insurance Co. Ltd (FGILI) has launched 'Project BOLT' for their existing customers who wish to further secure their lives and take another policy with the company. As social distancing becomes the norm and more customers would prefer to have minimum contact or contactless engagement while making a purchase. Also, customers would be wary of going to diagnostic centres for medical tests. Therefore, the company has re-engineered its sales process to make it completely Data led, Contactless and Paperless. The customers are pre-identified basis risk and underwriting model and the entire sale process is now digitised. So, the journey can be completed via video conferencing where distributor can explain the product adequately and customer can complete the proposal digitally, in less than 5 min with only a few clicks with no paper forms, documents or even medical tests. This also has significant impact on time to process and policy can be issued within 48 hours of submission.

Date	12 May 2020
Publication	NewsHunterz
Headline	Future Generali India Life Insurance Co. Ltd. Launched 'Project BOLT' – A simple, fast and contactless insurance process for customers
Link	https://newzhunters.wordpress.com/2020/05/12/future-general-India-life-insurance-co-ltd-launched-project-bolt-a-simple-fast-and-contactless-insurance-process-for-customers/

NEWZHUNTERS

FUTURE GENERALI INDIA LIFE INSURANCE CO. LTD LAUNCHED 'PROJECT BOLT' - A SIMPLE, FAST AND CONTACTLESS INSURANCE PROCESS FOR CUSTOMERS

Bengaluru, May 12, 2020: Staying ahead of the curve and in response to this pandemic situation, Future Generali India Life Insurance Co. Ltd (FGILI) launched 'Project BOLT' for their existing customers who wish to further secure their lives and take another policy with the company. As social distancing becomes the norm and more customers would prefer to have minimum contact or contactless engagement while making a purchase. Also, customers would be wary of going to diagnostic centres for medical tests. Therefore, the company has re-engineered its sales process to make it completely Data led, Contactless and Paperless. The customers are pre-identified based on risk and underwriting model and the entire sale process is now digitised. So, the journey can be completed via video conferencing where distributor can explain the product adequately and customer can complete the proposal digitally, in less than 5 min with only a few clicks with no paper forms, documents or even medical tests. This also has significant impact on time to process and policy can be issued within 48 hours of submission.

How did FGILI work on this project?

The Leadership team was tasked to draw out a wireframe of the new process and challenge the requirements in the existing process. Thereafter, teams across departments – Sales, IT, Marketing, Operations and Compliance were brought in to deconstruct the process and identify the steps that were redundant and that could be done away with. It was called the "Kill-Build" exercise to identify what steps were to be eliminated (killed) and what new services were to be created using technology (build). This process was important to

Published Date:	21 May 2020	Publication:	Pioneer (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	2

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड पेश करता है 'प्रोजेक्ट बोल्ट'

ग्राहकों के लिए एक सरल, त्वरित और संपर्क रहित बीमा प्रक्रिया

पायनियर समाचार सेवा। नई दिल्ली

वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआइएलआई) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना, कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं।

चूंकि सामाजिक दूरी (सोशल डिस्टेंसिंग) कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्करहित

एफजीआइएलआई ने प्रोजेक्ट पर कैसे काम किया ?

लीडरशिप टीम को नयी प्रक्रिया का ढांचा तैयार करने और मौजूदा प्रक्रिया में अपेक्षाओं का समाधान बताने का दायित्व दिया गया था। उसके बाद विभिन्न विभागों - विक्रय, आईटी, विपणन, परिचालन और अनुपालन की टीमों को प्रक्रिया का विखंडन करने और छानने लायक अनावश्यक चरणों को चिह्नित करने को कहा गया। इसे किल-बिल्ड प्रयोग का नाम दिया गया जिसमें समाप्त (किल) करने वाले चरणों को और टेक्नोलॉजी के प्रयोग से तैयार की जाने वाली (बिल्ड) नयी सेवाओं की पहचान की गयी। यह प्रक्रिया नयी शुरुआत के लिए महत्वपूर्ण थी जो महज तीन क्लिक के साथ 5 मिनट में पूरी की जाएगी।

बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिह्नित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल और सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः, अब

सारी प्रक्रिया वीडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहां वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझ सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से पांच मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहां तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता/सकती है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है।

Published Date:	21 May 2020	Publication:	Dainik Bhaskar (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	11

विश्वव्यापी महामारी की स्थिति में 'प्रोजेक्ट बोल्ड' लॉन्च

नई दिल्ली। वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआइएलआइ) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ड' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। सामाजिक दूरी (सोशल डिस्टेंसिंग) कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्करहित बातचीत करना पसंद करेंगे। मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है।

Published Date:	21 May 2020	Publication:	Aaj Samaj (New Delhi)
Journalist:	Bureau	Page No:	11

एफजीआईएलआई ने पेश किया 'प्रोजेक्ट बोल्ट'

नई दिल्ली। वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआईएलआई) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी (सोशल डिस्टेंसिंग) कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्करहित बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः, अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहाँ वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहाँ तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता/सकती है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है। लीडरशिप टीम को नयी प्रक्रिया का ढांचा तैयार करने और मौजूदा प्रक्रिया में अपेक्षाओं का समाधान बताने का दायित्व दिया गया था। उसके बाद विभिन्न विभागों - विक्रय, आईटी, विपणन, परिचालन और अनुपालन की टीमों को प्रक्रिया का विखंडन करने और छंटने लायक अनावश्यक चरणों को चिन्हित करने को कहा गया। इसे किल-बिल्ड प्रयोग का नाम दिया गया जिसमें समाप्त (किल) करने वाले चरणों को और टेक्नोलॉजी के प्रयोग से तैयार की जाने वाली (बिल्ड) नयी सेवाओं की पहचान की गयी। यह प्रक्रिया नयी शुरुआत के लिए महत्वपूर्ण थी जो महज 3 क्लिक के साथ 5 मिनट में पूरी की जायेगी।

Published Date:	23 May 2020	Publication:	Samachar Jagat (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	06

फ्यूचर जेनेरली ने लांच किया 'प्रोजेक्ट बोल्ट'

जयपुर (समाचार जगत न्यूज)। वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लांच किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी (सोशल डिस्टेंसिंग) कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्करहित बातचीत करना पसंद करेंगे।

साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः, अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहाँ वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहाँ तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता/सकती है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है।

Published Date:	23 May 2020	Publication:	Daily News (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

फ्यूचर जेनेरली ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया

डेली न्यूज, जयपुर। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस (एफजीआईएलआई) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पॉलिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी (सोशल डिस्टेंसिंग) कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्क रहित बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। एफजीआईएलआई के चीफ मार्केटिंग ऑफिसर राकेश वाधवा ने कहा कि जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गई है। अतः अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है, जहां वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहां तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है।

Published Date:	23 May 2020	Publication:	Dainik Bhor (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस ने पेश किया 'प्रोजेक्ट बोल्ड'

मुंबई, 22 मई (एजेन्सी)। वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआइएलआइ) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ड' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी (सोशल डिस्टेंसिंग) कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्करहित बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः, अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहाँ वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहाँ तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता/सकती है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है। लीडरशिप टीम को नयी प्रक्रिया का ढांचा तैयार करने और मौजूदा प्रक्रिया में अपेक्षाओं का समाधान बताने का दायित्व दिया गया था। उसके बाद विभिन्न विभागों - विक्रय, आईटी, विपणन, परिचालन और अनुपालन की टीमों को प्रक्रिया का विखंडन करने और छंटने लायक अनावश्यक चरणों को चिन्हित करने को कहा गया।

Published Date:	28 May 2020	Publication:	Rashtriya Sahara (Lucknow)
Journalist:	Bureau	Page No:	08

फ्यूचर जेनेरली का 'प्रोजेक्ट बोल्ट'

लखनऊ। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया है। चीफ मार्केटिंग ऑफिसर राकेश वाधवा ने कहा कि जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना चाहते हैं, यह प्लान उनके लिए है। कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज़ रहित बना दिया है।

Published Date:	28 May 2020	Publication:	Aaj (Lucknow)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

फ्यूचर जेनेरली इंडिया ने प्रोजेक्ट बोल्ट लांच किया

मुंबई। वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड एफजीआइएलआइ ने प्रोजेक्ट बोल्ट लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी सोशल डिस्टेंसिंग कायदा बन गया है अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम से कम संपर्क या संपर्करहित बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालितए संपर्क रहित और कागज़ रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहाँ वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में

समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र दस्तावेज और यहाँ तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकते हैं इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है। लीडरशिप टीम को नयी प्रक्रिया का ढांचा तैयार करने और मौजूदा प्रक्रिया में अपेक्षाओं का समाधान बताने का दायित्व दिया गया था। उसके बाद विभिन्न विभागों, विक्रय, आईटी, विपणन, परिचालन और अनुपालन की टीमों को प्रक्रिया का विखंडन करने और छंटने लायक अनावश्यक चरणों को चिन्हित करने को कहा गया। इसे स्किल बिल्ड प्रयोग का नाम दिया गया जिसमें समाप्त किल करने वाले चरणों को और टेक्नोलॉजी के प्रयोग से तैयार की जाने वाली बिल्ड नयी सेवाओं की पहचान की गयी। यह प्रक्रिया नयी शुरुआत के लिए महत्वपूर्ण थी जो महज 3 क्लिक के साथ 5 मिनट में पूरी की जायेगी।

Published Date:	28 May 2020	Publication:	Navjyoti (Jaipur)
Journalist:	Bureau	Page No:	09

फ्यूचर जेनेरली का 'प्रोजेक्ट बोल्ट'

मुंबई। फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआइएलआइ) ने प्रोजेक्ट बोल्ट लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पॉलिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी सोशल डिस्टेंसिंग कायदा बन गया है अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्क रहित बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और

कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गई है। अतः अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहां वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहां तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पॉलिसी जारी हो सकती है।

Published Date:	28 May 2020	Publication:	Raj Express (Indore)
Journalist:	Bureau	Page No:	02

ग्राहकों के लिए सरल, त्वरित और संपर्क रहित बीमा प्रक्रिया

इंदौर (आरएनएन)। वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआइएलआइ) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। चूंकि सामाजिक दूरी कायदा बन गया है, अधिकतर ग्राहक खरीदारी के समय कम-से-कम संपर्क या संपर्करहित बातचीत करना पसंद करेंगे। साथ ही, मेडिकल टेस्ट के लिए डायग्नोस्टिक सेंटरों में जाने से भी ग्राहकों को हिचक होगी। इसलिए, कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को

पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः, अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो सकती है जहां वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहाँ तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता/सकती है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है।

Published Date:	28 May 2020	Publication:	Dabang Dunia (Indore)
Journalist:	Bureau	Page No:	06

फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस का 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लांच

नई दिल्ली » एजेसी

वृद्धि की राह पर आगे और विश्वव्यापी महामारी की स्थिति के मद्देनजर फ्यूचर जेनेरली इंडिया लाइफ इंश्योरेंस कंपनी लिमिटेड (एफजीआइएलआइ) ने 'प्रोजेक्ट बोल्ट' लॉन्च किया है। कंपनी ने इसे अपने वैसे मौजूदा ग्राहकों के लिए पेश किया है, जो अपना जीवन और अधिक सुरक्षित करना तथा कंपनी से एक और पालिसी लेना चाहते हैं। एफजीआइएलआइ के चीफ मार्केटिंग ऑफिसर एवं चीफ कस्टमर ऑफिसर राकेश वाघवा ने कहा कि कंपनी ने अपनी विक्रय प्रक्रिया को पुनर्गठित करके इसे पूरी तरह डेटा संचालित, संपर्क रहित और कागज रहित बना दिया है। जोखिम के आधार पर ग्राहकों को पहले से चिन्हित कर लिया जाता और बीमांकन मॉडल तथा सम्पूर्ण विक्रय प्रक्रिया अब डिजिटलीकृत हो गयी है। अतः अब सारी प्रक्रिया विडियो कॉन्फ्रेंसिंग के जरिए पूरी हो

सकती है जहां वितरक पर्याप्त ढंग से उत्पाद के बारे में समझा सकता है और ग्राहक डिजिटल पद्धति से 5 मिनट से कम समय में महज कुछ क्लिक करके बगैर कागजी प्रपत्र, दस्तावेज और यहां तक कि मेडिकल टेस्ट के प्रस्ताव को पूरा कर सकता है। इस प्रक्रिया में समय भी काफी कम लगता है और प्रस्ताव जमा करने के 48 घंटे के भीतर पालिसी जारी हो सकती है। वर्तमान लॉकडाउन के कारण विक्रय टीम के बीच डिजिटल अभिग्रहण तेजी से बढ़ रहा है जैसा कि उनमें से अधिकतर लोग अब अपने-अपने ग्राहकों तक पहुंचने के लिए प्लैटफॉर्म का रुख कर रहे हैं। हमारे ग्राहकों के बीच अतिरिक्त सुरक्षा की चाहत बढ़ रही है और ऐसे में इस प्लैटफॉर्म पर ज्यादा प्रोडक्ट्स को शामिल किया गया है। हम अपने वितरण टीमों को बाहर निकलने और अनावश्यक खतरे का सामना किए बगैर दूर बैठे विडियो कॉल के सहारे विक्रय का प्रशिक्षण दे रहे हैं।

Press release
360 Integrated Digital Platform

Date	30 May 2020
Publication	Zee Business
Headline	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents
Link	https://www.zeebiz.com/companies/news-future-general-India-life-insurance-company-develops-digital-delivery-platform-for-agents-127945



Future Generali India Life Insurance company develops digital delivery platform for agents

Future Generali India Life Insurance Company on Saturday said it has developed a 360-degree digital delivery platform for its agents to carry out their everyday business activities.

Written By: **PTI**

Updated: Sat, May 30, 2020
04:42 pm

New Delhi, ZeeBiz WebDesk

Future Generali India Life Insurance Company on Saturday said it has developed a 360-degree digital delivery platform for its agents to carry out their everyday business activities without having to move out of their current locations in view of the COVID-19 crisis.

"The unprecedented global COVID-19 crisis caught businesses off guard and disrupted our routine. The new normal calls for businesses to adapt and adopt digital solutions at a faster pace.

Date	30 May 2020
Publication	Yahoo Finance
Headline	Future Generali develops digital delivery platform for agents
Link	https://in.finance.yahoo.com/news/business-brief-105543673.html



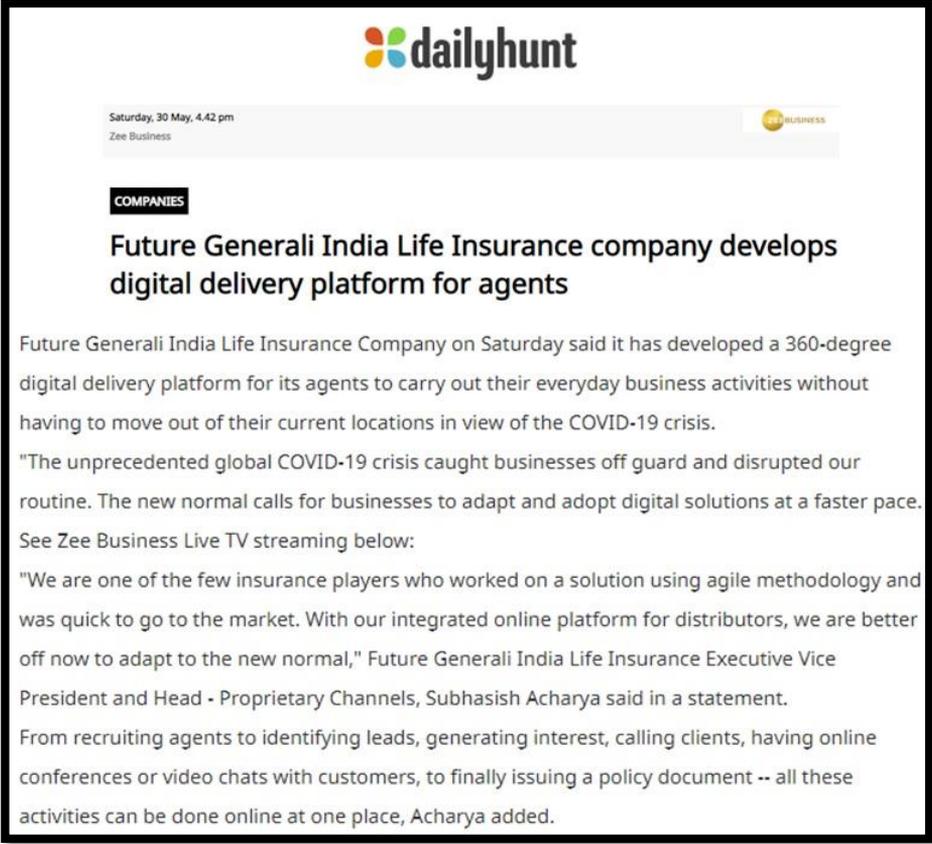
*Future Generali develops digital delivery platform for agents Mumbai, May 30 (PTI) Future Generali India Life Insurance Company on Saturday said it has developed a 360-degree digital delivery platform for its agents to carry out their everyday business activities without having to move out of their current locations in view of the COVID-19 crisis.

'The unprecedented global COVID-19 crisis caught businesses off guard and disrupted our routine. The new normal calls for businesses to adapt and adopt digital solutions at a faster pace.

'We are one of the few insurance players who worked on a solution using agile methodology and was quick to go to the market. With our integrated online platform for distributors, we are better off now to adapt to the new normal,' Future Generali India Life Insurance Executive Vice President and Head - Proprietary Channels, Subhasish Acharya said in a statement.

From recruiting agents to identifying leads, generating interest, calling clients, having online conferences or video chats with customers, to finally issuing a policy document -- all these activities can be done online at one place, Acharya added. PTI SM ABM BAL

Date	30 May 2020
Publication	Daily Hunt
Headline	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents
Link	https://m.dailyhunt.in/news/india/english/z+business-epaper-zbusnes/future+general+india+life+insurance+company+develops+digital+delivery+platform+for+agents-newsid-n187958448



The screenshot shows a news article from Daily Hunt. At the top is the Daily Hunt logo. Below it, the date and time are 'Saturday, 30 May, 4.42 pm' and the source is 'Zee Business'. The article is categorized under 'COMPANIES'. The headline reads: 'Future Generali India Life Insurance company develops digital delivery platform for agents'. The main text of the article states: 'Future Generali India Life Insurance Company on Saturday said it has developed a 360-degree digital delivery platform for its agents to carry out their everyday business activities without having to move out of their current locations in view of the COVID-19 crisis. "The unprecedented global COVID-19 crisis caught businesses off guard and disrupted our routine. The new normal calls for businesses to adapt and adopt digital solutions at a faster pace. See Zee Business Live TV streaming below: "We are one of the few insurance players who worked on a solution using agile methodology and was quick to go to the market. With our integrated online platform for distributors, we are better off now to adapt to the new normal," Future Generali India Life Insurance Executive Vice President and Head - Proprietary Channels, Subhasish Acharya said in a statement. From recruiting agents to identifying leads, generating interest, calling clients, having online conferences or video chats with customers, to finally issuing a policy document -- all these activities can be done online at one place, Acharya added.'

Date	30 May 2020
Publication	Devdiscourse
Headline	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents
Link	https://www.devdiscourse.com/article/business/1072188-business-brief



PTI | Mumbai | Updated: 30-05-2020 16:26 IST | Created: 30-05-2020 16:26 IST

Future Generali India Life Insurance Company on Saturday said it has developed a 360-degree digital delivery platform for its agents to carry out their everyday business activities without having to move out of their current locations in view of the COVID-19 crisis. "The unprecedented global COVID-19 crisis caught businesses off guard and disrupted our routine. The new normal calls for businesses to adapt and adopt digital solutions at a faster pace.

"We are one of the few insurance players who worked on a solution using agile methodology and was quick to go to the market. With our integrated online platform for distributors, we are better off now to adapt to the new normal," **Future Generali India Life Insurance** Executive Vice President and Head - Proprietary Channels, Subhasish Acharya said in a statement. From recruiting agents to identifying leads, generating interest, calling clients, having online conferences or video chats with customers, to finally issuing a policy document -- all these activities can be done online at one place, Acharya added.

Date	31 May 2020
Publication	Express Computers
Headline	Agents at Future Generali India Life Insurance Company Limited equipped with a 360 integrated digital platform to combat COVID 19 situation
Link	https://www.expresscomputer.in/news/agents-at-future-general-India-life-insurance-company-limited-equipped-with-a-360-integrated-digital-platform-to-combat-covid-19-situation/56986/



Agents at Future Generali India Life Insurance Company Limited equipped with a 360 integrated digital platform to combat COVID 19 situation

In keeping with the current global COVID19 crisis and the subsequent announcement of social distancing by the government that called for a quick action on digital adoption, Future Generali India Life Insurance Company Ltd was swift to respond to the call.

EC By Express Computer — Last updated May 31, 2020

[GALLERY](#) [NEWS](#) [BFSI](#) [COVID-19](#) [INDIAINCFIGHTSCOVID19](#)

In keeping with the current global COVID19 crisis and the subsequent announcement of social distancing by the government that called for a quick action on digital adoption, Future Generali India Life Insurance Company Ltd was swift to respond to the call. They developed a 360-degree digital delivery platform helping their agents all over India to carry out everyday business activities, without having to move out of their current locations. The digital solution integrates all existing digital platforms used by agents at one place. Hence it simplifies the whole process making it smarter to work with.

Commenting on the introduction of the platform, Mr. Subhasish Acharya, Executive Vice President & Head – Proprietary Channels, Future Generali India Life Insurance Company, said, "The unprecedented global COVID 19 crisis caught businesses off guard and disrupted our routine. The new normal calls for businesses to adapt and adopt digital solutions at a faster pace. FGILI is one of the few insurance players who worked on a solution using agile methodology and was quick to go to the market. With our integrated online platform for distributors, we are better off now to adapt to the new normal."

Date	31 May 2020
Publication	MSN
Headline	Future Generali India Life Insurance Company develops digital delivery platform for agents
Link	https://www.msn.com/en-in/money/topstories/future-general-India-life-insurance-company-develops-digital-delivery-platform-for-agents/ar-BB14NDN4





Future Generali India Life Insurance company develops digital delivery platform for agents

zeebizindia@gmail.com (Zee Business) 1 day ago

Future Generali India Life Insurance Company on Saturday said it has developed a 360-degree digital delivery platform for its agents to carry out their everyday business activities without having to move out of their current locations in view of the COVID-19 crisis.

© Provided by Zee Business

"The unprecedented global COVID-19 crisis caught businesses off guard and disrupted our routine. The new normal calls for businesses to adapt and adopt digital solutions at a faster pace.

See Zee Business Live TV streaming below:

"We are one of the few insurance players who worked on a solution using agile methodology and was quick to go to the market. With our integrated online platform for distributors, we are better off now to adapt to the new normal," Future Generali India Life Insurance Executive Vice President and Head - Proprietary Channels, Subhasish Acharya said in a statement.

From recruiting agents to identifying leads, generating interest, calling clients, having online conferences or video chats with customers, to finally issuing a policy document -- all these activities can be done online at one place, Acharya added.