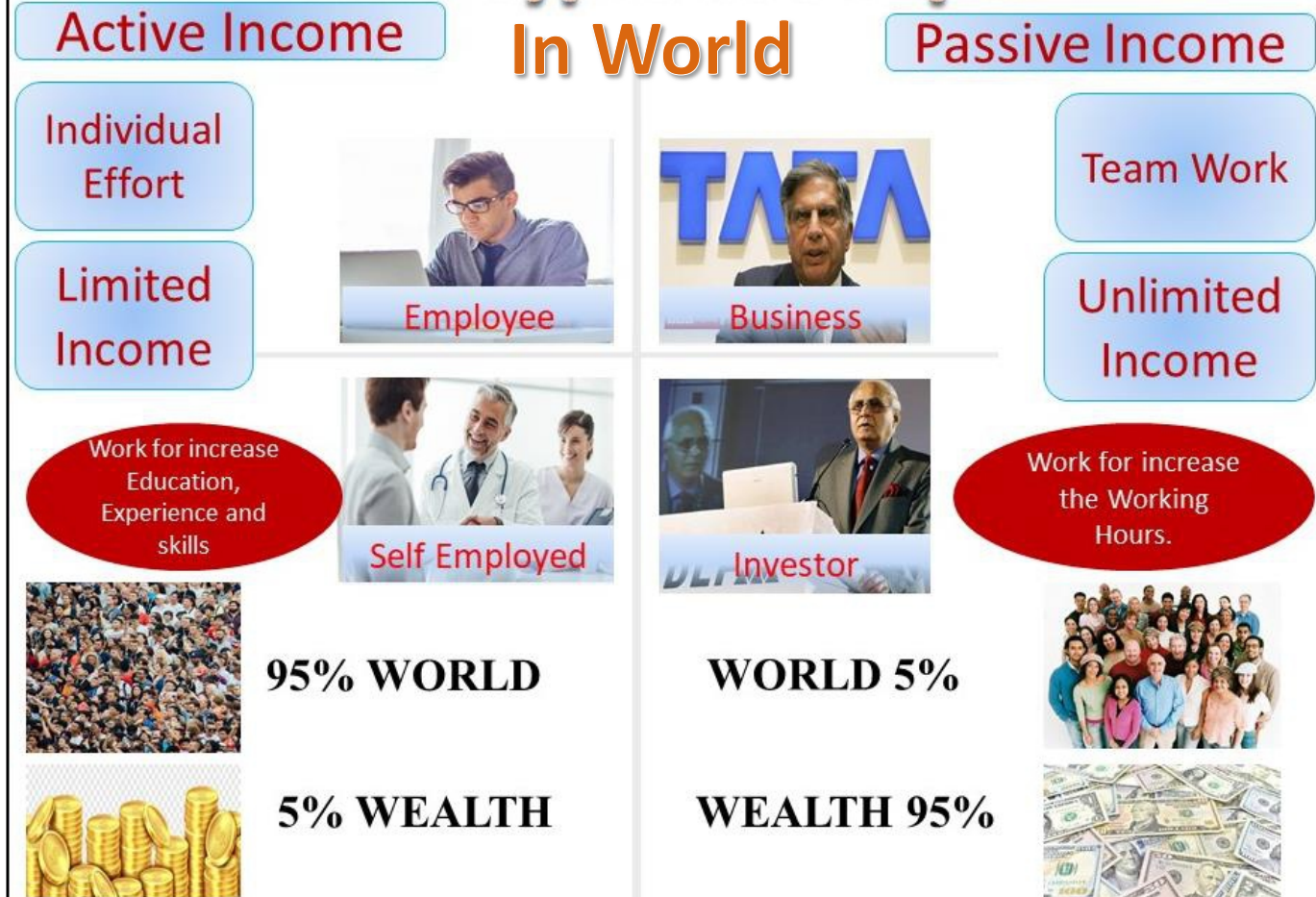


Four Types of People



आप आज किस Category में है ? और कल भविष्य में क्या प्लान करना चाहते हैं ? व्यक्तिगत प्रयास, सीमित आय या टीमवर्क Unlimited Income

यदि आप टीमवर्क- Unlimited Income चाहते हैं तो आपको जरूरत है ऐसे प्रोजेक्ट की जिसमें आप बिना निवेश किए Unlimited Income पा सकते हैं।



वो Project है Sales का,

SALES

जिसमें Globally करोड़ों लोगों ने इस रास्ते पर जाकर Unlimited Income और षानदार सफलता पाई है।

SUCCESS

आज हम बात करेंगे इस Sales के Project को हम किन सरकारी विभागों और कम्पनीज द्वारा कर सकते है।



इनके इलावा और भी बहुत सारे सरकारी विभाग और कम्पनियाँ है। इन सभी विभागों और कम्पनीज के प्रोजेक्ट को आगे बढ़ाने के लिए आपके बीच में शानदार Channel Partner है।





step to
success



**Step to
Success**



**शानदार सफलता
सही स्वतंत्रता**

**Fantastic Success
Right Freedom**

एक सफल बिजनेसमैन-लीडर/नेता होता है, विजेता/चैम्पियन होता है- हार जाना, छोड़ देना, रोना, झीखना, शिकायत करना, खराब समय, खराब किरमत जैसे शब्द एक सफल बिजनेसमैन के शब्दकोश में नहीं होते।

कम्पनी के संस्थापक एवं टीम सूफंटा



संस्थापक : जसवीर सिंह मलिक

सूफंटा कम्पनी :

स्थापना : फरवरी 2018 (दिल्ली)
मुख्यकार्यालय : नई दिल्ली IRDA पंजीकृत
कम्पनी। भारतीय मूल की तेजी से आगे
बढ़ती हुई कम्पनी

आपका बिजनेस सुरक्षित एवं अनुभवी हाथों में :

1. कम्पनी के संस्थापक को 26 वर्षों का अनुभव।
2. डायरेक्ट मार्केटिंग और बीमा विपणन के कुशल प्रशिक्षक।

सफलता की ओर बढ़ते कदम....

यही सही समय है शानदार सफलता और सही स्वतंत्रता का

हम उत्साहित हैं कामयाबी और परिश्रम के लिए। सूफंटा का उद्देश्य ही है अपने साथियों के जीवन में समृद्धि हासिल करने के लिए अपने साथियों को आर्थिक आजादी की ओर ले जाना।



बोर्ड ऑफ डायरेक्टर्स :

जसवीर सिंह मलिक, सुशीला एवं प्रवीण।



SUFANTA CERTIFICATE / प्रमाण पत्र



GOVERNMENT OF INDIA
MINISTRY OF CORPORATE AFFAIRS
Central Registration Centre

Certificate of Incorporation

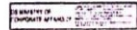
[Pursuant to sub-section (2) of section 7 of the Companies Act, 2013 (18 of 2013) and rule 18 of the Companies (Incorporation) Rules, 2014]

I hereby certify that SUFANTA INSURANCE MARKETING PRIVATE LIMITED is incorporated on this Twenty third day of February Two thousand eighteen under the Companies Act, 2013 (18 of 2013) and that the company is limited by shares

The Corporate Identity Number of the company is U66030DL2018PTC329924.

The Permanent Account Number (PAN) of the company is AAZCS8887M *

Given under my hand at Manesar this Twenty third day of February Two thousand eighteen.



Digital Signature Certificate
Mr. ATMA SAH
Deputy Registrar Of Companies
For and on behalf of the Jurisdictional Registrar of Companies
Registrar of Companies
Central Registration Centre

Disclaimer: This certificate only evidences incorporation of the company on the basis of documents and declarations of the applicant(s). This certificate is neither a license nor permission to conduct business or solicit deposits or funds from public. Permission of sector regulator is necessary wherever required. Registration status and other details of the company can be verified on www.mca.gov.in

Mailing Address as per record available in Registrar of Companies office:

SUFANTA INSURANCE MARKETING PRIVATE LIMITED
Plot No. V-101, First Floor, Sector A, Bhagwati Vihar, UTTAM NAGAR,
West Delhi, Delhi, India, 110059

* as issued by the Income Tax Department



भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण
INSURANCE REGULATORY AND
DEVELOPMENT AUTHORITY OF INDIA

भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण
(बीमा विपणन फर्म का रजिस्ट्रेशन) विनियम, 2015 फॉर्म डी [विनियम 14 देखें]
रजिस्ट्रेशन के नवीनीकरण का प्रमाण पत्र

INSURANCE REGULATORY AND DEVELOPMENT AUTHORITY OF INDIA (REGISTRATION OF INSURANCE
MARKETING FIRM) REGULATIONS, 2015 FORM D [see regulation 14]
CERTIFICATE OF RENEWAL OF REGISTRATION

रजिस्ट्रेशन संख्या / Registration No: **IMF186746520720180227**

समय-समय पर व्यवसायिक बीमा अधिनियम, 1938 (1938 का 4) की धारा 42 डी की उप-धारा (3) द्वारा प्रदान की गई शक्तों का प्रयोग करते हुए प्राधिकरण द्वारा
दिए गए भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण (बीमा विपणन फर्म का रजिस्ट्रेशन) विनियम, 2015 के विनियम 14 तहत बीमा विनियामक और विकास
प्राधिकरण अधिनियम, 1999 (1999 का 4) के अधीन "सुफान्टा इन्सुरेंस मार्केटिंग प्राइवेट लिमिटेड" का रजिस्ट्रेशन 30-07-2021 से 29-07-2024
तक की अवधि के लिए नवीनीकृत करता है। In exercise of the powers conferred by sub-section (3) of section 42D of the
Insurance Act, 1938 (4 of 1938) as amended from time to time, the Authority hereby renews the registration of "Sufanta
Insurance Marketing Pvt. Ltd." under Reg. 14.7 of the IRDA of India (Registration of Insurance Marketing Firm)
Regulations, 2015, and the Insurance Regulatory and Development Authority Act, 1999 (4 of 1999) for the period from
30-07-2021 to 29-07-2024.

1. ऊपर बीमा विपणन फर्म (आईएमएफ) को विनियमित क्षेत्र में प्रचालन करने की अनुमति दी जाती है।
The IMF shall be allowed to operate in:

| जिला/नगर पालिका/नगर निगम District/Municipality/ Municipal Corporation | राज्य State |
|---|----------------|
| पश्चिमी दिल्ली / West Delhi | दिल्ली / Delhi |

2. कार्यक्षेत्रों का विस्तार Scope of Activities

| बीमा उत्पादों का अधिेश करना अथवा उन्हें प्राप्त करना Soliciting or Procuring Insurance Products | हाँ / Yes |
|---|--------------|
| हाँ / Yes | हाँ / Yes |
| बीमा संबंधी सेवा कार्य Insurance Service Activities | हाँ / Yes |
| a) बीमाकर्ताओं के बैंक ऑफिस कार्य करना Undertaking back office activities of insurers | a) हाँ / Yes |
| b) बीमा रिप्रेजेंटेटिवों (आईआर) का अनुमोदित व्यक्ति बनना Become approved person of IRs | b) नहीं / No |

3. यह रजिस्ट्रेशन समय-समय पर व्यवसायिक अधिनियम, बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण अधिनियम, 1999 (1999 का 4) द्वारा भारतीय बीमा
विनियामक और विकास प्राधिकरण (बीमा विपणन फर्म का रजिस्ट्रेशन) विनियम, 2015 के अधीन है। तब तक इसे संशोधन से यह नहीं समझा जाएगा कि यह
किसी अन्य अधिनियम, नियमों अथवा विनियमों के अंतर्गत में अथवा उनके अंतर्गत है। This registration is subject to the Act, as
amended from time to time, Insurance Regulatory and Development Authority Act, 1999 (4 of 1999) and Insurance
Regulatory and Development Authority of India (Registration of Insurance Marketing Firm) Regulations, 2015 and shall
not be construed to be in compliance with or in conformity to any other Act, rules or regulations.

स्थान Place : Hyderabad

आदेशानुसार By Order

दिनांक Date : 08-09-2021

भारतीय बीमा विनियामक और विकास प्राधिकरण के लिए और उनकी ओर से
For and on behalf of Insurance Regulatory and Development Authority of India

पते नं 115/11, फाइनेंसियल डिस्ट्रिक्ट, नानकनासूबा, हैदराबाद-500 032, तेलंगाना | Survey No: 115/11, Financial District, Nankana Suburb, Hyderabad 500 032, Telangana
☎ : +91-40-2020 4030 वेबसाइट : www.irdai.gov.in | Survey No: 115/11, Financial District, Nankana Suburb, Hyderabad 500 032, Telangana
☎ : +91-40-2020 4009 वेबसाइट : www.irdai.gov.in



Sufanta is a proudest and leading company in Insurance Marketing Firms.

It is authorized by IRDAI. Insurance Regulatory and Development Authority of India (IRDAI), is a statutory body formed under an Act of Parliament, i.e., Insurance Regulatory and Development Authority Act, 1999 (IRDA Act, 1999) for overall supervision and development of the Insurance sector in India.



www.irdai.gov.in





The Sufanta Offices / कार्यालय





Insurance Marketing/ बीमा विपणन

**LIFE
INSURANCE**



General Insurance



**INDIVIDUAL
PERSONAL
ACCIDENT
INSURANCE**



**WORLD CLASS
TRAINING CENTRE**

- अंतर्राष्ट्रीय गुणवत्ता प्रोडक्ट्स।
- उपयोगी एवं व्यापक रेंज।
- लाभ आधारित प्रॉडक्ट्स।
- पैसे की सही आया।
- रोजगार का सही सृजन।

About Concept

आपका Concept है बीमा। जहाँ व्यक्ति अपनी हानि-यानी अपने Losses को Few Money/ कुछ राशि देकर Cover कर लेता है। जो प्राचीन काल से व्यापारियों/बड़े लोगों द्वारा अपने Risk Cover के लिए तैयार की गई पद्धति है।



बीमा कब शुरू हुआ ?

➤ प्राचीन काल में जब सेठ जहाजों से माल दूसरे द्वीपों को बेचने जाते थे तब पैसा इकट्ठा करके जहाजों में होने वाले अचानक नुकसान जैसे:- प्राकृतिक आपदाएँ, लूटेरों द्वारा लूटना, दुर्घटनाओ को कवर करता है।

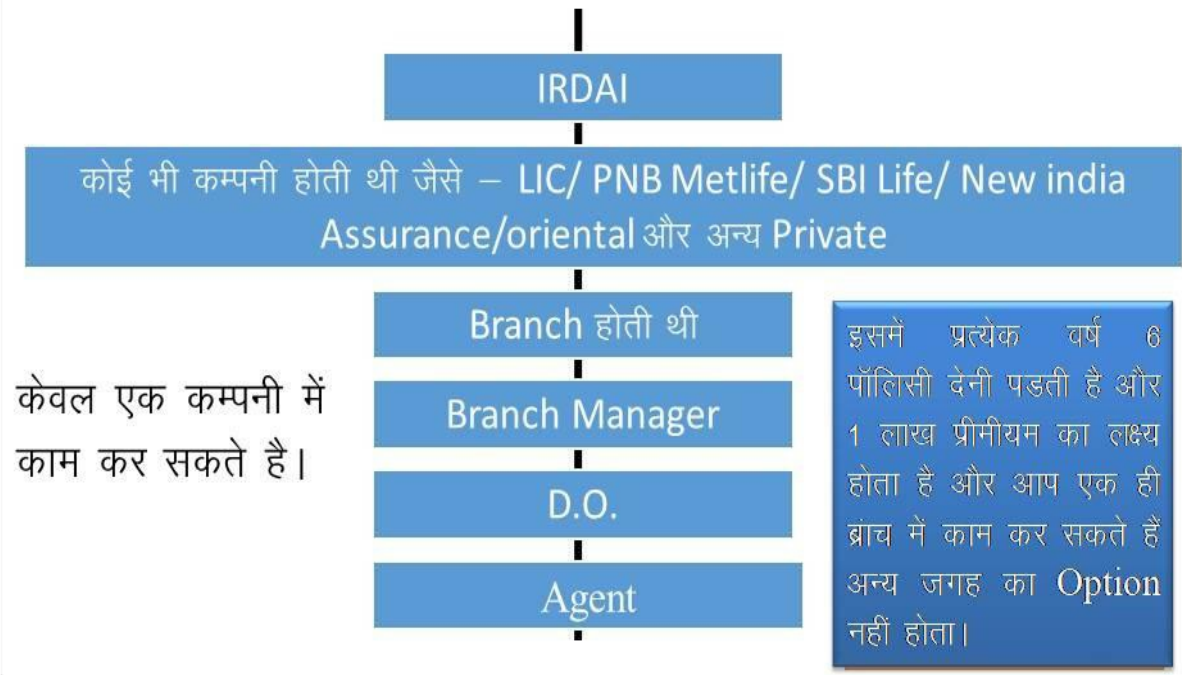
लेकिन आज इस इंडस्ट्री में LIC, PNB Metlife, SBI, New India, National जैसीबहुत सारी सरकारी और गैर-सरकारी विभाग और कम्पनियाँ Settled way में काम कर रही हैं।



Research & Development

Conventional Method / पराम्परागत पद्धति।

ये चैनल कैसे काम करता है इससे पहले समझते हैं
इससे पहले कौनसा चैनल काम करता था ?
पहले केवल Agency प्रणाली थी।



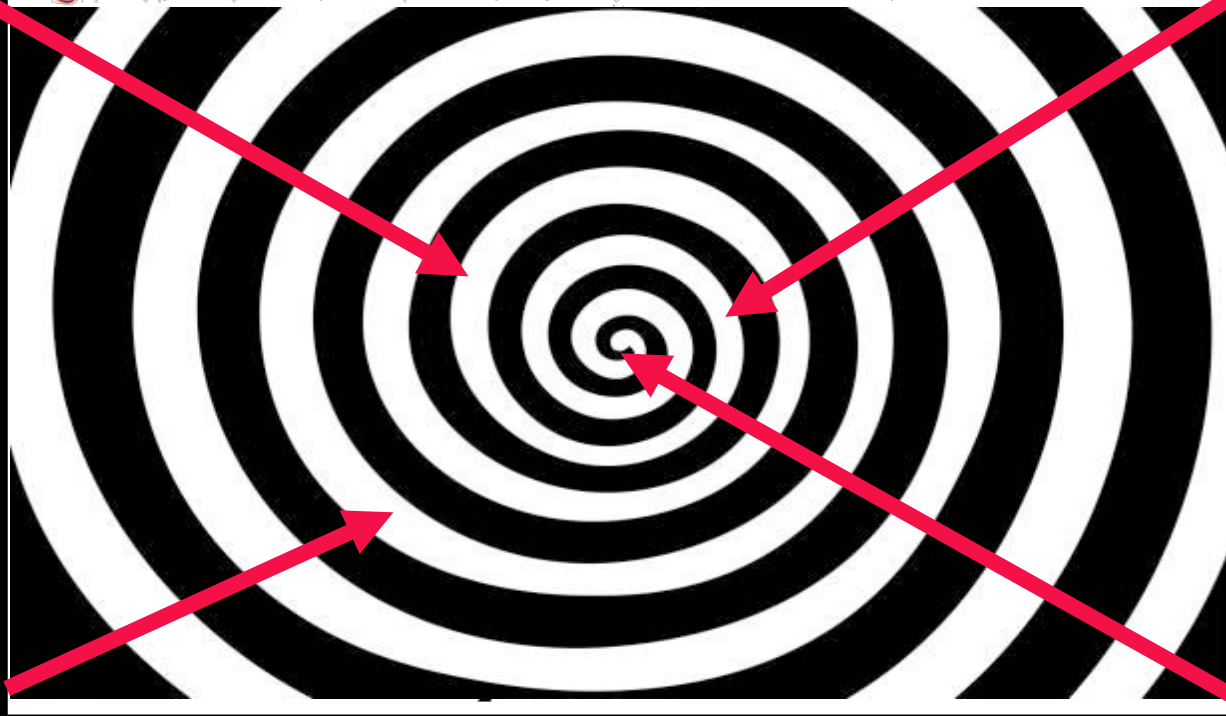
अब तक लोग आपकी लाईन में भी ज्यादातर Slow Laner की तरह व्यक्तिगत रूप से Time देकर लगे रहते हैं। जहाँ लोग व्यक्तिगत Agent बनके काम करते हैं।



Conventional Method / पराम्परागत पद्धति।

जब हम इस Channel में काम करते थे तो

इस Channel में शुरूआत में तो ढेरों लोग नजर आते हैं लेकिन कुछ ही समय में लगता है सब के बीमे हो गये तो अब किसके करें ?



शुरूआत में तो ढेरों लोग— दोस्त, पड़ोसी, रिश्तेदार, जानकार होते हैं। आप— 30—40—50 या इससे भी ज्यादा Policies पहले वर्ष कर देते हैं। दूसरे वर्ष 15—20 पॉलिसी । तीसरे वर्ष 10—12 पॉलिसी ।



चौथे वर्ष पता चलता है कि 6 पॉलिसी और 1,00,000 का Target भी पूरा नहीं होता।

और फिर जो Policy आपने की थी वो सभी लोग दुखी हो जाएंगे क्योंकि आप अब इस Project में नहीं है और आप Job या अन्य कार्य कर रहे हैं।

Research & Development

- Innovative & Creative Approach.

आपके चैनल में यहाँ हैनरी फोर्ड की तरह सर्विस चैन बनी हुई है।



आप है।

ग्राहक है।

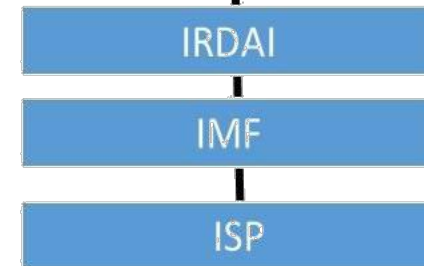
पॉलिसी समझानी है।

फार्म भरना है।

बाकि सभी कार्य Framework करता है।

जहाँ पर अपने व्यवसाय को Multiple करने की ढेरों अपार संभावनाएँ हैं।

आपका चैनल अलग है ?



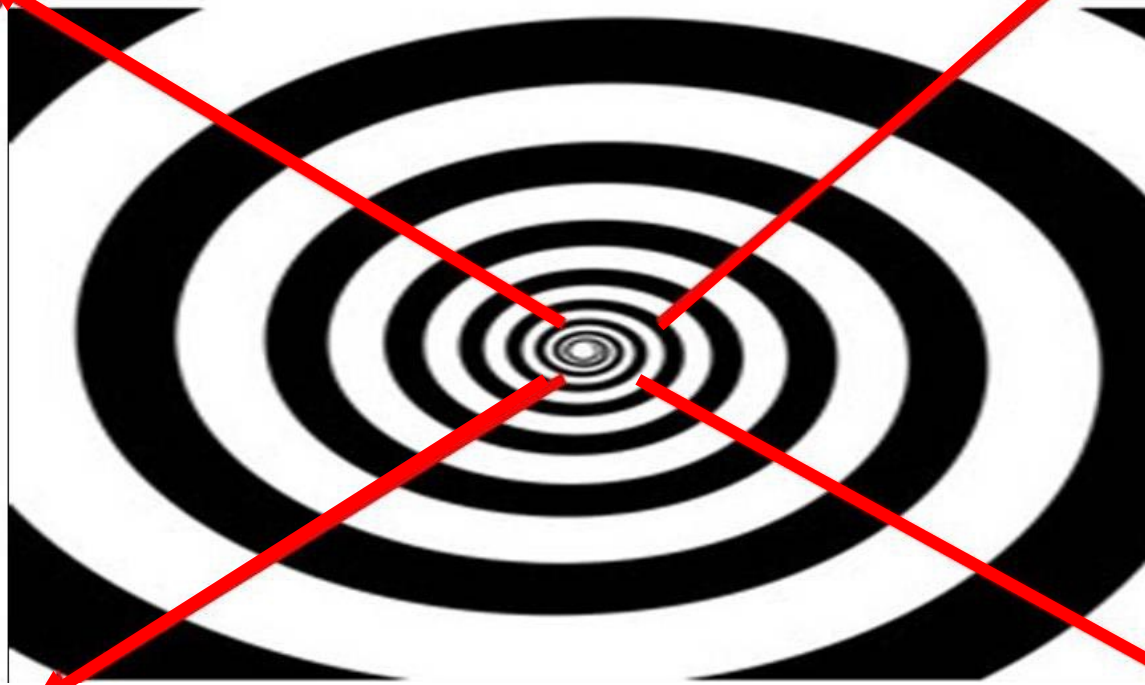
आप एक साथ बहुत सारी कम्पनीज जैसे – Life , Health और General में एक साथ कामकर सकते हैं।

इसमें प्रत्येक वर्ष में 6 पॉलिसी और 1 लाख का लक्ष्य होता है। और आप पूरे भारतवर्ष में काम कर पाते हैं।

यहाँ आप बीमामित्रों के साथ जागरूकता कैंप भी लगा सकते है

■ Innovative & Creative Approach.

इस Channel में समय बीतने के साथ-साथ आप Empire Business के मालिक होते जाते हैं।
जहाँ Exponential Income आती है।



जहाँ आप शुरूआत तो एक छोटे Area से करते हो लेकिन धीरे-धीरे आपका Area बढ़ता चला जाता है।

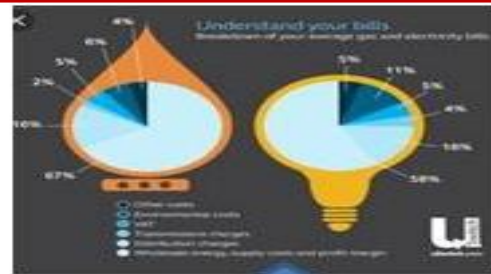
और आप एक दिन पूरे भारत वर्ष और पूरे विश्व में बिजनेस करके एक विश्व स्तर पर उधमी और बिजनेसमैन बन सकते हैं।



Need Analysis



Kitchen Expense



House Hold Expense



Market Expense



Education Expense



Vehicle Expense



Medical Expense



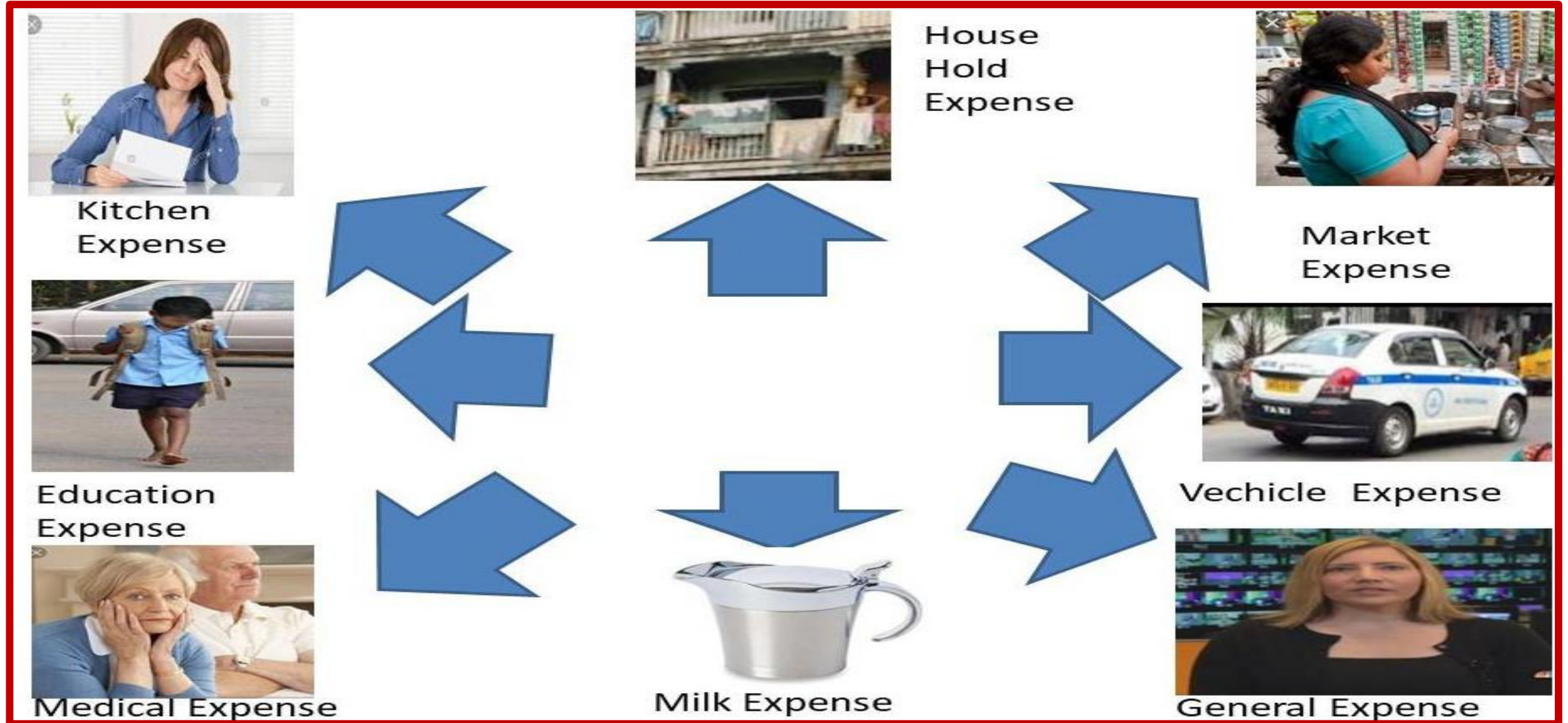
Milk Expense



General Expense



Need Analysis



1. जीवन लक्ष्य- 933 (*कन्यादान/केयर योजना)

प्रवेश आयु- 18 वर्ष से 50 वर्ष

पॉलिसी अवधि- 13 वर्ष से 25 वर्ष

किस्त अवधि- 10 वर्ष से 22 वर्ष

न्यूनतम बीमाधन - 1 लाख

अधिकतम बीमाधन- कोई सीमा नहीं

पॉलिसी की सुविधाएँ

- 2 वर्ष बाद- लोन सुविधा
- 2 वर्ष बाद- Surrender सुविधा
- Revival सुविधा उपलब्ध

1. Total Premium is Tax free under 80C.
2. Total Maturity is Tax free under 10(10D)



किस्त की विधि - तिमाही, छमाही, वार्षिक, मासिक (ECS)

परिपक्वता- लाभ
बीमाधन + बोनस + FAB
मृत्युहित लाभ - सामान्य मृत्यु में
- किस्त माफ
- 10% बीमाधन का प्रतिवर्ष
- परिपक्वता लाभ

दुर्घटना मृत्यु में
- बीमाधन का 110%
- किस्त माफ
- 10% बीमाधन का प्रतिवर्ष
- परिपक्वता लाभ

Example:- Mr. S.S. Singh, Age- 30 yrs, S.A.- Rs. 20,00,000/- (बीस लाख) Policy Term- 25 Years, Premium Paying Term- 22 Years. 1st Year Premium Yearly = Rs. 87, 276/- 2nd Year to on wards Premium Yearly = Rs. 85,397/-, Total Premium Paid = Rs. 18,80,613/-, Expected Maturity Amount= Rs. 52,00,000/- (52 Laks)

हमारे बेटे / बेटीयों के लिए LIC का नया प्लान केयरिंग और कन्यादान पॉलिसी

बचाईए मात्र रू 150 प्रतिदिन और पाईए रू 31,20,000 अपनी बेटे-बेटी की पढाई और कन्यादान के लिए

- पिता के ना रहने पर किश्तें नहीं ली जाएंगी।
- पिता की मृत्यु (Normal) होने पर परिवार को रू 13,20,000/- Immediately
- पिता की Accident से मृत्यु होने पर रू 25,20,000/-
- बेटे-बिटिया के विवाह के समय रू 31,20,000/-
- सबसे महत्त्वपूर्ण बेटे-बिटिया के लालन-पालन हेतु रू 1,20,000/- प्रति वर्ष विवाह होने तक।



अधिक जानकारी हेतु और जीवन, स्वास्थ्य व गाड़ियों के बीमा हेतु एजेन्ट व बीमा मित्र बनने के लिए

सम्पर्क करें : 9813076990

2. जीवन लाभ 936 (Limited Plan)

प्रवेश आयु- 8 वर्ष से 59 वर्ष

पॉलिसी अवधि- 16 वर्ष, 21 वर्ष, 25 वर्ष

किस्त अवधि- 10 वर्ष, 15 वर्ष, 16 वर्ष

न्यूनतम बीमाधन - 2 लाख

अधिकतम बीमाधन- कोई सीमा नहीं

पॉलिसी की सुविधाएँ

- 2 वर्ष बाद- लोन सुविधा
- 2 वर्ष बाद- Surrender सुविधा
- Revival सुविधा उपलब्ध

Example:- Mr. S.S. Singh, Age- 30 yrs, S.A.- Rs. 20,00,000/- (बीस लाख) Policy Term- 25 Years, Premium Paying Term- 16 Years. 1st Year Premium Yearly = Rs. 94,506/- 2nd Year to on wards Premium Yearly = Rs. 92,471/-, Total Premium Paid = Rs. 14,81,571/-, Expected Maturity Amount= Rs. 52,50,000/- (52.5 Laks)

1. Total Premium is Tax free under 80C.
2. Total Maturity is Tax free under 10(10D)



किस्त की विधि - तिमाही, छमाही, वार्षिक, मासिक (ECS)

परिपक्वता – लाभ

बीमाधन + बोनस + FAB

मृत्युहित लाभ – सामान्य मृत्यु में

– बीमाधन + बोनस

दुर्घटना मृत्यु में

– बीमाधन का दोगुना

+ बोनस



Jeevan Anand

Life Insurance

3. जीवन आनंद-915

प्रवेश आयु- 18 वर्ष से 50 वर्ष

पॉलिसी अवधि- 15 वर्ष से 35 वर्ष

किस्त अवधि- Regular Plan

न्यूनतम बीमाधन - 1 लाख

अधिकतम बीमाधन- कोई सीमा नहीं

जिंदगी के साथ भी
जिंदगी के बाद भी

1. Total Premium is Tax free under 80C.
2. Total Maturity is Tax free under 10(10D)



किस्त की विधि - तिमाही, छमाही, वार्षिक, मासिक (ECS)

पॉलिसी की सुविधाएँ

- 2 वर्ष बाद- लोन सुविधा
- 2 वर्ष बाद- Surrender सुविधा
- Revival सुविधा उपलब्ध

परिपक्वता – लाभ

बीमाधन + बोनस + FAB

मृत्युहित लाभ – सामान्य मृत्यु में

– बीमाधन का 125% + बोनस

दुर्घटना मृत्यु में

– बीमाधन का दोगुना!

+ बोनस

Example:- Mr. S.S. Singh, Age- 30 yrs, S.A.- Rs. 20,00,000/- (बीस लाख) Policy Term- 26 Years, Premium Paying Term- 26 Years. 1st Year Premium Yearly = Rs. 87,477/- 2nd Year to on wards Premium Yearly = Rs. 85,593/-, Total Premium Paid = Rs. 22,27,302/-, Expected Maturity Amount= Rs. 54,92,000/- Life Long Coverage = 20 Lakh



Money Back Policy बड़े काम की है मनी बैक पॉलिसी

Life Insurance

4. धनवापसी - 921

प्रवेश आयु- 13 वर्ष से 45 वर्ष

पॉलिसी अवधि- 25 वर्ष

किस्त अवधि- 20 वर्ष

न्यूनतम बीमाधन - 1 लाख

अधिकतम बीमाधन- कोई सीमा नहीं

Example:- Mr. S.S. Singh, Age- 30 yrs, S.A.- Rs. 20,00,000/- (बीस लाख) Policy Term- 25 Years, Premium Paying Term- 20 Years. 1st Year Premium Yearly = Rs. 1,21,995/- 2nd Year to on wards Premium Yearly = Rs. 1,19,369/-,

पॉलिसी की सुविधाएँ

- 2 वर्ष बाद- लोन सुविधा
- 2 वर्ष बाद- Surrender सुविधा
- Revival सुविधा उपलब्ध

1. Total Premium is Tax free under 80C.
2. Total Maturity is Tax free under 10(10D)

किस्त की विधि - तिमाही, छमाही, वार्षिक, मासिक (ECS)



Maturity Benefit (Benefits available)

| | |
|---|---------|
| 5th Year: (15 % of Sum Assured) | 300000 |
| 10th Year: (15 % of Sum Assured) | 300000 |
| 15th Year: (15 % of Sum Assured) | 300000 |
| 20th Year: (15 % of Sum Assured) | 300000 |
| Bonus* | 2050000 |
| Final Addition Bonus* | 450000 |
| Approximate Return at 25th Year: (40% of Sum Assured + Accrued Bonus + FAB) | 3300000 |
| Total Premium Paid | 2390006 |

परिपक्वता – लाभ

बीमाधन + बोनस + FAB

मृत्युहित लाभ – सामान्य मृत्यु में

– बीमाधन का + बोनस

दुर्घटना मृत्यु में
– बीमाधन का दोगुना
+ बोनस



Table for 1,00,000 Pay Term : 12Yrs

| Age | Premium | Pay Term | Period Yrs > | Till Age 100 | Till Age 85 | 45 | 40 | 35 | 30 | 25 | 20 | 15 | 12 |
|------------|----------|----------|--------------|--------------|-------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Age 0 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 45,229 | 45,222 | 44,252 | 43,701 | 42,854 | 41,527 | 39,397 | 35,803 | 29,221 | 25,272 |
| | | | Maturity | 7,96,27,930 | 2,74,72,603 | 28,92,063 | 22,76,869 | 19,03,638 | 16,71,163 | 15,20,016 | 14,18,231 | 13,45,379 | 13,06,759 |
| Age 5 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 45,259 | 45,249 | 44,324 | 43,778 | 42,935 | 41,616 | 39,493 | 35,915 | 29,363 | 25,432 |
| | | | Maturity | 6,23,85,608 | 1,95,16,891 | 28,96,074 | 22,79,388 | 19,05,321 | 16,72,319 | 15,20,818 | 14,18,818 | 13,45,828 | 13,07,097 |
| Age 10 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 45,092 | 45,075 | 44,208 | 43,668 | 42,828 | 41,509 | 39,385 | 35,804 | 29,245 | 25,310 |
| | | | Maturity | 4,47,15,224 | 1,39,24,479 | 28,93,325 | 22,77,481 | 19,04,081 | 16,71,489 | 15,20,210 | 14,18,397 | 13,45,515 | 13,06,876 |
| Age 15 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 44,888 | 44,863 | 44,074 | 43,543 | 42,710 | 41,394 | 39,270 | 35,683 | 29,113 | 25,170 |
| | | | Maturity | 3,24,09,507 | 1,00,85,632 | 28,90,679 | 22,75,510 | 19,02,704 | 16,70,520 | 15,19,504 | 14,17,891 | 13,45,137 | 13,06,601 |
| Age 20 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 44,699 | 44,660 | 43,976 | 43,462 | 42,645 | 41,341 | 39,225 | 35,642 | 29,071 | 25,128 |
| | | | Maturity | 2,38,45,909 | 74,67,571 | 28,91,147 | 22,75,460 | 19,02,490 | 16,70,289 | 15,19,301 | 14,17,737 | 13,45,019 | 13,06,517 |
| Age 25 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 44,452 | 44,394 | 43,840 | 43,352 | 42,560 | 41,280 | 39,184 | 35,616 | 29,055 | 25,118 |
| | | | Maturity | 1,78,57,388 | 56,61,209 | 28,93,243 | 22,76,285 | 19,02,800 | 16,70,350 | 15,19,269 | 14,17,701 | 13,44,993 | 13,06,503 |
| Age 30 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 44,063 | 43,974 | 43,578 | 43,127 | 42,374 | 41,130 | 39,067 | 35,525 | 28,983 | 25,057 |
| | | | Maturity | 1,36,49,702 | 44,06,728 | 28,95,225 | 22,76,816 | 19,02,822 | 16,70,163 | 15,18,989 | 14,17,477 | 13,44,831 | 13,06,398 |
| Age 35 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 43,464 | 43,328 | 43,119 | 42,720 | 42,019 | 40,830 | 38,817 | 35,320 | 28,810 | 24,903 |
| | | | Maturity | 1,06,97,047 | 35,28,347 | 28,97,061 | 22,76,554 | 19,02,224 | 16,69,458 | 15,18,262 | 14,16,913 | 13,44,417 | 13,06,122 |
| Age 40 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 42,570 | 42,360 | x | 42,035 | 41,410 | 40,295 | 38,356 | 34,925 | 28,469 | 24,595 |
| | | | Maturity | 85,99,744 | 28,99,237 | x | 22,75,107 | 19,00,486 | 16,67,876 | 15,16,776 | 14,15,805 | 13,43,603 | 13,05,575 |
| Age 45 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 41,232 | 40,900 | x | x | 40,384 | 39,377 | 37,537 | 34,199 | 27,811 | 23,979 |
| | | | Maturity | 70,55,466 | 22,71,172 | x | x | 18,96,322 | 16,64,338 | 15,13,729 | 14,13,586 | 13,41,982 | 13,04,472 |
| Age 50 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 39,251 | 38,717 | x | x | x | 37,869 | 36,178 | 32,960 | 26,661 | 22,881 |
| | | | Maturity | 58,88,684 | 18,88,623 | x | x | x | 16,57,746 | 15,08,170 | 14,09,566 | 13,39,041 | 13,02,434 |
| Age 55 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 36,491 | 35,599 | x | x | x | x | 34,141 | 31,125 | 24,956 | 21,254 |
| | | | Maturity | 49,73,594 | 16,47,966 | x | x | x | x | 14,99,706 | 14,03,452 | 13,34,619 | 12,99,406 |
| Age 60 yrs | 1,00,000 | 12 Yrs | Income | 32,546 | 30,973 | x | x | x | x | x | 28,295 | 22,369 | 18,813 |
| | | | Maturity | 42,29,660 | 14,86,562 | x | x | x | x | x | x | 13,93,923 | 13,27,803 |

On Death SA + Terminal Bonus Paid
Deferment : 0yrs

ASO VERITAL _ @AS Rajasthan

Health Insurance

REDEFINING HEALTH INSURANCE



**Redefining the value that you
get from your health Insurance**

**UPTO 100% DIRECT
CASHLESS
TREATMENT**

**ENTRY AGE
प्रवेश आयु : UPTO 99
YEARS**

- Free annual health check-up every year.
- Unlimited auto restoration of the SI for the same or different treatment.
- Cumulative bonus up to 600% on sum insured. Coverage of 541 day care treatments.
- Pre-hospitalization is 60 days.
- Post Hospitalization is 180 Days.
- Organ donor is up to sum insured.
- Ayushi treatments is up to sum insured.. No capping's on the room eligibility.
- No capping on ICU/CCU charges and doctors/nurses fees.
- No sub limits on any advanced robotic Surgeriesing's and sub limits on any treatment entry age upto 99 years.
- Instant coverage for BP diabetes cholesterol asthma after 30 days upto " 100% direct cashless treatment.

General Insurance

सभी गाड़ियों का Insurance किया जा सकता है।

Scooty,
Motorcycle



Car, Tractor, Truck

Individual Personal Accidental

जो व्यक्ति कामकाजी है या हर रोज घर से बाहर जाता है,
वो केवल Rs. 4.22/- प्रतिदिन देकर पा सकते है **In IPA**

Coverages

Cover

Accidental Death

-10,00,000.00

Permanent Total Disability

-10,00,000.00

Permanent Partial Disability

-10,00,000.00

Accidental Hospitalization Cover Pre/Post

-02,00,000.00

Hospitalization Expenses (30/60 days) Transportation

of Imported Machinery Road Ambulance

Home (Domiciliary) Hospitalization

-02,00,000.00

Health Insurance

प्रवेश आयु : 18-65 yrs Premium = 1541.00* 4 IPAs Should complete.

सूफन्टा परिवार में शामिल होकर आप पा सकते हैं....



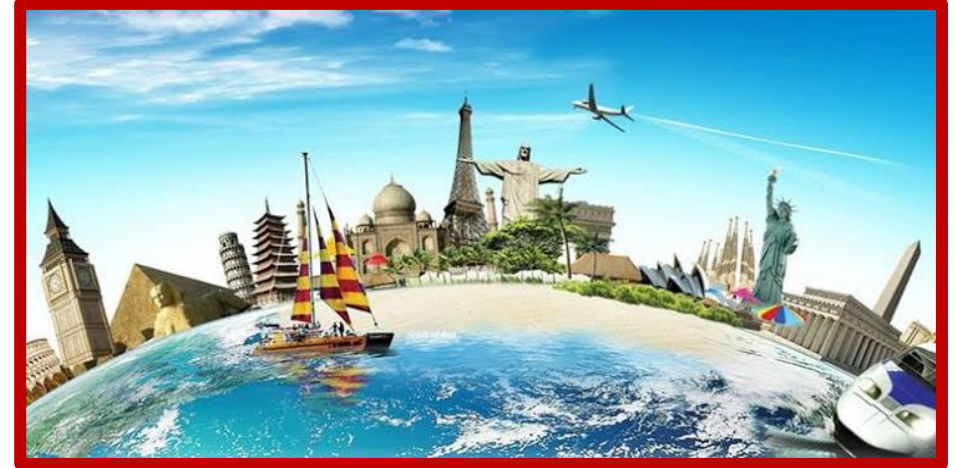
- शानदार आय



- शानदार कार



- शानदार घर

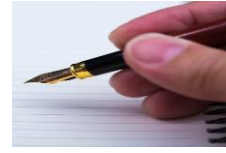


- देश-विदेश की यात्राएँ



- पैसा, मान-सम्मान
और समय की आजादी

सूफन्टा के व्यवसाय के लिए जरूरी है सिर्फ



रजिस्ट्रेशन वो भी बिल्कुल फ्री

सूफन्टा में बीमामित्र के तौर पर आप फ्री रजिस्ट्रेशन करके, अपने पसंद के क्षेत्र में, पसंद के आई.एस.पी. के साथ पसंद के उत्पाद के साथ काम कर सकते हैं। जिसमें आपको मिलेगा एक कोड. नं. और आप पूरे क्षेत्र में कहीं भी जागरूकता कैम्प का आयोजन कर सकते हैं।

रजिस्ट्रेशन की अन्य विशेषताएँ:- रजि. जीवनभर के लिए, कोई रिनियल नहीं और कभी लैपस नहीं होगा।

रजिस्ट्रेशन के बाद आपको मिलेंगे 8 तरह के लाभ:-

1. Self Income -11% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
2. Promotional Income-4% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
3. High Performance Income -4% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
4. Training Income- 5% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
5. Two Wheeler Fund – 2% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
6. Travel Fund (देश-विदेश की यात्रा के लिए)- 2% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
7. Car Fund – 3% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)
8. House Fund – 4% (कम्पनी के प्रीमियम टर्नओवर का)

Generate Good Premium, Get good Remuneration.

पहला लाभ— Self Income – 11%



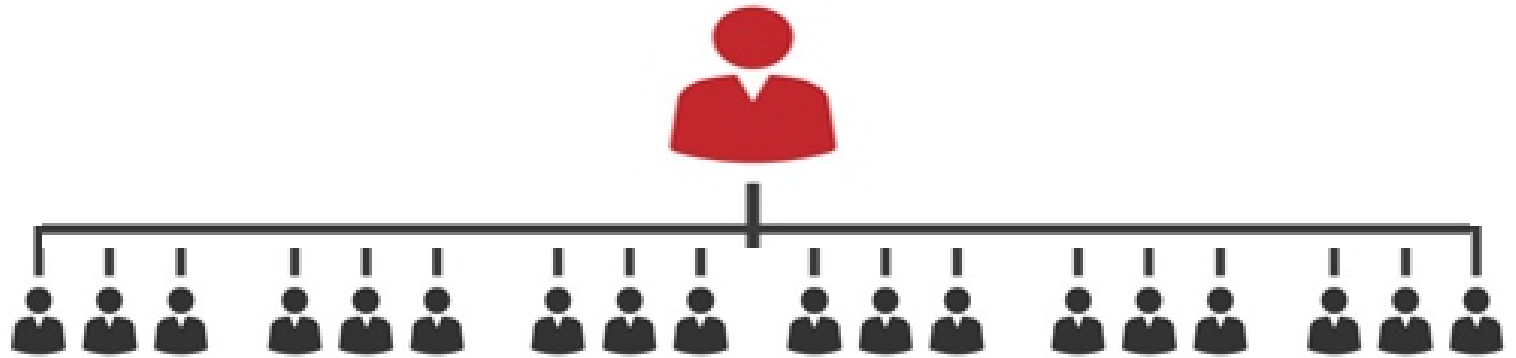
जब आपका खंच का व्यवसाय लगभग – Rs. 1,00,000/- होता है तो आपको लगभग 11,000 रुपये का लाभ होता है।

1
Income

2
Income

दूसरा लाभ— Promotional Income- 4%

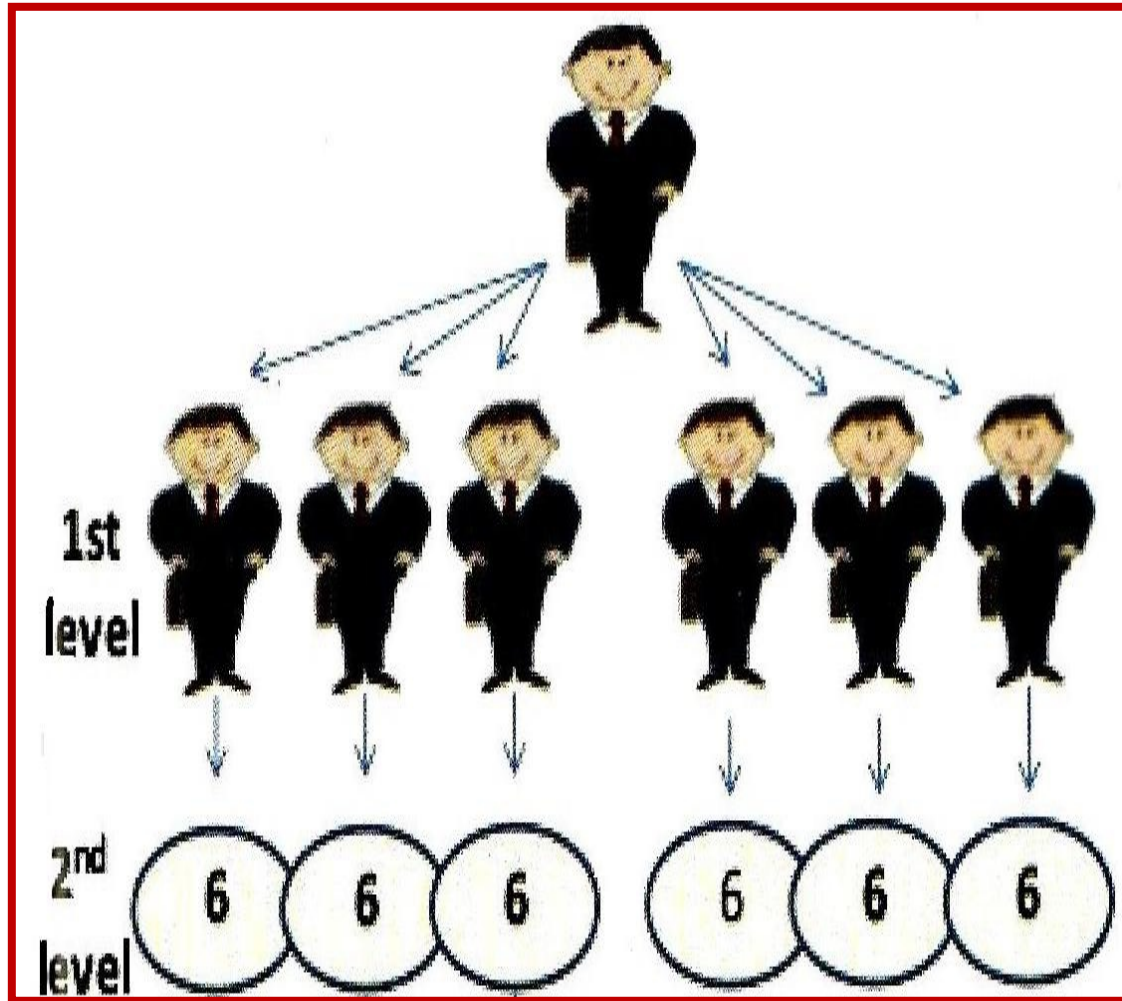
जब आप अपने साथ नई टीम Recruit करते हैं तो कम्पनी के मासिक टर्नओवर का 4% आपको मिलता है।



High Performance Income – 4%

To recruit the high performance team.

In 1st and 2nd level with generating Rs. 1,00,000/- Premium for every person by ISP. Then you will get Rs. 60,000 for First level and Rs. 1,20,000/- for 2nd level as High Performance Income.



Applicable in one single English calendar month.

चौथा लाभ— Training Income – 5%

4
Income



जब आप अपनी
Team की
Training करते
हैं तो आपको
आता है— 5%



पाँचवा लाभ— Two Wheeler Fund –2%

5
Income

इस आय से आप खरीद सकते
हैं एक शानदार Two Wheeler
जो आपके व्यवसाय को तेजी
से बढ़ाने में मदद करेगा।



छठौँ लाभ— Travel Fund— 2%

Income 6



इस फंड से आप एक साल में 4 बार तक देश -विदेश में यात्रा कर सकते हैं। दस हजार के अलावा जमा Fund हम नकद निकाल भी सकते हैं।

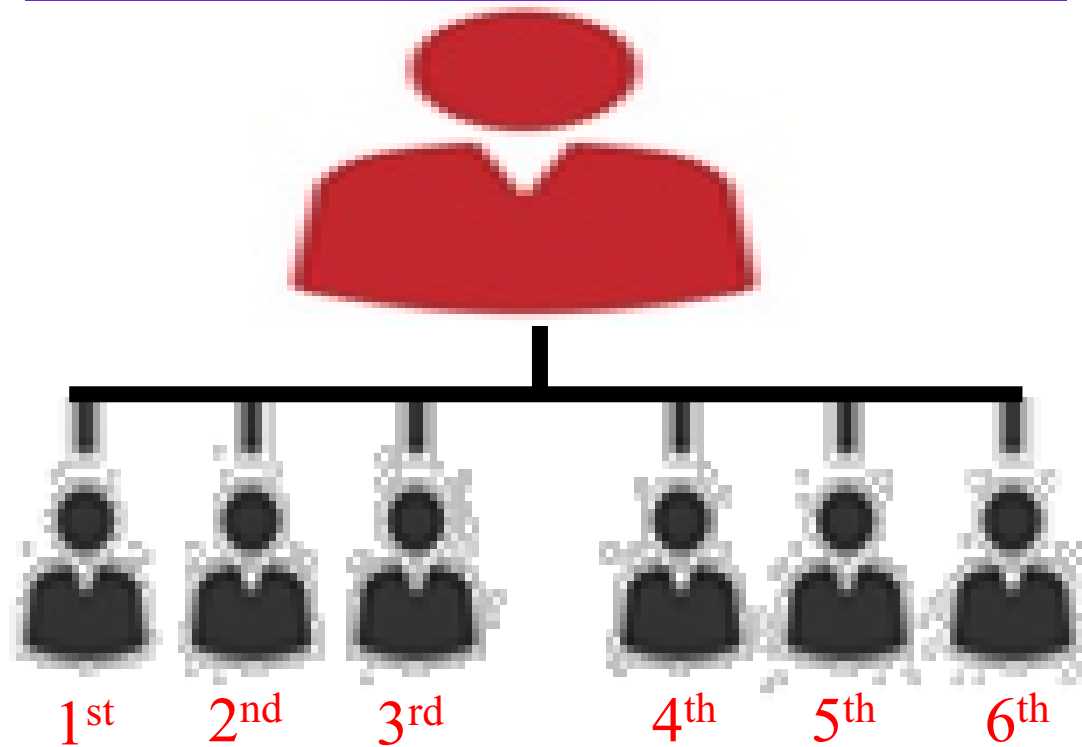
Income 7

सातवा लाभ- Car Fund – 3% कम्पनी के मासिक टर्नओवर से निकालकर सभी टीम लीडर और उपरी लैवल में काम करने पर आपको मिलेगा।

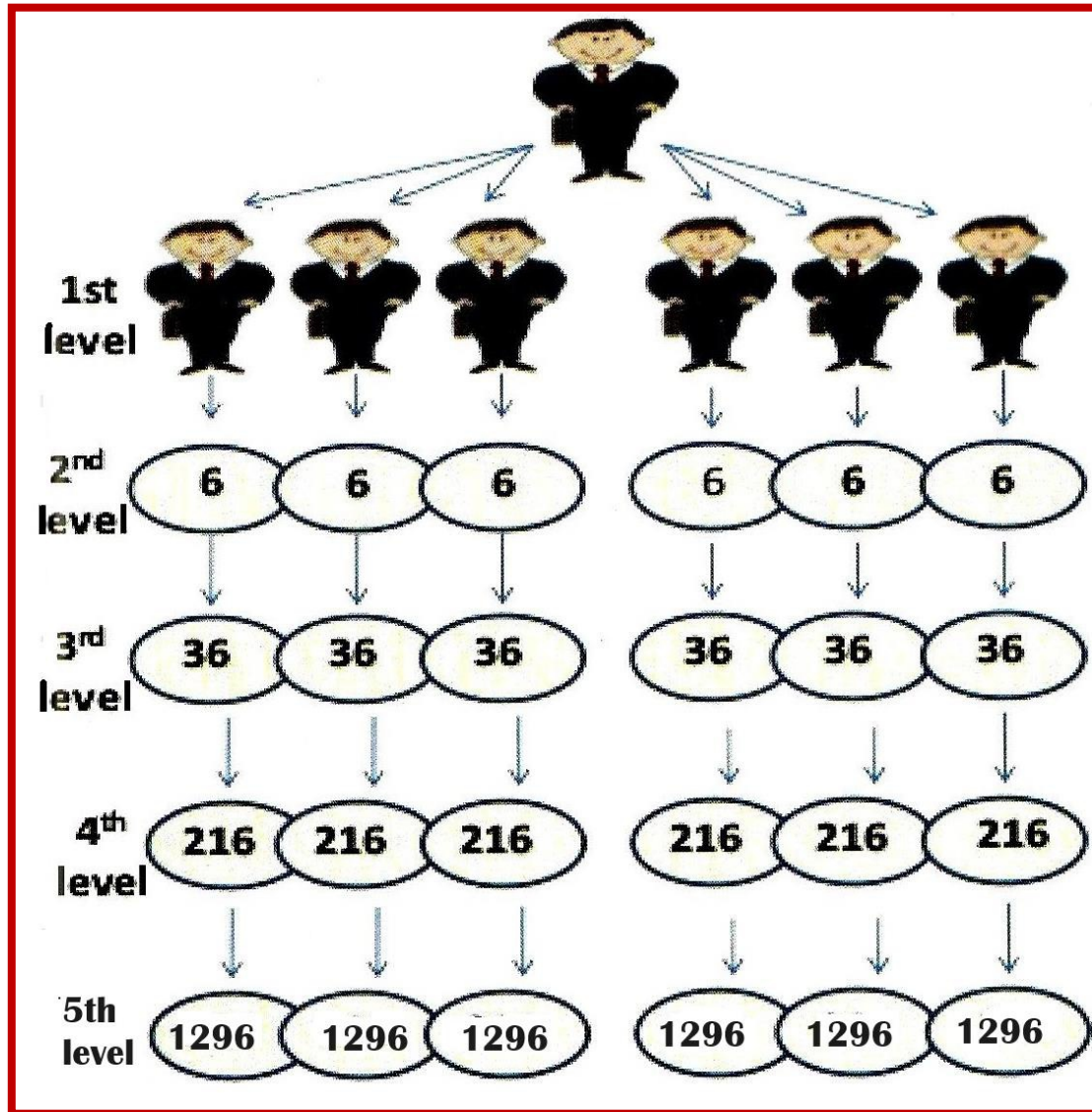


कम्पनी के मासिक टर्नओवर से निकालकर सभी सीनियर टीम लीडर और उपरी लैवल में काम करने के आधार पर मिलता है।

Qualification



Potential Earnings*



SUPPOSE EVERYONE ORGANISE AWARENESS CAMP FOR ISP'S MEETING AND AFTER THAT THE PREMIUM IS GENERATED = RS 1,00,000/- IN A SINGLE YEAR. THEN APPROX INCOME -

SELF INCOME --Rs. 11,000.00

HIGH PERFORMANCE INCOME- Rs. 1,80,000.00

PROMOTIONAL INCOME - Rs. 59,10,000.00

TRAINING INCOME- Rs. 73,87,500.00

TWO WHEELER FUND -Rs.29,55,000.00

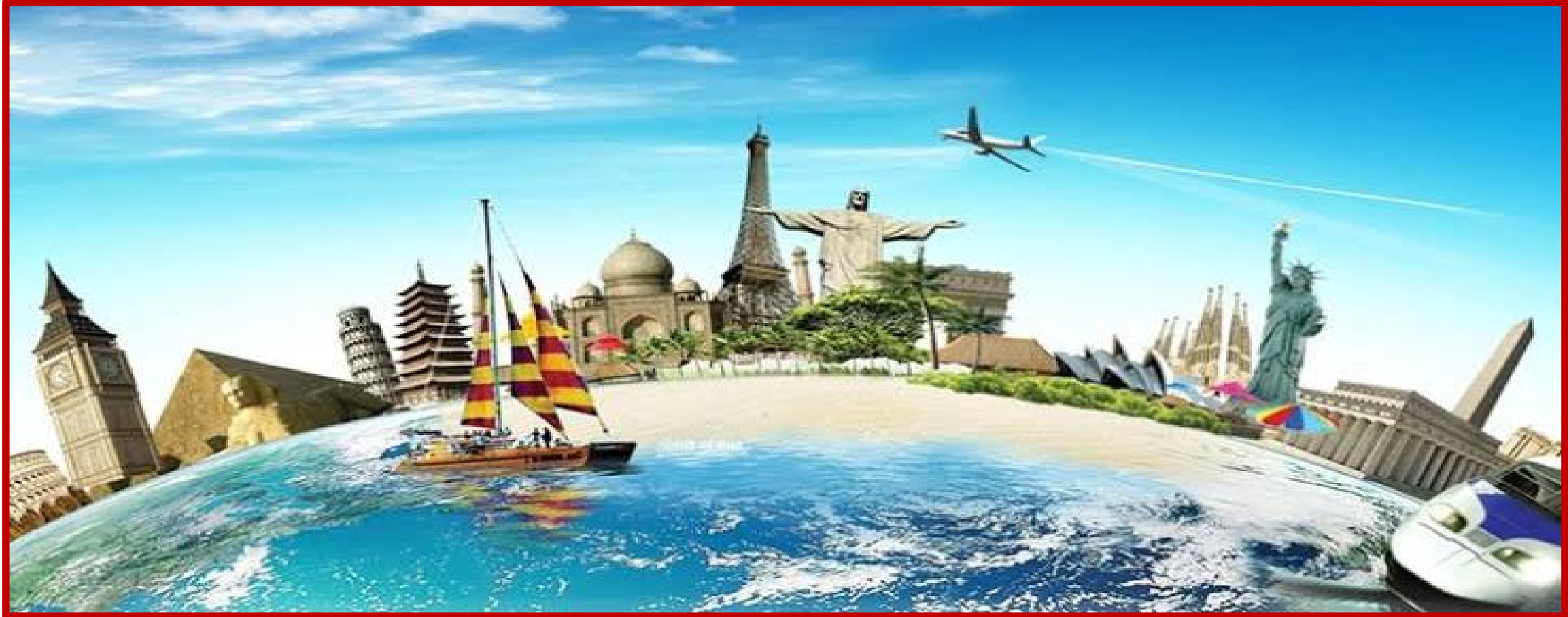
TRAVEL FUND - Rs. 29,55,000.00

CAR FUND- RS. 44,32,500.00

HOUSE FUND - Rs.59,10,000.00

THE QUALIFIED ISP/ SERVICE PROVIDER / BIMAMITAR WILL BE EARN APPROXIMATLY

Rs. 2,97,41,000.00/YEAR(IF WE CALCULATE THE MONTHLY INCOME i.e. Rs. 24,78,417.00)



■ देश-विदेश की यात्राएँ



सूफन्टा में काम करने के फायदे

1. **Sufanta** के साथ कार्य में कोई Investment नहीं है।



2. कोई रिस्क नहीं।

3. Governmental Departments and Branded Companies के साथ काम करने का अवसर।



4. ग्राहक को पूरी राशि की रसीद की प्राप्ति।

5. देशव्यापी बना बनाया इफास्ट्रक्चर।



6. ग्राहक को रसीद देने के बाद कोई जवाबदेही नहीं।

7. कोई भी Repurchase का झंझट नहीं।



8. कोई सामान की डिलीवरी नहीं करनी।

9. कोई Workload नहीं।



10. Strong Education System and Training Programme.



12. Promotional System



13. Bright Income (सुंदर आमदनी) काम करने पर गारन्टिड इन्कम।



14. सुंदर भविष्य यानी काम करेंगे एक बार पैसा आएगा बार-बार।

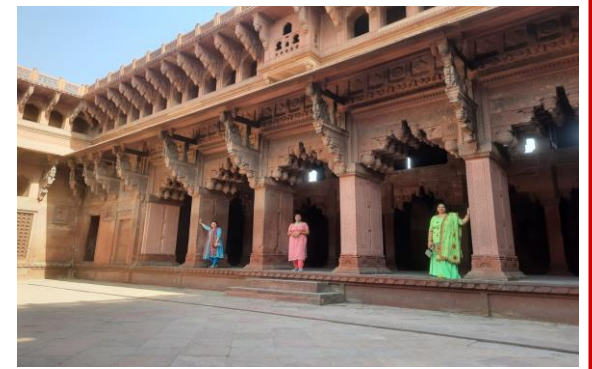
15. कोई Liabilities नहीं।



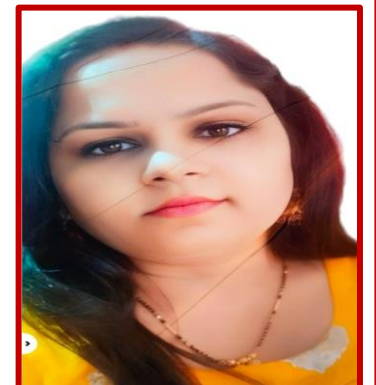


Agra Trip on 2,3,4 Jan 2021

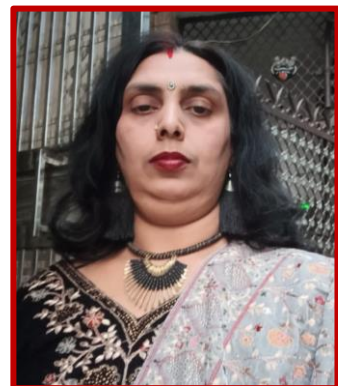




Our ISPs /Leaders/Bimamitras....



Our ISPs /Leaders/Bimamitras....





आप बिजनेस क्यों करें ?

आप अगर किसी के कहने से या किसी को देखकर इस बिजनेस को कर रहे है तो आज ही छोड दीजिए। यह फील्ड आपके लिए नहीं है। क्योंकि एक सफल लीडर को देखकर आप पोजिटिव हो जाएंगे और किसी नेगिटीव व्यक्ति से मिलेंगे तो डैड हो जाएंगे और अगर आपका सीनीयर फोन करके बुलाता है या उसके कहने से आप कार्य करते हैं तो बिजनेस उसका है, आपका नहीं। सफलता उसकी है, आपकी नहीं।

आप क्यों करें ? :- दो पहलू

स्वयं की स्थिति देखिये कि आप कहाँ हैं ? साथियों-

2040-समय के दौर में घर चलाने के लिए दस लाख

रु चाहिएगे। (अमीर बनने के लिए नहीं)

2020-में घर चलता था, 1,00,000 रु में

2000-में घर चलता था, 10,000 रु में

1980-में घर चलता था, 1,000 रु में

1960-में घर चलता था, 100 रु में

1940-में घर चलता था, 10 रु में

1920-में घर चलता था, 1 रु में

1. कम से कम आप 100-200 गज का मकान अपने जीवन

में अपने बच्चों को बनाकर दें। यह आपकी ड्यूटी है।

2. उनकी पढाई आज के कम्पीटीशन के अनुसार करवायें।

3. उनकी शादी अच्छे परिवार में कर पायें।

4. बुढापे में आप बच्चों पर आश्रित ना हों।

(घर चलाने के पैमाने)

देखिये समय का दौर- हम 1947 में आजाद हुए। (अनुमान)

1950-60 का समय था प्लास्टिक के दौर का।

1960-70 का समय था तेल के दौर का।

1970-80 का समय था ऑटोमोबाईल के दौर का।

1980-90 का समय था मनोरंजन के दौर का।

1990-2000 का समय था कम्प्यूटर के दौर का।

2000-2010 का समय था प्रोपर्टी के दौर का।

2010-2020 का समय था सोशल मीडिया के दौर का।

2020 सेका समय चल रहा है टीमवर्क का।

एक अनुमान है कि जिन लोगों ने इन दौरों में मेहनत, ईमानदारी और लगातार काम किया है वे सभी लोग आज कामयाब, सक्षम और अमीर लोगों की श्रेणी में है। अगर आप मेहनत, ईमानदारी और लगातार पाँच साल तक काम करते हैं। तो आप भी जरूर कामयाब, सक्षम और अमीर लोगों की श्रेणी में होंगे। यही समय की गणना है।

निष्कर्ष:- स्वयं का कार्य बगैर स्वयं के अनुशासन के आत्महत्या के समान है।

100% फॉलो करने पर 100% सफलता की गारंटी

ये इंडस्ट्री आज की सबसे बड़ी इंडस्ट्रीज में से एक इंडस्ट्री है। जिसमें 100% सफलता के लिए इस बिजनेस में सात स्टेप्स हैं जो हमें फॉलो करने हैं। यह एक ऐसा प्लेटफॉर्म है जहाँ कोई भी व्यक्ति बिना पैसा लगाए अपने लिए तुरन्त रोजगार, कैरियर, सुनहरा और सुरक्षित भविष्य अपनी मर्जी से तय कर सकता है।

1. आप बीमा व्यवसाय में बिजनेस क्यों करें ?

यह प्रश्न आपने अपने से ही करना है और जवाब भी अपने आप को ही देना है।

अगर आप कमाना चाहते हैं

10 हजार रुपये महीना

20 हजार रुपये महीना

30 हजार रुपये महीना

तो यह बिजनेस **आपके लिए नहीं है** क्योंकि ये सब बाजार से या अन्य जगह रह कर कमया जा सकता है।

अगर आप कमाना चाहते हैं

1 लाख रुपये महीना

2 लाख रुपये महीना

5 लाख रुपये महीना

10 लाख रुपये महीना

या इससे भी ज्यादा तो आप सही जगह हैं और यह बिजनेस आपके लिए है।

2. Know the Product- किसी भी व्यवसाय के लिए उसके प्रोडक्ट रीढ़ की हड्डी होते हैं। इसलिए अपनी टीम को और स्वयं को प्रोडक्ट्स की पूरी Training दें।

3. Sell the Product- अपनी आय को स्थायी और बड़ी बनाने के लिए अपनी टीम को लगातार प्रोडक्ट्स की Sale के लिए प्रेरित और प्रशिक्षित करो। जितनी बड़ी सेल उतनी बड़ी आमदनी।

4. लिस्ट बनानी है।

10-20 50-100 100-200 200-300 या इससे भी ज्यादा लोगों की।

इस बिजनेस में लिस्ट बनानी जरूरी है जो लोग लिस्ट नहीं बनाते वे अन्य कार्य भी नहीं कर पाते और इस फील्ड में सफल होने के चॉंस ना के बराबर होते हैं। लिस्ट बनाते समय ये नहीं सोचना है कि कौन बिजनेस करेगा और कौन बिजनेस नहीं करेगा, केवल लिस्ट बनानी है।

5. निमन्त्रण देना है - समझाना नहीं है।

लिस्ट बनाने के बाद आपने लोगों को केवल निमन्त्रण देना है कुछ भी समझाना नहीं है क्योंकि आप समझा नहीं पाते हैं। (1) एक तो आप इस बिजनेस में नये हैं। (2) दूसरा अपना व्यक्ति अपने से नहीं समझता है, समझाने के चक्कर में वह व्यक्ति बिजनेस से खराब हो जाता है।

निमन्त्रण का तरिका- मैंने एक कान्सेफ्ट शुरू किया है और काफी अच्छा है। मैं आपको वो बताना चाहता हूँ। बताइये आप कब फ्री हैं, आपका एक घंटा चाहिए है- आगे से जवाब आएगा, बताओ क्या है- **आपने कहना है बताने के लिए तो फोन कर रहा हूँ-** कुछ भी समझाने की कोषिष नहीं करनी है।

6. प्लान दिखाना है।

जब आप निमन्त्रण दे देते हैं तो आपने लोगों को प्लान दिखाना है। प्लान में पूरी रुचि के साथ बैठना है क्यों कि अगर आप रुचि नहीं लेंगे तो आपका गैस्ट भी रुचि नहीं ले पाएगा। बीच में कोई भी फोन वगैरह नहीं सुनना है। बिजनेस आपका है, कामयाब आपको होना है।

9 प्लान शो करने के बाद Yes/No लेना है।

जिसको भी प्लान दिखा दिया, उससे 48 घंटे के अंदर-अंदर Yes/No ले लें। अगर Yes करता है तो स्वागत से फॉर्म भरवाओ और अगर No करता है तो समय और तिथि नोट कर लो।

कुछ जरूरी बातें इस प्रकार हैं :- अक्सर लोग बिजनेस में आते ही सबसे पहले नजदीकी लोगों को लाते हैं।

लेकिन ये नजदीकी लोग या तो बिजनेस में आते ही नहीं है, अगर आते हैं तो निम्न कारण गनते हैं:-

जब आते नहीं है तो:- ज्वाइन किया हुआ व्यक्ति खुद भी नेगटिव हो जाता है कि मैं शायद गलत जगह आ गया क्योंकि वह सोचता है कि मेरे नजदीकी लोग मेरा बुरा कैसे चाह सकते हैं। जब कि कारण यह है के नजदीकी लोगों को आना ही कम होता है और आ गये तो कार्य करना नहीं होता है।



अगर नजदीकी लोग ज्वाइन कर लेते हैं तो काम ढंग से नहीं करते जैसे:-

1. आप कहेंगे लिस्ट बनाओ, जरूरी है - वे कहेंगे, लिस्ट बनाने की जरूरत नहीं, मैं याद रख लूँगा।
2. आप कहेंगे सीखना जरूरी है- वो कहेगा / कहेगी- आपसे ज्यादा आता है।
3. आप कहोगे मीटिंग में लगातार आना जरूरी है- वे कहेंगे हर बार एक ही मीटिंग होती है, कुछ नया नहीं है।
4. आप कहोगे बिजनेस अब्य कार्यों की तरह लगातार करना जरूरी है- वे कहेंगे आज फलां काम हो गया/आज गैस्ट आ गये / आज तबीयत खराब है/ आज अब्य जरूरी काम से बाहर जाना है।

फिर उपरोक्त कारणों से वह फेल हो जाएगा और बिजनेस का माहौल को खराब करेगा। इसलिए आप ज्यादा ये ज्यादा प्रोफेशनल लोगों को अपने साथ बिजनेस में लाएँ और एक बात सबसे जरूरी है जो समझ में रखनी है कि औसत का नियम हर जगह कार्य करता है। यहाँ पर भी कार्य करेगा। जैसे:- एक कक्षा में चालीस बच्चे पढते है तो कभी भी सभी फेल नहीं होंगे, कभी सभी मैरिट में नहीं आएंगे। कुछ फेल होंगे, कुछ पास होंगे, कुछ मैरिट में आएंगे। आपके बिजनेस में भी ऐसा ही होगा। जब आप पंद्रह-बीस लोगों की टीम बना चुके होंगे तो आपकी टीम में एक-दो व्यक्ति जरूर- जुझारू लर्नर, अनुशासित और लगातार बिजनेस सीख कर करने वाले मिलेंगे जो आपसे भी ज्यादा स्पीड से बिजनेस लेकर आएगा।

7. Teamwork:- Right Man Power will make you Superpower. Train Your Team.

8. फोलों-अप करें :- सफलता के लिए किसी भी काम को नियमित लगातार तीन-पाँच-सात वर्ष करना होता है। इसलिए अपनी टीम को उपरोक्त सातों बिंदुओं के लिए लगातार प्रशिक्षित करें।



Do Eight Work Everyday / आठ काम हर रोज

यदि आप अपने व्यवसाय में सफल होना चाहते हैं तो आपको 8 काम हर रोज लगातार करने होंगे जिससे आपको मिलेगी-8 तरह की इनकम लगातार



| | | |
|----|------------------|-------------------------------------|
| 1. | Make a Goal | अपना लक्ष्य बनाए। |
| 2. | Know the Product | अपने प्रोडक्ट्स के बारे में जानें। |
| 3. | Sell the Product | प्रोडक्ट्स बेचो। |
| 4. | Make a list | लिस्ट बनाना। |
| 5. | Invitation | लोगों को अमंत्रित करना। |
| 6. | Show the Plan | प्लान दिखाना/मीटिंग करना। |
| 7. | Teamwork | टीमवर्क |
| 8. | Follow up | फॉलो अप। ★ (केवल निजी प्रसारण हेतु) |

(This Booklet is only for Training Purpose and not for any kind of legal purpose)

चाहे वहाँ सो सकता है। जबकि हिरण को भूख मिटाने के लिए भी दौड़ना पड़ता है और जान बचाने के लिए भी दौड़ना पड़ता है। यही स्थिति आपकी है आपको आजीविका के लिए भी दौड़ना पड़ता है, और सक्षम बनने के लिए भी दौड़ना पड़ता है। आजीविका के लिए ज्यादा दौड़ना पड़ता है और सफल- सक्षम बनने के लिए कम दौड़ना पड़ता है।