




**LIC**  
 લાઈફ ઇન્સ્યોરન્સ કોર્પોરેશન ઓફ ઈન્ડિયા  
 भारतीय जीवन बीमा निगम  
 LIFE INSURANCE CORPORATION OF INDIA  
 "सेवा अगारी समृद्धि तगारी"

**મહેશ રાવલ પરિવાર – નારણપુરા શાખા, અમદાવાદ.**

તા. ૩-૧૧-૨૦૧૨



## -: નૂતનવર્ષાભિનંદન :-



પ્યારા એજન્ટ મિત્રો શ્રી,

દિવાળી આવી રહી છે. આ ઉત્સવ તમારા જીવનમાં અનેક સ્વપ્નો પુરા કરે અને LIC એજન્ટી દ્વારા શ્રેષ્ઠ કમાણી કરી તમારા જીવનમાં એક ઉન્નત સ્થાને બીરાજે એજ મારી શુભેચ્છા.....

**દિવાળી ઉત્સવ એટલે શુભેચ્છાઓનો પુષ્પગચ્છ**

- |                   |    |  |
|-------------------|----|--|
| <b>ઘનતેરસ</b>     | :- | લક્ષ્મી પૂજનનો દિવસ<br>To Enlight pious wealth for family.             |
| <b>કાળી ચૌદસ</b>  | :- | શક્તિ પૂજનનો દિવસ<br>To Enlight Self Efficiency for creative work.     |
| <b>દિવાળી</b>     | :- | સસ્વતિ પૂજનનો દિવસ<br>To Enlight Lamp of Success for Life              |
| <b>બેસતુ વર્ષ</b> | :- | શુભ સંકલ્પ દિવસ<br>To Enlight Commitment to life.                      |
| <b>ભાઈબીજ</b>     | :- | ભદ્ર દૃષ્ટિકોણ કેળવવાનો દિવસ<br>To Enlight Positive Outlook & Attitude |

❖ ❖ ❖ ❖

આ દરેક ગુણો આપ સૌમાં પ્રભુ ઉત્તરોત્તર વધારતા રહે અને આપ તથા આપનો પરિવાર સમૃદ્ધિના શિખરે બીરાજે એ જ અભ્યર્થના

❖ ❖ ❖ ❖

શરૂ થતા નૂતન વર્ષે ખૂબ જ સારો ઉચ્ચ સંકલ્પ લો. કાંઈક નવું કરવાની ધારણા કરો. નવી જ Creative કાર્યપદ્ધતિ અપનાવો અને જીવનવીમા વેચાણમાં નવા જ Idea લઈ લોકોથી અલગ બનો. જેનાથી શ્રેષ્ઠ પરિણામ મળે તેવો સંકલ્પ લો.  
એજ લી આપનો



**મહેશભાઈ આર. રાવલ**



**mahesh.R. Raval (Senior Bussiness Associat) M. 98240 03523**

our website : [www.maheshraval.co.in](http://www.maheshraval.co.in)

## -: આપ જાણો છો :-

દરેક પરિવારમાં એક લાડકવાયું બાળક અવશ્ય હોય છે અને દરેક માતા-પિતાને પોતાના વહાલસોયા બાળક ના શિક્ષણ, લગ્ન તથા કારકીર્દીની મહેચ્છા અને ચિંતા બન્ને હોય છે.

આપણી પાસે માતા-પિતાની બાળક માટેની આશા આકાંક્ષા પૂર્ણ કરે તેવા વૈવિધ્યપૂર્ણ પ્લાન ઘણા છે જ સમજાવી ગ્રાહકની જરૂરીયાત પૂર્ણ કરી શકાય છે.

આપણે પણ બાળકને કેન્દ્ર સ્થાને રાખી ગ્રાહક સમક્ષ બાળકના હિત માટેનું આયોજન રજૂ કરીએ અને સમજાવીએ તો આપણા વ્યવસાયનો વ્યાપ વધારી શકીએ અને સાચા અર્થમાં બાળકની આવતીકાલ ઉજ્જવળ બનાવવા સહભાગી થઈ શકીએ.

આપને ઉપયોગી થઈ શકે તે માટે, બાળકોના ઉજ્જવળ ભવિષ્યને નિશ્ચિત કરતા કેટલાક પ્લાનની ટૂંકી માહિતી આપેલ છે. વધારે વિગત જાણવા માટે રેડી રેકનરનો ઉપયોગ કરી શકો છો અથવા મારો કે આચાર્ય સાહેબનો સંપર્ક કરી શકશો.

### (૧) જીવન કિશોર (ટેબલ નં. ૧૦૨)

૦ થી ૧૨ વર્ષના બાળકોને મળી શકે, બાળકોના લગ્ન તથા વ્યાવસાયિક કારકીર્દી માટે ભંડોળ એકઠું કરવાની આદર્શ યોજના. આણ- જીયાણામાં આપવા લાયક પ્લાન.

### (૨) જીવન તરંગ (ટેબલ નં. ૧૭૮)

૧૦, ૧૫, અથવા ૨૦ વર્ષના અંતે બોનસના સ્વરૂપે આકર્ષક રકમ તથા ત્યારબાદ બાળકને આજીવન વાર્ષિક આવક તથા વીમા રક્ષણ આપતી અદ્વિતીય યોજના.

આ પ્લાન દ્વારા પોતાના વહાલના દરિયા જેવી દિકરીને પિતા તરફથી દર વર્ષે ચોક્કસ રકમ જીવન પર્યંત મળતી રહે તેવી વ્યવસ્થા કરી શકાય છે. સાથે આજીવન વીમા રક્ષણ તો ખરૂ જ.

ભાઈબીજ તથા રક્ષાબંધન કે બહેન/દીકરીના લગ્ન વખતે આપવા લાયક યોજના.

### (૩) કોમલ જીવન (ટેબલ નં. ૧૫૯) ચાઈલ્ડ કેરીયર (ટેબલ નં. ૧૮૪) તથા ચાઈલ્ડ ફ્યુચર (ટેબલ નંબર ૧૮૫)

બાળકો માટેના મની બેંક પ્રકારના પ્લાન જે શૈક્ષણિક જરૂરીયાતો પૂર્ણ કરવામાં ખૂબ જ ઉપયોગી.

### (૪) જીવન અંકુર (ટેબલ નં. ૮૦૭)

માતા/પિતાની ગેરહાજરીમાં બાળકોની શૈક્ષણિક કારકીર્દી અને પાલન-પોષણની ખાત્રીપૂર્વકની વ્યવસ્થા કરતી તથા બાળક માટે નિશ્ચિત સમયે એક મોટા ભંડોળની પણ જોગવાઈ કરતી અજોડ યોજના.

### (૪) જીવન છાયા (ટેબલ નં. ૧૦૩) તથા જીવન અનુરાગ (ટેબલ નં. ૧૬૮)

માતા/પિતાની હાજરી કે ગેરહાજરીમાં ચોક્કસ સમયે બાળકો માટે જરૂરી આર્થિક આયોજન કરી આપતી સુંદર યોજના.

## બાળકની જીંદગી ઉપર વિમો લેવાનો હોય ત્યારે નીચેના મુદ્દા ધ્યાનમાં રાખો.

- ❖ બાળકની પુર્ણ થયેલા વર્ષને જ ઉંમર તરીકે ગણતરીમાં લેવામાં આવે છે. (ઉદા. ૬ વર્ષ -૯ માસ હોય તો ૬ વર્ષ જ ગણાય)
- ❖ વિમાની રકમ ૮ લાખ સુધીની હોય ત્યાં સુધી ડૉક્ટરી તપાસની જરૂર રહેતી નથી.
- ❖ જો બાળકની ઉંમર ૫ વર્ષ કરતાં વધારે હોય તો શાળાએ જતા હોવાનો પૂરાવો ફરજિયાત છે. તથા બાળકની કિંચાઈ અને વજન લેવા જરૂરી છે.
- ❖ જો વિમાની રકમ ૨ લાખ કરતાં વધારે હોય તો માતા/પિતાનો વિમો ફરજિયાત છે અને માતા /પિતાના વિમા જેટલી રકમનો જ વિમો બાળકને મળી શકશે.
- ❖ જો દરખાસ્ત P.W.B સાથે હોય તો ૫ લાખ સુધી માતા/પિતાનો વીમો જરૂરી નથી.
- ❖ જો દરખાસ્ત P.W.B સાથે હોય તો દરખાસ્ત કરનાર (માતા અથવા પિતા) માટે ફોર્મ નં. ૩૦૨ બધી જ જરૂરીયાતો સાથે રજૂ કરવું ફરજિયાત છે. તેમજ તેમની મેડીકલ તપાસ પણ જરૂરી છે. (જો દરખાસ્ત નોન મેડીકલ સ્પેશ્યલ અથવા નોન મેડીકલ પ્રોફેશનલ માં આવતી હોય તો મેડીકલ વગર P.W.B મળી શકે.)  
(P.W.B = Premium Waiver Benifit)
- ❖ માનસીક તકલીફ કે શારીરીક તકલીફ (અપંગતા) બાળા બાળકને વીમા મળતા નથી.
- ❖ બાળકની ઉંમર ૧૧ વર્ષ ૬ માસ થાય ત્યારથી તેને ટેબલ નં. ૧૪ અને ઉંમર ૧૨ પુરા થાય ત્યારે જીવન સરલ, ઉંમર ૧૩ થાય ત્યારથી મની બેક પ્લાન અને ઉંમર ૧૪ થાય ત્યારથી જીવન સુરમી પ્લાન મળી શકે છે.
- ❖ K.Y.C. માં Proposer ની માહિતી જરૂરી છે.  
જેમ કે Bank A/c detail// Address Proof તથા Photo ID અને ફોટો Proposer નો ચાલશે.
- ❖ માતા જો F.C-I કે FC- II હોય તો તે Proposar બનીને બાળકનો વીમો લઈ શકે છે. પણ FC- III હોય અને વીમો પણ ના હોય તેવી માતા Proposer ના બની શકે.
- ❖ બાળકોનાં વીમા, દાદા / દાદી કે નાના / નાની પણ Propose કરી શકે છે. તેમાં માતા-પિતાનું NOC- (દાદા /દાદી/નાના/નાની તેમનાં બાળકનો વીમો લે તે વાંધો નથી) જરૂરી છે.
- ❖ બાળકોનાં વીમાનાં પ્રિમિયમો માતા/પિતા ને ઈન્ડમટેક્ષમાં IT Act 80 (C) હેઠળ બાદ મળે છે.

## Event Marketing

- ❖ મિત્રો આપણી ભારતીય સંસ્કૃતિ એ ઉત્સવોની સંસ્કૃતિ છે. દરેક ઉત્સવ માણસની પ્રગતિ માટે છે. આજનાં નવા યુગમાં Marketing માં પણ આ બધા જ ઉત્સવોનો દબદબો વધતો જ રહ્યો છે અને આ ઉત્સવો એટલે આજની ભાષામાં “Event”. આથી Event Marketing નું મહત્વ ઘણું જ છે.
- ❖ વર્ષ દરમિયાન આવતા દરેક ઉત્સવને Event Marketing માં ફેરવો. જેમ કે તમારો (Agent) Birthday હોય તો તે મહિને સૌથી વધુ FP કમીશન કમાવા-વધુ ધંધો મુકો. તમારા Customer/ Prospect ની Birthday નાં પહેલા પહોંચો અને Birthday નાં દિવસે સારી LIC પોલીસીનું આયોજન કરો.
- ❖ નવરાત્રીમાં આરતીનાં કાર્ડ છપાવો. દરેક ગરબા ચાલતા હોય ત્યાં વહેંચો તમારી Publicity કરો. ઉતરાચણ પર પતંગો વહેંચો તથા તેના પર તમારી જાહેરાત કરો.
- ❖ દિવાળી આવી રહી છે તમારા દિવાળી કાર્ડ તમારા ગ્રાહકો તથા નવા Prospect ને મોકલો જેમાં તમારાં ઓસર પણ હોય અને ઘનતેરસ તથા લાભપાંચમને બરોબર Encash કરો. ઘનતેરસે જે વિમો આપે તેને સારી ગીફ્ટ આપો. લાભ પાંચમે પણ સારી ગીફ્ટ આપો અને આ તમારી પોતાની આકર્ષક સ્કીમની જોરદાર જાહેરાત કરો. તે માટે Pemples તમારી તથા આજુબાજુની સોસાયટી માં મોકલો તથા પોસ્ટ/કુરીયર દ્વારા પણ મોકલો. આ દિવાળીએ ઓછામાં ઓછા ૫૦૦ જેટલો લોકોને તમારી આ યોજનાની ગીફ્ટની જાણ કરો. કોલ પણ કરો. (ટેલી કોલર ગોઠવો).
- ❖ વર્ષ દરમિયાન આવા ૧૦ ઉત્સવો (Event) પર સતત અને સખત Marketing કરો.
- ❖ આ દિવાળી માટે આજથી જ / અત્યારથી જ જાગો. ખબર ના પડે અથવા આ Concept ના સમજાય તો મને રૂબરૂ મળો. પણ આ દિશામાં તમો સઘન પ્રયત્નો શરૂ કરો. આ મારો અત્યંત આગ્રહ છે જ.
- ❖ દિવાળીની આગળ પાંચ દિવસ તથા દેવ દીવાળી સુધીનાં દરેક નવા વિમા ઉતરાવનાર ને ગીફ્ટ આપો તથા આ દરમિયાન જે વ્યક્તિ તમોને પાંચ Reference આપે તેને પણ ગીફ્ટ આપો.
- ❖ એટલું યાદ રાખો કે આ બધો તમારો ખર્ચ નથી પણ નવા ધંધા નું રોકાણ છે. આજે બીજ વાવશો તો જ કાલે છોડ ઉગશે.
- ❖ વર્ષ દરમિયાન તમારો પત્ર વ્યવહાર તમારા ગ્રાહક સાથે અચુક રાખો.... તેમનાં જન્મદિન નિમિત્તે, દિવાળી નિમિત્તે, ઉતરાચણ માટે, પર્યુષણ માટે, વીમો આપે પછી આભાર પત્ર, દરેક Renewal ભરાયા પછી પત્ર, ૩૧ ડીસેમ્બરે નવ વર્ષનો પત્ર, તમોને સફળતા મળે કે તમો કંઈ પ્રાપ્ત કરો તેનો પત્ર, નવા મુદતનાં કામનો પત્ર. આ પ્રક્રિયા સતત થવી જોઈએ તમોને સારા પરિણામ, સારી Goodwill મળશે જ તે મારી ગેરંટી છે.
- ❖ દર અઠવાડિયે બે પોલીસી મુકશો જ. એક સોમવારે તથા બીજી તમારા ગમતા દિવસે.
- ❖ દરરોજ બે થી પાંચ સંપર્ક-રૂબરૂમાં અવશ્ય કરશો જ. (555 Formula)
- ❖ ચાર વર્ષની એજન્સી પછી તમારી પાસે કોઈપણ કલબ મેમ્બરશીપ નથી તો તમારા માટે અત્યંત શરમજનક છે. સંકલ્પ લો કે આ વર્ષે તે મેળવશો જ અને જો હોય તો Upgrade કરશો.
- ❖ દરરોજ વીમા અંગેનું ૧૦ મીનીટ વાંચન/મનન કરશો.
- ❖ સંકલ્પ કરો કે ગઈ સાલ કરતા બે ગણું FP કમીશન કમાશો.
- ❖ સંકલ્પ કરો કે ગ્રાહકો સાથેનો સંપર્ક / સંબંધ ગાઢ કરશો અને તેમને મદદ કરવાની કોઈ તક ચુકશો નહીં.
- ❖ દરરોજ નાં કામનું આયોજન કરો- નવા કામને પ્રાયોરીટી આપો અને સ્ટાફ ની ભરતી કરો.

॥ जीवित शरदः शतम् ॥

**-: जन्मदिन नी भूज भूज शुभेच्छाओ :-**

तारीख	अेजन्टनुं नाम	तारीख	अेजन्टनुं नाम
०२	कृपा बी. मारडीया	१४	संजय के. नावटा
०२	मनाली अेम. कडीया	२०	नैलेशभाई अेन.पारेभ
०७	केवल अेन. पटेल	२५	विनोदभाई अेम. पटेल
१०	हरेशभाई अेस. यौहाण		

आ हरेक मित्रोने जन्मदिन मुबारक हो...

प्रभुने प्रार्थना के यालु वर्षे आ भधा ज मित्रो तेमनां ज अगाडिनां Target Cross करी तेमनो नवो रेकोर्ड स्थापे..- All the Best

**-: अत्यारे यालती हरीकृष्ण:-**

(१) अने (२) हरीकृष्ण समयगाणो :- १-११-२०१२ थी १०-११-२०१२ सुधी

- १ दिवाणी धमाका :- हरेक बे पोलीसी अथवा २०,००० प्रीमीयम पर अेक लाईट सीरीज (वधुमां वधु पांच)
- २ एस-ग्यारा-बारा नही आयेगा हो बारा.....
  - ११ पोलीसी अथवा १,२०,००० प्रीमीयम शीरडी माटे अेक आमंत्रण
  - २३ पोलीसी अथवा २,३०,००० प्रीमीयम शीरडी माटे पत्नी साथे आमंत्रण
- ३ २० पोलीसी :- १-११-२०१२ थी १८-११-२०१२ हरम्यान थशे तो तमारुं स्पेश्यल बेनर (ब्रांच अथवा आपणी ओफ़ीसे १ मास माटे त्यारबाह तमारा धरे) + गीकट
- ४ २५ पोलीसी :- १-११-२०१२ थी ३०-११-२०१२ हरम्यान थशे तो तमारुं स्पेश्यल बेनर (ब्रांच अथवा आपणी ओफ़ीसे १ मास माटे त्यारबाह तमारा धरे)

नवेम्बर मासमां ता. ५, १२, १९, २६ ना रोज सोमवार आवे छे.  
हरेकने भास अपील के आ हरेक सोमवारे अवश्य ओछामां ओछी १ पोलीसी मुकी सोमवारनी योजनाने सफल बनावो.

**-: केश कर्ण्टर :-**

शियाणाना दिवसोमां आपणुं केश कर्ण्टर

सवारे १०.०० थी ६.३० सांज सुधी यालु रहेशे.

तमारा रीन्युल तथा बी.ओ.सी. आपणा कर्ण्टर डिपर ભરવાનો आग्रह राणो.