Citizen Life

सिटिजन खबर

Vol. 1 / Mangsir 2078

पोषक राज पौडेल

प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

शुभकामना सन्देश

न्यानो अभिवादन!!

गौरवमय चार वर्षे यात्रामा हामीले हासिल गरेको व्यवसायिक उपलब्धि, संस्थागत सुशासन तथा वित्तीय अनुशासन, व्यवस्थापकीय अनुभव, उच्च प्रविधि सहितको प्रभावकारी र गुणस्तरीय सेवा, ग्राहकहरुको विश्वास र हौसला, व्यवसायिक र दक्ष जनशक्तिको कार्य सम्पादन, कम्पनीले लिएको रणनीति तथा कार्य दिशा र सो को कुशल कार्यन्वयनद्वारा नै समग्र प्रगतिको आधारले कम्पनीको उपस्थिती अझ सबल र मजवुत भएको छ।

यस अवधिमा थुप्रै उतार चढावहरु आए। कुनै पल निकै चुनौतीपूर्ण थिए त कुनै उपलब्धिले भरिएका खुशीका पलहरु थिए। ती मध्येका याद्गार पलहरुलाई सधैंको लागि साच्न सकियोस् भनेर यिनै पलहरुको समीक्षा स्वरुप यहाँहरु समक्ष यस जर्नल "सिटिजन खबर" लिएर आएका छौं। बिगतका सम्झनाका साथै यस जर्नलमा कम्पनीका व्यवसायिक उपलव्धिहरु, प्रगति विवरणहरु, विभिन्न क्रियाकलापहरुका साथै हाम्रा सिटिजन लिडर्सहरुका लेखहरु पनि समावेश गरेका छौं। आशा छ हजुरहरु सबैले यसलाई मन पराइदिनु हुनेछ र यसलाई जारी राख्न सहयोग पुऱ्याउनुहुनेछ।

हरेक परिस्थितिलाई अवसरको रुपमा लिदै आइरहेको यस कम्पनीले आगामी दिनमा कम्पनीले उपलब्ध गराउने सेवाहरुलाई अझै ग्राहक केन्द्रित र प्रविधिमुखी बनाउने उद्धेश्यका साथ विभिन्न कार्यक्रमहरु लगायत नवीनतम बीमा योजना र व्यवसायिक तथा दक्ष सिटिजन लिडरहरु सहितको 'सिटिजन टिम' मार्फत कम्पनीले भविष्यमा वित्तीय तथा सामजिक लक्ष्य हासिल गर्दै उत्कृष्ट सेवाप्रदान गर्ने प्रतिबद्धता जाहेर गर्दछु। साथै आशा गर्दछु जीवन बीमा सेवालाई सर्व सुलभ रुपमा हरेक नेपालीको पहुंचमा पुऱ्याइ उत्कृष्ट इन्स्योरेन्स कम्पनी बन्ने हाम्रो यस यात्रामा यहाँहरु सबैले साथ दिनुहुनेछ र खुशीका पलहरु सिर्जना गर्न सहयोग गर्नुहुनेछ।

यसरी नै भविष्यको दिशानिर्देश तय हुने र सोही आधारमा समग्र उपलब्धि संगै कम्पनीले नयाँ उचाइ हासिल गर्ने कुरामा विश्वस्त गराउन चाहन्छु।

अन्तमा, वर्तमान अवस्था चाडैं नै अनुकुल भई हाम्रो दैनिकी सहज हुने अपेक्षा सहित स्वास्थ्य सुरक्षाका उपायहरु अवलम्बन गरी आफ्नो लक्ष्यमा उच्च सफलता मिलोस्, सम्पूर्ण महानुभावहरुमा सुस्वास्थ सहितको शुभकामना व्यक्त गर्दछु।

निराशालाई आशामा र चुनौतीलाई अवसरमा बदलौं।

स्वरोजगार भई स्वाभिमानी सिटिजन बनौ।

जय सिटिजन।

TABLE OF CONTENT

Message from CEO	1
Board of Directors	2
Management Team	3
Four Years Journey	4
Branch Network	5
Branch Inauguration	6
100 + Crore premium Collection Celebration	6
Anniversary Celebration	6
Product Launch	7
Claims Distribution	7
Annual General Meetings	8
CSR Activities	9,10
Financial Highlights	11,12
Press Release	13 - 15
Top Branch	16
Citizen Star	17
Articles	18-26
Testimonial	27
Gallery	28-32

Board of Directors

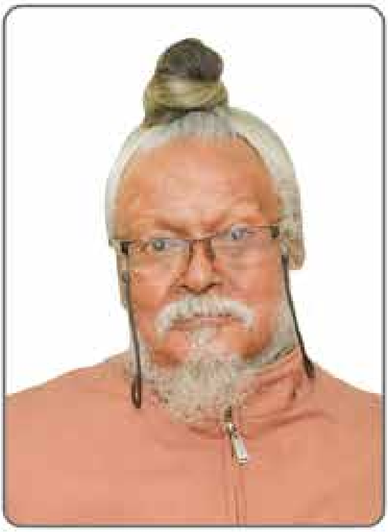
MR. PRADEEP JUNG PANDEY
CHAIRMAN

MR. SUMIT KUMAR AGRAWAL
Director

MR. MANOJ KARKI
Director

MR. MAHESH SWAR
Director

MR. DIP PRAKASH PANDAY
Director



MR. INDRA PRASAD KARMACHARYA
Independent Director

MR. POSHAK RAJ PAUDEL
Chief Executive Officer

MANAGEMENT TEAM

हाम्रो उपलब्धिहरू :

- ७० जिल्ला, १४७ शाखा कार्यालय
- नेपालमै पहिलो पटक :
  - बीमा अवधि समाप्तीमा बीमाङ्कको डबल + बोनस
  - रु. ५० लाख सम्मको २० घातक रोगको रक्षावरण
- डिजिटल सिटिजन अभियान अन्तर्गत अनलाइन बीमालेख खरिद, बीमा शुल्क तथा बीमा दाबी भुक्तानी सेवा
- सिटिजन बीमा जागरण अभियान :
  - विद्यार्थीसँग बीमा कार्यक्रम
  - गुरु सम्मान कार्यक्रम
  - जीवन बीमा जरुरी छ
- सिटिजन केयर अभियान : बीमित, अभिकर्ता तथा कर्मचारीको स्वास्थ्य सुविधाको लागि विभिन्न अस्पतालहरु सँग सहकार्य
- सिटिजन स्वरोजगार अभियान
- दाबी भुक्तानी : संख्या ११००, रकम रु. ४४ करोड
- २०७८ आषाढ मसान्त सम्म
  - कुल लगानी : रु. ५६८ करोड
  - जीवन बीमा कोष : रु. ३५७ करोड
  - असमाप्त जोखिम बापत व्यवसाय : रु. २१.७ करोड
  - चुक्ता पूँजी : रु. १७५ करोड
  - जगेडा तथा कोष : रु. ८५.८६ करोड
  - बीमित संख्या : ५,९०,०००
  - अभिकर्ता संख्या : ३१,०००
- कम्पनी रेटिङ : **BBB- (ICRA NP-IR)**
- आ.व. २०७७/०७८ मा १८०% ले व्यवसाय वृद्धि
- २०७८ भाद्र मसान्तमा प्रथम बीमाशुल्क संकलनमा तेश्रो स्थान हासिल

Citizen Life Insurance

समृद्धि तपाईंको, साथ हाम्रो

TOTAL NO. OF BRANCHES: 147
TOTAL NO. OF DISTRICTS COVERED: 70

BRANCH INAGURATION

100+ CRORES PREMIUM ACHIEVEMENT CELEBRATION

ANNIVERSARY CELEBRATION

1st Anniversary

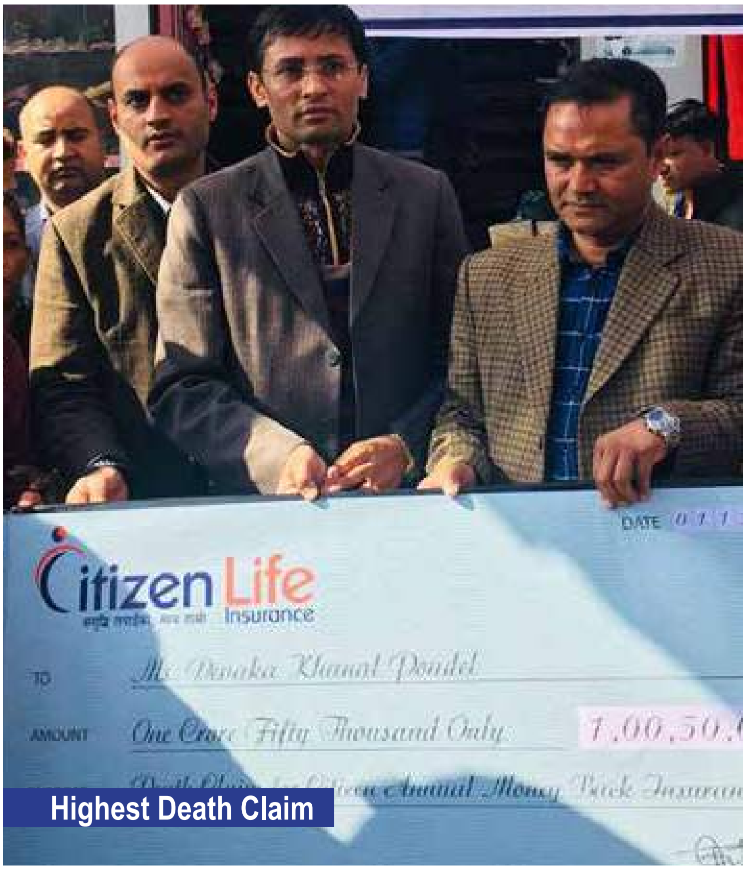
2nd Anniversary

3rd Anniversary

4th Anniversary

PRODUCT LAUNCH

CLAIMS DISTRIBUTION



Highest Death Claim

Highest CI Claim

Highest Micro Insurance Claims

ANNUAL GENERAL MEETINGS

1st AGM

2nd AGM

3rd AGM

CSR ACTIVITIES

BLOOD DONATION

GROCERIES HANDOVER

FINANCIAL SUPPORT

SPORTS AND STATIONERY MATERIAL DISTRIBUTION

CSR ACTIVITIES

FREE HEALTH CAMP

WARM CLOTHES HANDOVER

BREAST CANCER AWARENESS

INSURANCE AWARENESS RALLY

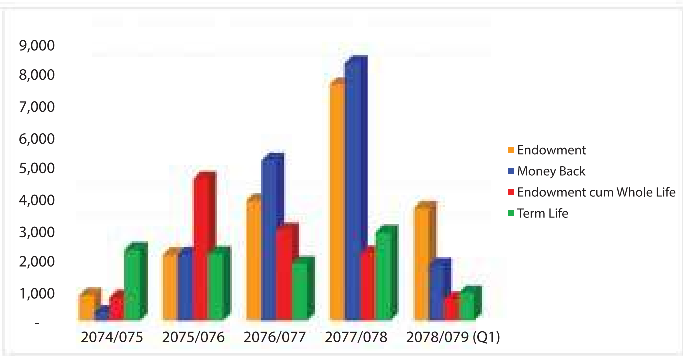
SANITARY PAD DISTRIBUTION

SANITATION & HERITAGE CONSERVATION

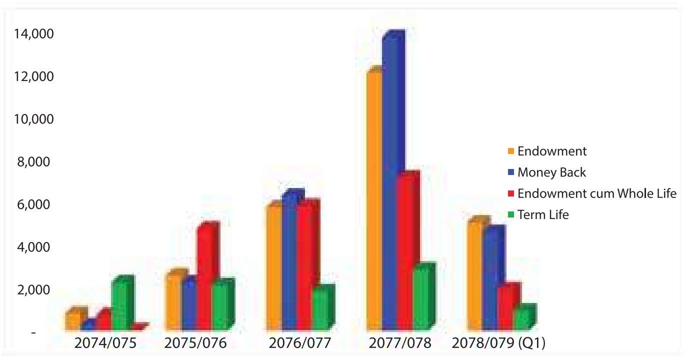
RECONSTRUCTION MATERIAL FOR OLD AGE HOME

FINANCIAL HIGHLIGHTS

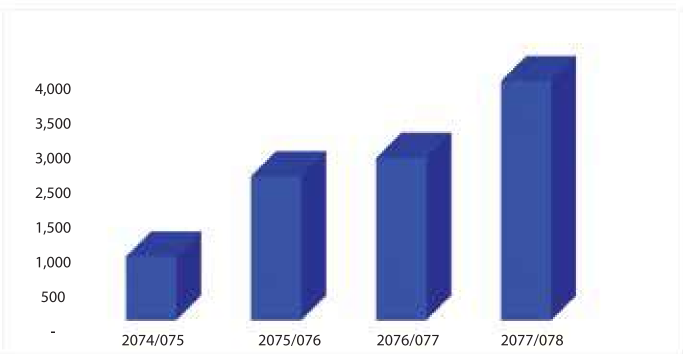
First Premium (Rs. in Lakh)



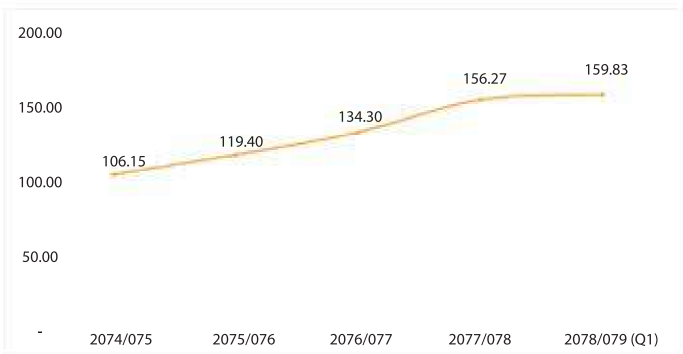
Total Premium (Rs. in Lakh)



Net Profit (Rs. in Lakh)



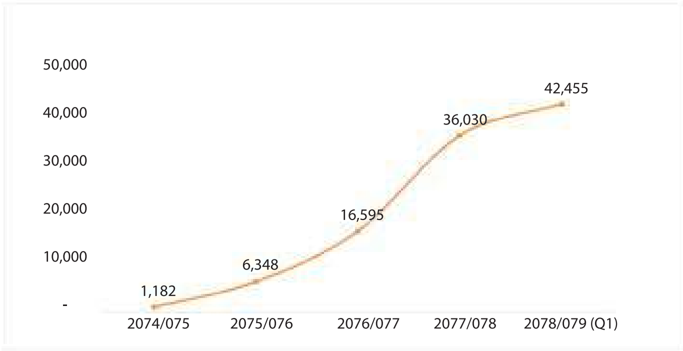
Net Worth Per Share



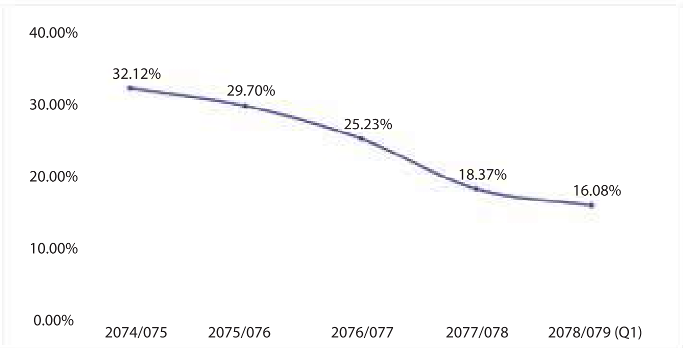
FINANCIAL HIGHLIGHTS

Investments (Rs. in Lakh)

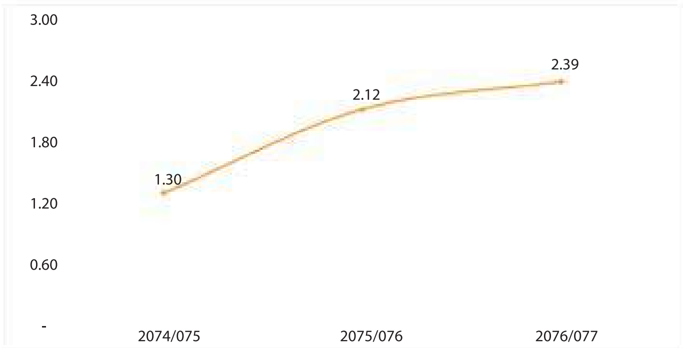
Life Fund (Rs. in Lakh)



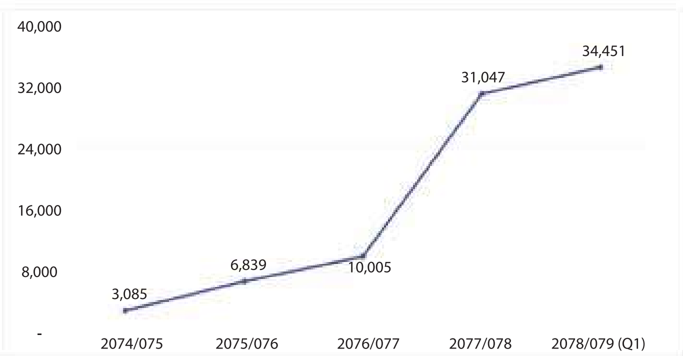
Management Expense Ratio



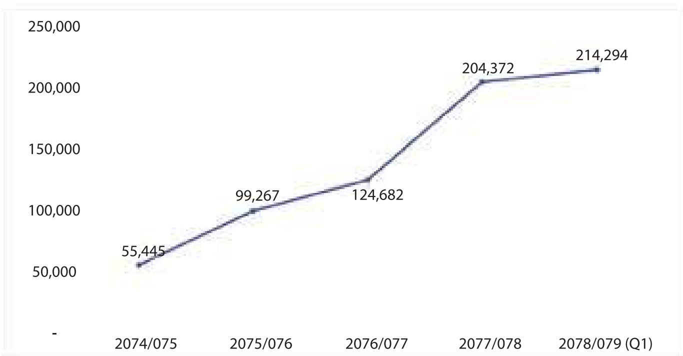
Solvency Margin



#Agents



#Policies



PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडको प्राथमिक शेयर निष्काशन तथा बिक्री प्रबन्धकमा एनआईबिएल एस क्यापिटल लिमिटेड

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले ७५,००,००० (पचहत्तर लाख) कित्ता शेयर सार्वजनिक निष्काशनका लागि एनआईबिएल एस क्यापिटल लिमिटेडलाई निष्काशन तथा बिक्री प्रबन्धक (Issue Manager) नियुक्त गरेको छ। यस सम्बन्धी सम्झौता-पत्रमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडको तर्फबाट प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल र एनआईबिएल एस क्यापिटल लिमिटेडको तर्फबाट नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री मेख बहादुर थापाले हस्ताक्षर गर्नुभएको छ।

अधिकृत पूंजी रु. ३०० करोड रहेको कम्पनीमा संस्थापक शेयरधनीबाट रु. १७५ करोड चुक्ता भईसकेको र सर्वसाधारणका लागि छुट्टाईएको रकम रु. ७५ करोड निकट भविष्यमा सर्वसाधारणलाई शेयर जारी गरी कम्पनीको चुक्ता पूंजी रु. २५० करोड पुग्ने जनाएको छ।

सिटिजन केयर सुविधा अन्तर्गत सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स र क्लीनिक वन बीच साझेदारी

Citizen care
CLINIC ONE
YOUR HEALTH FIRST

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड र क्लीनिक वन काठमाण्डौ प्रा.लि. बीच Covid 19 Pre and Post Service सम्बन्धी साझेदारी भएको छ।

विश्वव्यापी महामारीका रुपमा फैलिएको कोरोना भाइरस कोभिड १९ को दोश्रो लहरले निषेधाज्ञाको अवस्था श्रृजना गरेको र सर्वसाधारणहरुको जनजीवन र स्वास्थ्यमा समेत प्रत्यक्ष प्रभाव पारेकोले यस बिषम परिस्थितीमा सर्वसाधारण व्यक्तिहरुको डाक्टर सम्म सहज पहुँच नपुगीरहेको परिप्रेक्षमा यस कम्पनीसंग सम्बद्ध ग्राहक, अभिकर्ता र कर्मचारीहरुको लागी स्वास्थ्य सम्वन्धि आवश्यक सहयोग पुऱ्याउने उद्धेश्यले सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले सिटिजन केयर (Citizen Care) सुविधा अन्तर्गत क्लीनिक वन संग Covid 19 Pre and Post Service सम्झौता गरेको हो। उक्त सम्झौता अनुसार यस कम्पनीसंग सम्वन्धित व्यक्तिहरुले उक्त क्लीनिकबाट पूर्णकालीन आवश्यक सेवाहरु विशेष छुट शुल्कमा लिन सक्ने व्यवस्था गरिएको छ।

कोभिड केयर (Covid 19 Pre and Post Service) सेवा मार्फत अनलाइन स्वास्थ्य परामर्श, विषेशज्ञ डाक्टरको परामर्श सेवा, घरमा नर्सिङ केयर सेवा, एम्बुलेन्स सेवामा समन्वय, ल्याब टेस्ट, घरमै पि.सि.आर टेस्ट, विभिन्न खोपको लागि व्यवस्था, रगत परीक्षण तथा डाक्टरको परामर्श सेवा, आवश्यकता अनुसार औषधीको घरमा डेलिभरी र उपचारमा सहयोग आदि सुविधाहरु पाईनेछ। यसको लागि कम्पनीले चौविसै घण्टा सम्पर्क र सेवा लिनको लागि Hotline फोन नं.को व्यवस्था गरिएको छ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स एनसीएचएलसँग आबद्ध

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स लिमिटेडले आफ्नो भुक्तानी सम्बन्धी कारोबारहरुलाई नेपाल क्लियरिङ्ग हाउसको भुक्तानी प्रणालीहरु प्रयोग गरी डिजिटल माध्यमबाट भुक्तानी गर्न सक्ने गरि दुई संस्था बीच सम्झौता भएको छ।

सम्झौता पत्रमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत पोषक राज पौडेल र एनसीएचएलका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत नीलेश मान सिंह प्रधानले हस्ताक्षर गर्नुभएको छ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले आफ्नो आन्तरिक भुक्तानी प्रणालीलाई एनसीएचएल-आईपीएस र कनेक्ट आईपीएस ई-पेमेन्ट प्रणालीसँग जोडिए पछि इन्स्योरेन्स भुक्तानी, एजेन्ट कमिसन, तलब, भेन्डर भुक्तानी, लगायत लगानी ट्रान्सफर सम्बन्धी कारोबारहरु आबद्ध भएका बैंक खाताहरुबाट सोझै गर्न सकिनेछ।

साथै सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सका बीमितहरुले आफ्नो बीमाशुल्क (प्रिमियम) पनि अनलाइन मार्फत कनेक्ट आईपीएस ई-पेमेन्टबाट वा ५,००० भन्दा बढि बैंक शाखाहरुबाट सजिलै तिर्न सक्नेछन्। यी सबै कारोबारहरु सोझै इन्स्योरेन्स कम्पनी तथा लाभग्राहीहरुका बैंक खाताहरुबाट हुनेछन्।

PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सद्वारा सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण सम्बन्धी तालिम सम्पन्न

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतंककारी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारण नीति सम्बन्धी तालिम सम्पन्न गरेको छ । आयोजित सो तालिम कम्पनीको प्रधान कार्यालयका सम्पूर्ण कर्मचारीहरु सहित काठमाडौं उपत्यकाका सबै शाखा प्रमुख लगायत सम्पूर्ण कर्मचारीहरुको सहभागितामा कम्पनीको प्रधान कार्यालय, टेकुमा सम्पन्न गरियो ।

उक्त तालिम कम्पनीका अनुपालन अधिकृतले प्रदान गर्नुभएको थियो । उहाँले गैह्र कानुनी कमाई र आतङ्ककारी क्रियाकलापबाट संकलित कालो धनलाई बीमाको माध्यमले सेतो धन बनाउने कार्यलाई कसरी नियन्त्रण गर्न सकिन्छ, यसका प्रकृयाहरु के के हुन्, रिपोर्टिङ कसरी गर्ने आदि विषयमा विस्तृत जानकारी दिनुभयो ।

कम्पनीका प्रमुख सञ्चालन अधिकृत श्री दशरथ मणी खड्काको उपस्थितिमा भएको उक्त कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल ज्यूले यसको महत्व र प्रभावका साथै यसलाई कार्यन्वयन गर्न हरेक कर्मचारीले गर्नुपर्ने कामको बारेमा जानकारी दिनुभयो । साथै यस प्रकारको कार्यक्रम देशभरी क्रमशः विस्तार गरिने समेत बताउनु भयो ।

सिटिजन लाइफद्वारा राहत कोषमा ७ लाख ५० हजारको सहयोग

अहिलेको यस विषम परिस्थितिमा सहयोगको पाइला अघि बढाउँदै सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले कोरोना रोकथाम तथा नियन्त्रणका लागि कोरोना भाइरस संक्रमण रोकथाम नियन्त्रण तथा उपचार कोषमा रु. ७ लाख ५० हजार रुपैयाँ आर्थिक सहयोग गरेको छ । साथै कम्पनीको शाखा कार्यलयहरुले स्थानीय निकायसंग सहकार्य गरि महामारी सचेतना तथा रोकथामको लागि अत्यावश्यक सहयोग गरेको छ ।

विश्वभर फैलिएको यस महामारीले अहिलेसम्म लाखौं मानिसहरुको ज्यान लिएको छ । यस महामारीलाई नेपालमा फैलिन नदिनको लागि स्थानीय निकाय र नेपाल सरकारले निरन्तररुपमा प्रयास गरिरहेको यस समयमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सद्वारा उपलब्ध गराइएको आर्थिक सहयोगले केहि हदसम्म भए पनि मद्दत पुर्‍याउने आशा गरिएको छ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सद्वारा डिजिटल सिटिजन सेवा शुभारम्भ

Digital Citizen

ग्राहकवर्गहरुलाई सरल तथा सुलभ सेवा पुर्‍याउन नवीनतम योजनाहरु ल्याउन सदैव अग्रणी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले यहाँहरुको व्यस्ततालाई ध्यानमा राख्दै र अहिले देशभर कोरोना भाइरसका कारण उत्पन्न विषम परिस्थितिले गर्दा आफ्नो र आफ्नो परिवारको सुरक्षालाई पहिलो प्राथमिकतामा राखी आवश्यक सुरक्षा कदम चाल्नुपर्ने हालको परिस्थिति र समयको आवश्यकता अनुरूप नेपालमै पहिलो पटक "डिजिटल सिटिजन" सेवाको Virtual माध्यमबाट शुभारम्भ गरेको छ ।

सिटिजन लाइफको यस Virtual कार्यक्रममा कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेसेडरद्वय श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठ र श्री हरिवंश आचार्यका साथै कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेलले संयुक्त रूपमा डिजिटल सिटिजन सेवा शुभारम्भ भएको घोषणा गर्नु भएको थियो । सो सेवाको उद्घाटनको क्रममा हरिवंश आचार्य ज्यूले परिवार अनि राष्ट्को सुरक्षा र विकासमा जीवन बीमाको भूमिका र साथ साथै मदन कृष्ण श्रेष्ठ ज्यूले आफ्नो जीवनको अनुभव आदन प्रदान गर्दै अभिकर्ताहरुमा काम गर्ने उर्जा र प्रेरणा दिनुभयो । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले "डिजिटल सिटिजन" अभियान सँगै अब online मार्फतबीमालेख प्रस्ताव दाखिला गर्ने Software प्रणाली सञ्चालनमा ल्याएको छ । यस सुविधा अर्न्तगत सिटिजन लाइफको जीवन बीमा घरबाटै अनलाइन मार्फत लिन सकिनेछ । कम्पनीले विभिन्न तालिमहरु डिजिटल माध्यमबाट संचालन गर्न शुरु गरिसकेको छ । ग्राहक तथा अभिकर्ताहरुलाई कार्यालय सम्म आउनु पर्ने अवस्थालाई सहज बनाउन र समयको बचत गराउनको साथै ग्राहक सेवालाई विश्व स्तरिय बनाउदै जाने कम्पनीको "डिजिटल सिटिजन" अभियान अर्न्तगत कम्पनीले आगामी दिनहरुमा पनि अरु थुप्रै आधुनिक तथा नवीनतम डिजिटल सेवाहरु प्रचलनमा ल्याउने योजना रहेको समेत कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेलले जानकारी गराउनु भयो ।

साथै, कम्पनीले ग्राहकहरुको सुविधालाई मध्यनजर गरी घरमै बसेर बीमा शुल्क तिर्न सकिने व्यवस्थाको लागि e-Sewa, Fonepay, Connect IPS, IME Pay लगायतका डिजिटल बैङ्किङ्ग सुविधा उपलव्ध गराएको छ भने ग्राहक तथा अभिकर्ताले कम्पनीसंगको कारोवार तथा विवरण आफैले हेर्न मिल्ने पोर्टल समेत प्रचलनमा ल्याएको छ ।

PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफद्वारा ३ वर्ष देखी संचालित “विद्यार्थीसँग बीमा” निकै लोकप्रिय

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले आफ्नो स्थापना काल देखि नै जीवन बीमा व्यवसायलाई विस्तृत रुपमा हरेक नेपालीको पहुँमा पुऱ्याइ बीमाको सचेतना वढाउने उद्देश्यले विभिन्न विद्यालय तथा कलेजहरुमा “विद्यार्थीसँग बीमा” कार्यक्रम गर्दै आइरहेको छ । कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेस्डर श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठद्वारा उद्घाटन गरिएको सो कार्यक्रम सर्वसाधारणका लागि निकै नै सचेतनामुलक र लाभदायी देखिएको छ । यस कार्यक्रमले गाउँ-गाउँमा बीमा प्रति जनचेतना जगाउँन निकै मद्दत पुगेको कम्पनीले जनाएको छ ।

जीवन बीमाको दायरा फराकिलो बनाउने उद्देश्यका साथ कम्पनीले पहिलो वर्ष ३० वटा विद्यालय र कलेज गरी करिब ५४०० विद्यार्थी, दोश्रो वर्ष ८७ वटा विद्यालय र कलेज गरी १९ हजार गर्दै तेस्रो वर्षमा आइपुग्दा करिब ४० वटा विद्यालय र कलेज गरी ७ हजार २ सय भन्दा बढी विद्यार्थीलाई बीमा सम्बन्धी ज्ञान जस्तै बीमा के हो ?, बीमा किन जरुरी छ ?, यसबाट के कस्ता फाइदा लिन सकिन्छ ? र यसका अन्य सम्बन्धित सुरक्षा योजनाहरुको बारेमा सचेत गराउन सफल भएको छ। कम्पनीका विभिन्न शाखा कार्यालयहरुले आफ्नो कार्यक्षेत्र अन्तर्गत पर्ने विद्यालय तथा कलेजहरुमा सो कार्यक्रम आयोजना गर्दै आइरहेका छन्।

विद्यार्थीहरु सचेत हुँदा उनीहरुले आफ्नो घरमा रहेका सम्पूर्ण परिवारका सदस्यलाई जीवन बीमाको महत्व बारे बुझाउन सक्नेछन् र बेला छँदै जीवन बीमा गरे बीमाशुल्क पनि कम हुने र सोही कम शुल्कले नै ठुलो जोखिम न्यूनीकरण हुने हुनाले कम्पनीले विद्यार्थीहरुलाई पहिले सचेत गराउनु उचित ठानेको जनाएको छ ।

समाजमा छरिएर रहेको स-सानो बचतलाई बीमाशुल्कको माध्यमबाट संकलन गरी राष्ट्रिय गौरवका विभिन्न परियोजना निर्माण गर्न आवश्यक पूँजी जुटाउन जीवन बीमाले महत्वपूर्ण योग्दान पुऱ्याउनुका साथै देशको राजस्व संकलन र आर्थिक उन्नतिमा समेत मद्दत पुऱ्याएको छ । जीवन बीमा मात्र एक त्यस्तो भरपर्दो साधन हो जसले फजुल खर्च गर्नबाट बचाउँछ । साथै विभिन्न अनिश्चितताले भरिएको मानव जीवनमा जीवन बीमाले जोखिम हस्तान्तरण गराउने र क्षतिपूर्तिका माध्यमबाट जोखिम व्यवस्थापन गर्ने कार्य समेत गर्दछ ।

साथै आगामी दिनमा कम्पनीले उपलब्ध गराउने सेवाहरुलाई अझै ग्राहक केन्द्रित र प्रविधिमुखी बनाउँदै लैजाने उद्धेश्यका साथ डिजिटल सिटिजन कार्यक्रम, हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने सिटिजन स्वरोजगार अभियान जस्ता विभिन्न कार्यक्रमहरु लगायत नवीनतम बीमा योजना र व्यवसायिक तथा दक्ष सिटिजन लिडरहरु सहितको सिटिजन टिम मार्फत कम्पनीले भविष्यमा वित्तीय तथा सामाजिक लक्ष्य हासिल गर्दै उत्कृष्ट सेवा प्रदान गर्ने प्रतिबद्धता जाहेर गरेको छ ।

MASCOT LAUNCH

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले आफ्नो तेस्रो वार्षिकोत्सवको अवसरमा नयाँ म्यास्कट ‘सिटिम्यान’लाई तपाईहरु सामु ल्याएको छ। सुरक्षा प्रदान गर्नको लागि हरेक पल तयार यस सिटिम्यानले ग्राहकको चाहना र माग अनुरुपको नवीनतम सेवा र सुरक्षा प्रदान गर्नेछ। हँसिलो मुहार भएको यस सिटिम्यानको हातमा भएको छाताले ग्राहकहरुले बीमा मार्फत प्राप्त गर्नुहुने विभिन्न सुरक्षाहरुको प्रतिकात्मक अर्थ बोकेको छ ।

सिटिजन लाइफको “डिजिटल सिटिजन” अभियान अन्तर्गत “अनलाईन बीमा दाबी” सेवा शुभारम्भ

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले आफ्नो सेवालाई समयानुकूल परिस्कृत गर्दै सहज तथा सर्वसुलभ गराउन “डिजिटल सिटिजन” अभियान अन्तर्गत अनलाईन बीमा दाबी सेवाको शुभारम्भ गरेको छ ।

यस सुविधा मार्फत अब देखि सेवाग्राही/बीमितले बीमा दाबी गर्नको लागि कम्पनीको कार्यालयमा नै गई राख्नु पर्दैन । ईन्टरनेट सेवा उपलब्ध भएको जुनसुकै ठाउँबाट पनि बीमा दावी प्रकृया पुरा गर्न सकिन्छ । कम्पनीको वेबसाईटमा रहेको अभिकर्ताको पोर्टल खोली अनलाईनबाट दाबी सम्बन्धि आवश्यक कागज पत्र अपलोड गरी सजिलै दाबी प्रकृया अगाडी बढाउन सकिन्छ। सबै कुरा अटोमेटिक सिस्टममा अद्यावधिक हुने हुनाले यो सेवाले समयको बचत हुनुका साथै दाबीसंग सम्बन्धित विवरण पेश गर्ने प्रकृया चांडो हुने र जसले गर्दा बीमा दाबी भुक्तानी कार्य सहज हुनेछ ।

TOP BRANCH

Top Branch 2018 - Butwal Branch

Top Branch 2019 - Baneshwor Branch

Top Branch 2020 - Baneshwor Branch

CITIZEN STAR

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कं. लि. कार्यरत एजेन्सी मेनेजरहरु सिटिजन लिडरहरुको सर्वोच्च क्लब "Citizen Star Club" मा छनौट हुन सफल हुनुभएकोमा सगौरव बधाई साथै सर्वोत्कृष्ट लिडरको लागी शुभ-कामना व्यक्त गर्दछौं।

बर्षा रेग्मी
ज्ञानेश्वर शाखा

लक्ष्मण कुमार श्रेष्ठ
कान्तिपथ शाखा

राम राजा पाठक
कान्तिपथ शाखा

राजेश थापा
बुटवल शाखा

कल्पना श्रेष्ठ
चाबहिल शाखा

सुनिता शर्मा कडेल
म्याग्दी शाखा

ARTICLES

वर्तमान समयमा बीमाको अपरिहार्यता

गंगा राम जोशी
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक, धनगढी

वर्तमान समयमा कोरोना भाइरसले विश्वलाई नै आतंकित बनाइरहेको छ । यो मानिसहरुको लागि एक ठूलो संकट नै हो भन्दा कुनै फरक नपर्न सक्छ । यस बाट बच्न विश्वका सम्पूर्ण वैज्ञानिक, डाक्टर, विज्ञ, सहयोगी हातहरुले आआफ्नो तर्फ बाट सक्दो कोशिस गरेको देखिन्छ । यस संकटको समयमा आ-आफ्नो परिवारको लागि जोखिमहरुको निवारण गर्न र सुरक्षा प्रदान गर्नको लागि महत्वपूर्ण माध्यम हो जीवन बीमा । हुनत मानव जीवनको मूल्याङ्कन गर्न सकिदैन तर पनि मानव जीवनमा हुने जोखिमहरुको निवारण गर्न भने जीवन बीमा एक मात्र माध्यम हो ।

बीमा शब्द फारसी शब्दबाट आएको हो, जसको अर्थ जिम्मेवारी लिने भन्ने बुझिन्छ । कानुनी रुपमा नै बीमा ऐनमा बीमा गर्दा बीमित (बीमा गर्ने व्यक्ति) र बीमक (बीमा गरिदिने संस्था) बीच करार सम्झौता हुने गर्दछ । सोही सम्झौताको आधारमा बीमा कम्पनीले क्षतिबापत क्षतिपूर्ति बेहोर्ने अनिवार्य व्यवस्था गरिएको छ ।

वर्तमान अवस्थामा हामीहरुलाई जुनसुकै समय पनि हामीले गर्ने कार्यहरु थाहा हुन्छ तर भविष्य कसैले पनि देखेको हुँदैन । अथवा चाहेर होस् अथवा नचाहेर भविष्यमा आइपर्ने कठिन परिस्थितिहरुसंग हामीले जुझ्नै पर्छ । त्यसैले भविष्यमा आइपर्ने जोखिमहरु निराकरणको लागि र जस्तो सुकै अवस्थामा आइपर्ने आर्थिक समस्या टार्नको लागी जीवन बीमा जो कोही मानिसको लागि महत्वपूर्ण आवश्यकता हो ।

बीमाले भैपरी आउने जोखिमलाई त रोक्न सक्दैन तर हामीले गरेको जीवन बीमाको कारणले गर्दा हामी र हाम्रो परिवारलाई अगाडि बढाउन जीवन बीमाले महत्वपूर्ण कार्य गर्दछ । सामान्यतया जीवन बीमाले हाम्रो पारिवारिक अवस्थाको शैक्षिक तथा आर्थिक स्थितिमा हाम्रो मनोबल उच्च बनाउन पनि महत्वपूर्ण कार्य गरिरहेको हुन्छ । हामीले आफनो परिवारमा बालबच्चाहरुको पनि जीवन बीमा उनीहरुको उपयुक्त समयमा गरायौं भने भविष्यमा उनीहरुलाई आर्थिक स्थितिले गर्दा असहज भैरहेको कार्यहरु सहज किसिमले पूरा गर्न सकिन्छ । जीवन बीमाले गर्दा हाम्रो जीवनमा महत्वपूर्ण कार्यहरु गरिरहेको हुन्छ ।

- जीवन बीमाले हाम्रो कमजोर आर्थिक स्थितिलाई टार्न मदत गर्दछ ।
- हामीले गरेको जीवन बीमाले गर्दा हामीलाई आपनो भविष्यमा अनि बाल बच्चाहरुको भविष्य उज्वल बनाउन सहज हुने गर्दछ ।
- हामीले गरेको सानो सानो बचतले गर्दा परिवारमा बचत प्रोत्साहन हुने तथा भविष्यमा एकमुष्ट रकम प्राप्त गर्न सकिन्छ ।
- जीवन बीमाले गर्दा बालबच्चाहरुले आफूले इच्छाएको शिक्षा प्राप्त गर्न सक्छन् ।

यस कारणले गर्दा जीवन बीमा मानव जीवनको एक महत्वपूर्ण र अपरिहार्य कार्य हो । जीवन बीमा नगर्ने व्यक्तिले आफ्नो जीवनमा बीमाका विभिन्न किसिमका लाभहरु लिन सक्दैन । त्यसैले अहिलेको समयमा जीवन बीमा हामी र हाम्रो परिवारको लागि अपरिहार्यता भएको छ ।

आर्थिक सुरक्षाको लागि जीवन बीमाको अनिवार्यता

भिम प्रसाद सुबेदी 'मनोज'
शाखा प्रबन्धक, बर्दघाट

ढुंगेयुगबाट सुरु भएको मानव सभ्यताले आज सम्म आइपुग्दा चमत्कारी फड्को मारेको छ । सिकार खेलेर आफ्नो परिवार पाल्नु ,स्याउलाले शरीर छोप्नु र काठ्पात जम्मा गरेर बस्ने बाँस बनाउनु नै त्यतिबेलाको महान कार्य थियो । तर समय बित्दै गयो सभ्यतामा सुधार हुँदै गयो कल्पना सम्म गर्न कठिन हुने गरि भएको मानव सभ्यताको विकासको चरम उत्कर्ष बिन्दुमा आज हामी आइसकेका छौं । समय र प्रविधिले ल्याएको चमत्कारिक परिवर्तनमा व्यक्तिले आफूलाई अभ्यस्त बनाउँदै अगाडि बढेको छ । एकातर्फ आजको युग अर्थप्रधान युग जहाँ हरेक चिजमा आर्थिक पक्ष प्रमुख भूमिकामा रहेको देखिन्छ र इतिहास पल्टाउँदा यो क्रम बढ्ने देखिन्छ भने अर्कोतर्फ प्रविधिमा भएको विकासले मानव जीवनमा बढाएको जोखिम पनि उत्तिकै डरलाग्दो छ । आज व्यक्तिले त्यो जोखिम नियन्त्रण कसरी गर्न सकिएला भनेर उपायहरुको खोजीमा अगाडि बढेका छन् सोही जोखिमलाई नियन्त्रण गर्ने र आर्थिक सुरक्षाका उपायहरुको खोजी गरिरहेको छ त्यसैको एउटा दरिलो उपाय हो बीमा ।

"बीमा" यो शब्द अहिले निकै चर्चामा आएको शब्द हो यो फारसी बाट उत्पन्न भएको शब्द को अर्थ जिम्मेवारी ग्रहण गर्नु भन्ने हुन्छ अर्थात आफ्नो जिम्मा अन्यत्र हस्तान्तरण गर्नु यसको मुख्य अर्थ हो । बीमा आजभोली निकै लोकप्रिय बन्दै गइरहेको छ । यसले मानव जीवनमा भएको जोखिमलाई नियन्त्रण गर्ने र आर्थिक क्षतिपूर्ति दिने हुनाले यसलाई हरेक ठाउँमा आवश्यकताको महसुस गरिँदै छ ।

बीमालाई मुख्यतया जीवन बीमा र निर्जीवन बीमा गरी दुई भागमा विभाजन गरिन्छ । सामान्यतया व्यक्तिको जोखिम जीवन बीमा अन्तर्गत राखिएको छ भने व्यक्ति बाहेकको जोखिमलाई निर्जीवन बीमा अन्तर्गत छुट्याइएको छ अर्थात मानिसको जीवनसंग सम्बन्धित भविष्यमा आइपर्ने भवितव्यलाई आर्थिक क्षतिपूर्ति भर्ने काम जीवन बीमाले गर्दछ भने मानिस बाहेक कुनै पनि चीजको जोखिम बहन गर्ने र त्यस वापत क्षतिपूर्ति भर्ने काम निर्जीवन बीमाले गर्दछ ।

मानिस परिवारको एक सदस्यसंगै आर्थिक भार बहन गर्ने वा कमाई गर्ने र परिवार चलाउने साधन पनि हो । जब सम्म व्यक्तिले आफ्नो जिम्मेवारी बराबरको बीमा गर्दैन भोलि कुनै कारणले उसको जीवनमा घटना वा भवितव्य आउँदा सो व्यक्तिमा आश्रितहरु नराम्रोसंग आर्थिक संकटमा पर्ने र आर्थिक अभावका कारण जीवन नै तहस नहस हुने भएकोले परिवारको कमाई गर्ने व्यक्तिको बीमा अनिवार्य छ । नेपाली समाज प्राय: गरी परिवारको एउटा सदस्यले कमाई गर्ने अन्य सदस्यहरु निजमा आश्रित हुने हुँदा भविष्यमा उसको कुनै कारणले अचानक मृत्यु भएमा वा अशक्तता भएमा सिंगो परिवारले आर्थिक क्षति बेहोर्न नपरोस् भनेर मुलत: जीवन बीमा गर्ने गरिन्छ । बीमाको विकास संगै आजका बीमा कम्पनीहरुले व्यक्तिका जीवनमा आइपर्न सक्ने अधिकतम जोखिमहरुलाई एउटै बीमा लेखमा समावेश गर्ने प्रयास गरेका छन् जस अन्तर्गत कालगति, दुर्घटना मृत्यु, स्थायी पूर्ण अशक्तता र घातक रोग जस्ता भवितव्य पर्दा आफूले तिरेको रकम भन्दा सयौं गुणा सम्मको क्षतिपूर्ति दिने योजनाहरु ल्याएका छन् ।

ARTICLES

बीमालाई सजिलो तरिकाले बुझ्दा दुई पक्ष (बीमित र बीमक) बिचको यस्तो कागजी सम्झौता गरिन्छ कि भवितव्य पर्दा सयौं गुणाको लाभ र बीमा गरेको अवधि सम्म कुनै भवितव्य नपरेमा आफूले गरेको बीमाङ्क रकममा हरेक वर्ष त्यही बीमाङ्क रकममा बोनस जोडेर फिर्ता गर्ने शर्त गरिएको हुन्छ केही बीमा योजनाहरु त यस्ता हुन्छन् कि जुन बीमा एक निश्चित अवधि सम्म पैसा भुक्तानी गरे पछि जीवन भर सम्म नि:शुल्क रुपमा त्यसले सुरक्षा प्रदान गर्ने गर्दछ र बुढेसकालमा पेन्सनको रुपमा आर्थिक सुरक्षा प्रदान गरिराख्दछ। त्यसैले जीवन बीमालाई उत्कृष्ट प्रकारको बचतको रुपमा पनि लिइन्छ जहाँ थोरै थोरै पैसा बचत गर्दा भविष्यमा आउने मोटो रकमले व्यक्तिले ठुला कामहरु गर्न सक्छ। बीमाले मृत्युमा मात्र नभई घातक रोग लागेमा समेत सम्झौता गरे अनुरुपको रकम एक मुष्ठ बीमितलाई प्रदान गर्दछ। अझै बच्चाको बीमाको कुरा गर्ने हो भने कुनै कारण उसको अभिभावकको अशक्तता एवं मृत्युवरणमा त्यो बच्चाको उच्च तहको पढाइ सम्म आर्थिक पक्षमा ठूलो अभिभावकत्व बीमा कम्पनीले गर्दछ।

भवितव्य बाजा बजाएर आउँदैन न त थाहा दिएर आउँछ यसको एउटा उदाहरणको रुपमा Covid लाई लिन सकिन्छ। आज धेरै उदाउँदा व्यक्तिहरुले यहि कोभिडबाट ज्यान गुमाएका छन् एउटा ठाउँबाट शुरु भएको रोगले विश्वलाई तहस नहस पारेको छ। यो आउँदैछ भन्ने हामीले कल्पना सम्म गरेका थिएनौं। धेरै व्यक्तिले बीमा बारे बुझेर पनि भोलि गरौंला, अहिले केही हुँदैन, मलाई कहाँ रोग लाग्दछ जस्ता सोचहरु राख्ने गर्दछन् जसले गर्दा उनीहरुले ठूलो आर्थिक क्षतिको सामना गर्न पुग्दछन्। अरु चीज जस्तो बीमालाई चाँहिदा किनौंला भनेर पाइँदैन यो बेलामै, समय छँदै किनेर थन्क्याउने चीज हो जुन आवश्यक पर्दा प्रयोग गरिन्छ। बीमा गर्दा व्यक्तिको उमेर, कामको प्रकृति, स्वास्थ्य विवरण आदिलाई हेरेर बीमा शुल्क निर्धारण हुने गर्दछ र बीमा जारी गर्दा उमेर प्रमाणित कागजपत्र, आम्दानीको श्रोत, स्वास्थ्य परीक्षण र आवश्यकता अनुसार अन्य कागजपत्रहरु चाहिन्छ।

अनिश्चित जीवनमा भविष्यमा आइपर्ने भवितव्यको लागि आफ्नो परिवारलाई आर्थिक जोखिमबाट जोगाउन एवं नियमित बचत गर्ने बानी विकास गर्न कमाई र क्षमता अनुसारको जीवन बीमा गर्नु अनिवार्यता रहेको छ।

बीमा

बालक वृद्ध अनि अशक्तहरुको ,साहारा ठूलो बनी।
आयो सिटिजन घर घर महासंकटमा लड्छु भनी॥
छुन्छ देश गाउँ नगर अनि, टोल टोल घर घर पनि।
हिड्यो मान्छेलाई नबिनतम ,सेवा या दिन्छु भनी॥

बीमा शक्ति व्यक्ति विशेष अनि या, देशकै मेरुदण्ड हो।
शक्ति रहँदा संचित गरेको धन, भबिष्यको फण्ड हो॥
लक्ष्य मानवको दीर्घ जीवनको ,हाँसेर बाँच्नु छ यो।
गरिबी मेटाउने अर्थ भेटाउने, संकट टार्ने भयो॥

थोपा थोपा मिलेर सागर जसरी, विशाल रुप लिन्छ जो।
त्यस्तै सानु फन्ड लिएर बीमकले, ठूलो जोखिम दिन्छ यो॥
ठूलो जोखिम हस्तान्तरण गर, सानु सम्झौता गरी।
अर्थ संकट टल्नेछ बीमा गरे, त्यो तिम्रो जीवन भरी॥

कृष्ण प्रसाद जोशी
शाखा प्रबन्धक, बझाङ

म र मेरो परिवारको लागि – बीमा

"बीमा" शब्द आजको समयमा जोखिम बहनको पर्यायवाची शब्द भैसकेको छ। निजी क्षेत्रले गरेको सजिव/ निर्जीवन बीमा होस् वा सरकारी क्षेत्रबाट गरिएको अनिवार्य बीमा (सवारी साधन), ऋण लिने बेलामा गरिने भौतिक सम्पत्ति आदि वा नेपाल सरकारको तर्फबाट लागु गरिएको स्वस्थ्य बीमा कार्यक्रम हुन् यी सबैको साझा उद्देश्य र योगदान भनेकै नेपालमा बीमाको महत्व र यस बाट आश्रीत परिवारलाई पुऱ्याउन सकिने आर्थिक सुरक्षाको प्रर्बधन र सुरक्षा नै हो।

बिगतको समयमा "बीमा" भन्ने वित्तिकै मानिसको जीवन र मृत्यु संग मात्र सम्बन्धित छ भन्ने आम मानिसको बुझाइ रहेको थियो। समयको परिर्वतन संगै सरकारले बीमा क्षेत्रलाई व्यवस्थित बनाउन समय सापेक्ष नीतिहरुमा परिर्वतन गर्दै आजको दिनमा यसलाई फराकिलो बनाएको छ। आफू रहँदा आफैंलाई तथा अप्रत्यासित घटनाबाट आफू नरहँदा वा दुर्घटनाबाट पूर्णरुपमा अशक्त अपांग हुँदा, घातक रोगहरु लाग्दा परिवारलाई हुन आउने आर्थिक क्षतिलाई न्युनीकरण गर्न "बीमा" लाई एउटा वैकल्पिक औजारको रुपमा यसलाई लिन सकिन्छ भन्ने आम मानिसको बुझाइ बन्दै गइरहेको छ। २०७२ सालमा गएको विनासकारी भुकम्पले होस् वा सन् २०१९ को अन्त्यतिर बाट शुरुभएको विश्वव्यापी माहामारी COVID-19 ले पुऱ्याएको मानवीय क्षति तथा आर्थिक क्षति त हामीले हाम्रै जीवनकालमा देख्न पायौं। समस्या र जोखिम आफ्नो कारणबाट मात्र नभइ प्रकृतिले पनि आफ्नो प्राकृतिक संतुलन मिलाउन राम्रै शिक्षा दिएको छ। तसर्थ मानव जीवनमा जोखिम कसरी, कहिले, कोबाट, कुन ठाउँमा आउछ त्यो आजै भन्न सक्ने अवस्था छैन तसर्थ जीवनमा आउन सक्ने जोखिमहरु छन् जसलाइ टार्न सकिदैंन, पन्छिन सकिदैंन तर यसलाइ आर्थिकरुपमा व्यवस्थापन गर्न सकिन्छ, जुन बीमाबाट मात्रै सम्भव छ। तसर्थ बीमालाई जोखिम व्यवस्थापनको एउटै मात्र भरपर्दो औजार (Tools) को रुपमा प्रयोग गर्नुनै बुद्धिमता हुन्छ।

मानव जीवनमा अनेकौं चुनौती र समस्याहरु आइरहन्छ यो बिनाको जीवनको कल्पना पनि गर्न सकिदैंन यो जीवन चक्र जस्तै आउँछ र हाम्रो जीवनकाल भरी हाम्रो वरीपरि घुमिनै रहन्छ। समस्या र चुनौतीको सामना गर्दै विकल्पहरुको खोजी गर्दै अघि बढ्दै आफू र आफ्ना सन्ततिको भविष्यको सुरक्षा गर्नु नै जीवनको एकमात्र उद्देश्य हो। तसर्थ बीमाको विकल्प अरु हुन सक्दैन।

सरोज दाहाल
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक, बर्दिबास

ARTICLES

कोरोना महामारी र जीवन बीमाको महत्व

नेपाल मात्र नभएर आज सारा विश्व नै कोरोना महामारीबाट ग्रस्त भईरहेको छ । त्यसको प्रभाव मानवीय जीवनमा मात्र नभएर आर्थिक क्षेत्रमा समेत उत्तिकै प्रभाव पार्दै आइरहेको छ। आम नागरिक लाई आफ्नो र आफ्नो परिवारको जीवन सुरक्षा उत्तिकै चिन्ताको विषय बन्दै आएको छ। सो सँगै आर्थिक क्रियाकलाप बन्द हुँदा परिवारिक सामान्य आवश्यकता पूर्ति गर्न समेत धौ धौ पर्ने अवस्था आएको छ। जीवनमा कति बेला कस्ता किसिमका जोखिम आउने हुन थाहा नै हुँदैन मानवीय जीवनका जोखिम अनिश्चित हुने हुँदा मानवीय जीवनको भौतिक क्षति हुँदै गर्दा त्यसबाट सिर्जना हुने आर्थिक क्षतिलाई न्यूनीकरण गर्ने काम बीमाले गर्ने हुँदा यस परिस्थितिमा जीवन बीमाको महत्व झनै बढदै गैरहेको छ। भोलिको बारे सोच्ने र भविष्यको आर्थिक जोखिमको बारे सोच्ने त्यसको प्रभावको मूल्याङ्कन गर्ने स्वभाव प्राय नेपाली समाजमा देखिदैन । अहिलेको बिषम अवस्थामा हामी मृत्युसँग लुकामारी खेलिरहेका छौं । कहिले के हुन्छ ? हामी कुन अवस्थामा पुग्छौं भन्न सक्ने अवस्था छैन। यस अवस्थामा भविष्यमा आउन सक्ने भौतिक क्षति र त्यसबाट उत्पन्न हुन सक्ने आर्थिक संकटको समाधानको लागि जीवन बीमा एक आर्थिक सुरक्षाको विश्वासिलो माध्यम हुन सक्छ। बिपक्ति बाजा बजाएर सूचना दिएर आउँदैन यस बिषम परिस्थितिमा सिर्जना हुन सक्ने भयावह अवस्थामा भविष्यमा हुने आर्थिक संकटको समाधानको लागी ठूलो जोखिम बहन हुने गरी जीवन बीमा पोलिसी खरिद गर्नु अहिलेको मुख्य आवश्यकता देखिन्छ । जीवन बीमा पोलिसी खरिद गर्नु भनेको बीमा कम्पनीले आर्थिक सुरक्षा प्रदान गर्नु हो। बीमा कम्पनीहरुको मुख्य उद्देश्य मुनाफा आर्जन गर्नु मात्र होइन सामाजिक उत्तरदायित्व बहन गर्दै मानवीय मूल्य मान्यताको सम्मान गर्दै समाजिक सेवा गर्नु मुख्य धर्म हो। बीमा बस्तु तथा जीवनको आर्थिक सुरक्षाको भरपर्दो श्रोत हो । बीमा कम्पनीहरुबाट प्राप्त हुने सेवा मार्फत सामाजिक ज्ञान तथा सद्भाव अभिवृद्धि हुनुको साथै तपाई हाम्रो दुःखको साथी पनि जीवन बीमा हुन सक्दछ। बीमाको अवधारणा

अनुरुप जोखिमलाई साझा गर्नु र तोकिएका शर्त बमोजिम कुनै घटना घटेमा पीडित व्यक्ति र तिनका परिवारलाई बीमितहरुको साझा कोषबाट क्षतिपूर्ति दिने गरिन्छ। जब हामी जीवन बीमा कम्पनीबाट बीमा पोलिसी खरिद गरेका हुन्छौं हाम्रो भौतिक शरीरको अनुपस्थितिमा आफ्ना प्रियजनहरुलाई आर्थिक सहयोग बीमा कम्पनीले प्रदान गर्दछ । बिषम परिस्थितिबाट सिर्जित प्रतिकुल समयको लागि बचत, मनको शान्ति, आफ्नो लक्ष्य निर्धारण र प्राप्तिको लागि जीवन बीमा पोलिसीले सहयोग गर्दछ।

कोरोना महामारी सँगै जीवन बीमा पोलिसी खरिदः कोरोना महामारीसँगै राज्यका विभिन्न क्षेत्र प्रभावित भए सँगै आर्थिक क्षेत्र सबैभन्दा प्रभावित भएको देखिन्छ यो सँगै बीमा कम्पनीहरुलाई चुनौती र अवसरको पहाड खडा भएको छ। देशका बिभिन्न क्षेत्रमा स्थापना भएका बीमा कम्पनीका कार्यालयहरु लगभग बन्द जस्तै भएका छन्। आम नागरिकलाई बीमा पोलिसी खरिद गर्न केही अफ्ठ्यारो भएको छ। हाल नेपालमा रहेका १९ वटा जीवन बीमा कम्पनीहरु मध्ये सबै भन्दा अग्रणी स्थानमा रहेको सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले आम नागरिकको अवस्थालाई ध्यानमा राख्दै सेवालाई प्रभावकारी रुपमा संचालन गर्न र बिषम परिस्थितिमा सुरक्षा मापदण्ड अपनाइ सेवा प्रवाह गरिरहेको छ । सेवालाई प्रभावकारी र सहज र सर्बसुलभ तरिकाबाट संचालन गर्नको लागि अनलाइन बीमा पोलिसी दर्ता प्रकृया प्रारम्भ गरेको छ । आधुनिक युगसगै पेपरलेस पोलिसी निर्माण गर्ने तथा अनावश्यक प्रकृयागत झन्झट हटाउनको लागि यो सुविधाबाट आम नागरिकलाई घर बाटै बीमा पोलिसी खरिद गर्न सक्नेछन् । यस बाट सर्बसाधरणले बिमा पोलिसी खरिद सम्बन्धी प्रत्यक्ष रुपमा लाभ लिने छन्।

अन्त्यमा अहिलेको बिषम परिस्थितिमा जीवन बीमा पोलिसी खरिद गर्नु अपरिहर्य भएको छ । बीमा पोलिसी खरिद पश्चात भविष्यमा पर्न सक्ने आर्थिक भारलाई केही हद सम्म भएपनि बीमाले मद्दत गर्दछ बिपत्तिको समयमा बीमा सबै भन्दा नजिकको साथी हुन सक्दछ।

दीपेन्द्र शर्मा लम्साल
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक, बाग्लुङ्ग

नेपालमा जीवन बीमा व्यवसाय परिदृश्य , महत्व र चुनौतीहरु

परिदृश्य

पछिल्लो समयमा बीमा बारम्बार सुनेको शब्द हो। बीमा जोखिम हस्तान्तरणको एक माध्यम हो। यो मानव जीवनमा उत्पन्न हुने वित्तीय जोखिमसँग सम्झौता गरिएको हुन्छ । जोखिमहरु मनिसको जीवनमा दुई प्रकारले जोडिएको हुन्छ । व्यक्तिको जीवन सँग सम्बन्धित र भौतिक सम्पत्तिसँग सम्बन्धित दुवै जोखिममा हामीहरु जीवन बिताइरहेका हुन्छौं। यद्यपि हामी आफ्नो जीवनको यस्ता जोखिमहरुलाई रोक्न सक्दैनौ। हामीले हानी नोक्सानी कम गर्न विभिन्न तरिकाहरु अपनाएका हुन्छौं। यी मध्ये जोखिम स्थानान्तरणको सबैभन्दा महत्वपूर्ण र आधुनिक विधि बीमा हो। भन्नु को अर्थ तपाई हामीसँग रहेको जीवन वा सम्पति जसलाई जोखिम बीमा कम्पनीलाई जिम्मा लगाउनु जस्तै हो।

नेपालमा जीवन बीमाको इतिहास त्यति लामो छैन। संस्थागत विकास राष्ट्रिय बीमा संस्थानद्वारा जीवन बीमा व्यवसायको स्थापना सँग शुरु भयो। यस संस्थाको एकाधिकार लगभग डेढ दशकसम्म जारी रह्यो। त्यसपछि देशले खुला र उदार अर्थव्यवस्था अपनाए पछि नेपालको बीमा उद्योगमा प्रतिस्पर्धी बीमा कम्पनीहरुको संख्या नाटकीय रुपमा बढेको छ। हाल नेपालमा ४० वटा बीमा कम्पनीहरु कार्यरत छन्। १९ वटा जीवन बीमा, २० वटा निर्जीवज बीमा कम्पनी र २ वटा पुर्नबिमा कम्पनी। तथापि नेपालमा बीमा गर्नेहरुको संख्याका अनुसार बजार विस्तार भएको छैन।

जीवन बीमा जोखिम हस्तान्तरण र बचत गर्ने एक उत्तम तरिका हो । यसले हाम्रो जीवनमा घटनाहरुद्वारा सिर्जना गरिएको वित्तीय जोखिम कम गर्दछ । जीवन बीमा व्यवसाय भन्नाले कुनै व्यक्तिको जीवन सम्बन्धमा निजको आयुको आधारमा किस्तावन्दी बुझाउने गरी कुनै खास रकम तिरेमा निजले वा निजको मृत्यु भएको अवस्थामा निजको हकवालाले कुनै खास रकम पाउने गरी गरिने करार सम्बन्धी व्यवसाय सम्झनु पर्छ । नेपालमा जीवन बीमाको प्रयास लामो समय देखि भएको छ , तर यसले आम जनतामा बुझाइ र सकारात्मक प्रभाव पनि निकै लामो समय लाग्ने प्रस्ट देख्न सकिन्छ । पहिलो समयमा नेपाली जनताले भोगीरहेको प्राकृतिक प्रकोपहरु जस्तै २०७२ सालको भुकम्प, बाढी पहिरो, दिनानुदिन हुने सडक दुर्घटना, अहिले कोरोना महामारी प्रकोप जस्ता विद्यमान परिघटनाले पक्कै पनि जीवनको महत्व बुझिसकेका छन् । यसको बारेमा जागरुक्ता बढ्दै गइरहेको र मानिसहरु आकर्षित भएको उदाहरण कोरोना बीमा प्रतिको चासोले प्रस्ट हुन्छ । यी र यस्ता विद्यमान समस्याहरुको बावजुद पनि बीमा क्षेत्रको विस्तार पक्कै पनि दीर्घकालीन हुनेछ । जसले देशको आर्थिक विकासमा ठूलो टेवा पुग्ने छ ।

महत्व

बीमा एक आवश्यकता हो । यस अर्थ यसको महत्व बुझाउन र बजार विस्तारको लागी बीमा कम्पनीहरुले अभिकर्ता नियुक्ति गरेको हुन्छ । साथै विभिन्न संचारका माध्यमहरुबाट सार्वजनिक रुपमा बीमा जागरण अभियान जस्तै डिजिटल बीमा ,विद्यार्थीसँग बीमा, सिटिजन कलेज जस्ता कार्यक्रमहरु संचालन गरेको हुन्छ । बीमा अभिकर्ताहरु हरेक वर्ष बढ्दछन् र यिनीहरु भनेका बीमा जागरुकता फैलाउने सबैभन्दा बलियो माध्यम हुन् । हरेक कम्पनीसँग हजारौ बीमा अभिकर्ताहरु हुन्छन् । यिनीहरुको सँगठित प्रयासहरुले जीवन बीमाको बारेमा सचेतना जगाउन पनि धेरै मद्दत गरिरहेको हुन्छ । केही आधारभूत आवश्यकता र महत्व यस प्रकार छन् ।

उत्तम बचत

जीवन बीमा सबैभन्दा राम्रो बचतको रुपमा मान्न सकिन्छ । तर त्यस्तो बचतहरु कुनै पनि समयमा फिर्ता लिन सकिदैन । बैंक तथा वित्तीय संस्थामा पैसा राख्दा अनावश्यक खर्च हुन सक्छ किनकी पैसा कुनै पनि समयमा फिर्ता लिन सकिन्छ । तर जीवन बीमामा संकलन गरिएको बचत तुरुन्त घटाउन सकिदैंन । यसलाइ सर्वोतम बचत भनिन्छ । जीवन बीमामा बीमा गरिएको व्यक्तिले बारम्बार थोरै पैसा तिर्दछ तर बीमा परिपक्क भए पछि धेरै पैसा संकलन सँगै बोनस रकम प्राप्त गर्दछ । थप रुपमा बीमा अवधि भित्र बीमितको मृत्यु, अंगभंग, दुर्घटना, घातक रोगहरु लागेमा बीमित वा इच्छाइएको व्यक्तिले बीमाङ्क र बोनस प्राप्त गर्दछ ।

वित्तीय सुरक्षा

जीवन बीमा छलफल हुने वित्तिकै वित्तीय सुरक्षाको सवाल पनि छ । बीमा एक उपकरण हो जुन बीमा गरिएको व्यक्ति वा परिवारको वित्तीय सुरक्षाको लागी कवजको रुपमा काम गर्दछ । बीमाले वित्तीय जोखिम बहन गरेको हुन्छ । अर्थात बीमा गरिएको व्यक्तिको मृत्यु भएमा वा दुर्घटनाबाट स्थायी रुपमा आय आर्जन गर्न नसक्ने भएमा बीमाङ्क रकम भुक्तानी गर्दछ । यसरी हेर्दा बीमाको रकमले उसको परिवारले जीविका चलाउन सक्छ ।

कर छुट

नेपालको आयकर ऐन अनुसार रु. २५,००० सम्म आयमा कर छुट हुन्छ । कर छुटको लाभ बीमा गर्ने बीमितले मात्र पाउँछ ।

आत्मनिर्भरता

यदि बीमा गरिएको जीवन कुनै पनि कारणले मृत्यु वरण गर्दछ वा भवितव्य पर्दछ भने बीमा गरिएको परिवार आफनो जिविकाको लागी अर्को व्यक्तिमा निर्भर हुनु पर्दैन ।

मानसिक शान्ति

मानिसहरुलाई उनीहरुको जीवनमा हुने अनिश्चिताले सताउँछ । उनको मृत्यु पछि अशक्त, रोगव्याधिको चिन्ता, बच्चाहरुको शिक्षा, बुढ्यौलीको लागी जस्ता विभिन्न कारणहरुका लागि डराउँछन् । जीवन बीमाले त्यस्ता समस्याहरु सामाधान गर्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्ने भएकाले यसले मानसिक शान्ति प्रदान गर्दछ ।

चुनौतीहरु

विस्तारै अगाडी बढ्दै गएको जीवन बीमा व्यवसायका धेरै चुनौतीहरु छन् । अभिकर्ताहरुले सर्वसाधारणलाई जीवन बीमाको महत्व बताउँछन् । नेपालको जनसंख्याको ८० प्रतिशत जनसंख्या ग्रामीण क्षेत्रमा बसोबास गर्दछन् । तर प्राय जसो बीमा कम्पनी एजेन्टहरु शहरमा केन्द्रित हुन्छन् । आउँदो दिनमा ग्रामीण क्षेत्रमा बीमाको सचेतना फैलाउनु पर्छ । यदि यो भयो भने जीवन बीमाकर्ताहरुको संख्या जीवन बीमामा विश्वासको साथ बढ्नेछ । बीमा योग्य जनसंख्याको केवल १० प्रतिशत जनताद्वारा प्रदान गरिएको जीवन बीमा हो भन्ने तथ्यको साथ आँकलन गर्ने हो भने कम्पनीहरुको भविष्य उज्जवल देखिन्छ ।

जीवन बीमा कम्पनीमा दाबी भुक्तानी प्रदान गर्नको लागी जीवन बीमा कोष खडा गरिएको हुन्छ । यही कोषको आधारमा भविष्यमा आउने दुर्घटना तथा भवितव्य जोखिमलाई न्यूनीकरण गर्न सकिन्छ । जीवन बीमा एक जीवित पार्टनरबाट एक मृत मालिकको वा शेयरधारकको व्यवसायको अंश खरिद गर्न कोष प्रदान गर्न सक्दछ । अर्थात कुनै व्यवसायमा एक महत्वपूर्ण व्यक्तिको मृत्युको घटनाले व्यापार नै धरासायी हुन सक्छ । यस अवस्थामा बीमाले व्यावसाय विस्तारमा मद्दत गर्छ । तर विडम्बना बीमा दाबी भुक्तानी पाउने लोभमा आफनै श्रीमतीको हत्या गरे, आफनै बुबाले छोरीको अकालमै ज्यान लिन पुगे । यी र यस्ता घटनाहरु भनेका बीमा अभिकर्ताहरुमा प्रशिक्षण र ज्ञानको अभावमा भएका देखिन्छन् । यो बीमा क्षेत्रको लागि एक ठूलो चुनौती हो । सम्बन्धित बीमा कम्पनी र अभिकर्ताहरु यस्ता दुर्घटना न्यूनीकरणमा सधैं सतर्क हुनु जरुरी छ । अर्को तर्फ दाबी भुक्तानीमा पेश हुने कागजातहरु पनि शंकाको घेराभित्र पर्दछन् । कालगतिले भएको मृत्युलाई दुर्घटना गराउन खोज्ने, हस्पिटलहरुले उपलब्ध गराउने बीलहरु, दुर्घटना सम्बन्धी प्रहरी रिपोर्ट सबैमा दुरुपयोग भएका घटनाहरु हाम्रो लागि नौलो विषय हैन । विभिन्न ठूला संघ संस्था, समूह लगानीकर्ता, राजनीतिक दवाब, कम्पनीको बजार विस्तारमा आउन सक्ने आँच जस्ता विषय वस्तुले गलत दावी भुक्तानीलाई प्रसय दिएको पाईन्छ । कहि कतै बीमा कम्पनीलाई भ्रममा पारी र छलकपट गरी गलत दाबी गर्ने व्यक्तिको संख्या वढ्दो छ । सम्बन्धित निकायको प्रभावकारी नियन्त्रणको अभाबका कारण पनि तेस्रो पक्षबाट गलत दावीहरुको लागि कम्पनी क्षतिपुर्ति दिनु बाध्य छ । यस्तो दाबी भुक्तानी गरिएको छैन भने त्यहाँ अनेकौं गुनासोहरु, नकारात्मक टिकाटिप्पणी, धम्कीहरु आउँछन् । यदि त्यस्ता समस्याहरु र चुनौतीहरु समयमै समाधान भएन भने भविष्यमा ठूलो संकट ल्याउने कुरामा निश्चित छ ।

विश्वव्यापी हेर्ने हो भने वित्तीय क्षेत्रमा बैंक र वित्तीय संस्था भन्दा अगाडी बीमा कम्पनीहरुको प्रभुत्व धेरै हुन्छ, तर नेपालमा त्यस्तो छैन । बीमितलाई दिने कर छुट दायरा हेर्ने हो भने अत्यन्त न्युन छ । बीमाको जागरुक्ता र सचेतना सरकारी निकायबाट हेर्ने हो भने निजी क्षेत्रलाई कमै प्रोत्साहन गरेको देखिन्छ । बीमा सम्बन्धि दक्ष तथा

जानकार जनशक्तिको अभाव नियमनकारी निकाय देखि तल्लो तहसम्म रहेको छ । बीमा कलेज, तालिम केन्द्रहरुको अभावमा बीमा अभिकर्ताहरु आफनो क्षमता अभिवृद्धि गर्न केही घण्टाको तालिममा भर पर्नु परेको छ । नैतिक जोखिम पनि जीवन बीमा व्यवसायको एक चुनौती भएको छ । बीमा गरिएको व्यक्तिको स्वास्थ्य अवस्था, व्यापार, पारिवारिक अवस्था यस बारेमा विशेष गरी बीमा अभिकर्ताहरु चनाखो हुनुपर्ने छ । बीमा कम्पनी आफैंले बीमा व्यवसाय ल्याउँदैन । गलत आचरण भएका र बढी जोखिममा रहने बीमित आफैंले लुकाउन चाहन्छन् । अभिकर्ताको प्राथमिक जिम्मेवारी भनेको यस्तो आचरण अनुसन्धान गर्नु हो । अभिकर्ता बीमा कम्पनी मातहतमा काम गर्ने भएकाले बीमा गर्न चाहने व्यक्तिको वास्तविक आचरण बीमा कम्पनीलाई प्रस्तुत गर्नुपर्दछ । तसर्थ यदि बीमा गर्न चाहने व्यक्तिको नैतिक आचरण, अत्याधिक मदिरा तथा लागुपदार्थको सेवन, मानसिक असन्तुलन, गलत प्रवृतिको धन संग्रह आदि भएमा त्यस्ता व्यक्तिसंग जोखिमको सम्भावना सधैं उच्च हुन सक्छ । त्यसैले यो बीमालाई प्रोत्साहित नगर्ने प्रमुख नैतिक दायित्व अभिकर्ताहरुको हुन जान्छ ।

अन्त्यमा

जीवन बीमा अनिवार्य बचत सँगै जोखिम हस्तान्तरणको प्रक्रिया हो । जीवन बीमाको आवश्यकता र महत्व धेरै भएकोले अनेक चुनौतीहरुको सामना गर्दै बीमा कम्पनीहरुले आफ्नो व्यापार विस्तारका लागि निरन्तर प्रयास गरिरहेका छन् । हिजोको दिनका उच्च तहका राजनीतिक नेताले खुलेआम दर्ता नभएका कम्पनीको वकालत गर्दा कतिको पैसा डुबे, कति जेलमा गए, कति बीमा कम्पनीको नाम सुन्दा भाग्ने, गाली गर्ने अवस्था सम्म आइरहेको छ । तथापि यति चुनौतीहरुको बाबजुद पनि बीमाको दायरा २३ प्रतिशत नेपाली जनताको घर दैलो पुग्नु भनेको खुसीको कुरा हो । नियमनकारी निकायले लगानीको क्षेत्रलाइ खुकुलो पार्दै विभिन्न पुर्वाधारका क्षेत्र, विकास निर्माण कार्य, वैदेशिक परियोजनाका लगानी आदिमा सहज वातावरण तयार गरिदिने हो भने उच्चतम प्रतिफल बोनसको रुपमा बीमितले आर्जन गर्न सके संस्था प्रतिको विश्वास अझै बढ्ने थियो । नेपाल जस्तो अस्थिर राजनीति भएको मुलुकमा एकातिर चुनौती र अर्का तर्फ सम्भावनाहरु छन् । यी बावजुद पनि सकारात्मक तरिकाले लिइ उत्तम बचतको महत्व, वित्तीय सुरक्षा, मानसिक शान्ति, आत्मनिर्भरता आदि सुविधाले दिनदिन महत्व बढदै जानेकुरामा दुई मत हुन सक्दैन ।

दुर्गाराज ढकाल
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक, बुटवल

जीवन बीमा–लगानी विविधीकरण सँगै बचत र सुरक्षा

विश्वलाई नै आक्रान्त पारेको कोभिड -१९ बाट नेपाल पनि अछुतो छैन, देश ठप्प छ । लगानीको लागी धेरै क्षेत्र सहज छैन तर हामीले दैनिक रुपमा सामाजिक सञ्जाल, रेडियो, टेलिभिजन र विभिन्न वेभ साइटहरुमा सुनिरहेका छौ हेरिरहेका छौ । नेप्सेमा उछाल आयो दैनिक ११ अरब भन्दा वढिको कारोवार भयो लगानीकर्ताको सम्पत्ति एकैदिनमा अरबौं रुपैयाले बढ्यो । पहिले पनि नेप्से घट्ने बढ्ने त भइरहन्थ्यो तर अहिले किन यति धेरै समाचार, कारण एउटै मात्र हो सजिलो र सहज कारोबार । अहिले घरमै बसी बसी मोबाइलवाट एक क्लिकको भरमा सेयर डिम्याट खातामा आउछ, रकम बैंक खाताबाट जान्छ, सेयर डिम्याट खाताबाट जान्छ, रकम बैंक खातामा आउंछ । मैले नेप्से र लगानीलाई किन यहाँनिर जोडे भन्दा अहिले पनि नेप्सेमा सूचीकृत कम्पनीहरु मध्ये जीवन बीमा ईन्डेक्स सबै भन्दा धेरै छ, कारण के हो भने लगानीकर्ताको सबैभन्दा वढी रोजाई जीवन बीमा कम्पनी नै हुन् । २०७८/०२/०५ गतेको कारोबारको डाटा हेर्ने हो भने नेप्से २,७८०.८१ हुँदा जीवन बीमा ईन्डेक्स सबै भन्दा धेरै १८,२१३.५१ मा छ । यसको मतलब लगानीकर्ताको मुख्य रोजाई जीवन बीमा कम्पनीहरु नै भए नेपालमा अहिले पनि बीमाको पहुँच जम्मा २२% को हाराहारीमा छ । अहिले पनि धेरै जनसंख्या बीमाको पहुंच भन्दा बाहिर छ । बीमाको दायरा सबैको पहुँचमा पुग्दा जीवन बीमा कम्पनीहरुले धेरै नाफा गरी लगानीकर्ता र बीमितहरुलाई धेरै प्रतिफल प्रदान गर्ने छन् । यो त भयो लगानीकर्ताको आखाँबाट जीवन बीमा कम्पनी, अब कुरा गरौं एउटा बीमितलाई लगानी विविधिकरण किन आवश्यक छ । मानिसको लगानी सम्बन्धी आफ्नै उद्देश्य हुन्छ । लगानी विविधिकरण भन्नाले आफ्नो लगानी विभिन्न क्षेत्रमा गर्ने हो जस्तै घरजग्गा, सेयर, डिबेन्चर, सरकारी ऋणपत्र, बैङ्को मुद्दती निक्षेप र अहिले संगसंगै बीमा पोलिसी पनि लगानी विविधीकरण अन्तर्गत पर्न थालेको छ । लगानीमा जोखिम जहाँ पनि हुन्छ । कुनै बेला घर जग्गामा मन्दी आउन सक्छ, कुनै वेला सेयर बजार धेरै घटि लगानीकर्ताको अरबौं डुब्न सक्छ तर जीवन बीमा पोलिसी खरिद गर्ने बीमितलाई प्रतिकुल दुष्परिणामबाट आर्थिक सुरक्षण गरी अनिश्चितताालाई कम गरी राहत दिने काम गर्छ ।

जीवन बीमा विशेष गरी जोखिमको हस्तान्तरण संगै बचत तथा लगानीको लागि महत्वपूर्ण छ । जीवनमा हुन सक्ने सम्भावित दुर्घटना, दुर्घटनावाट हुन सक्ने पूर्ण असक्तता, मानिसको मृत्युको सम्भावना, विरामीको कारण क्षति हुंदा बीमा कम्पनीवाट भरण पोषण आश्रित परिवारलाई गर्ने व्यवस्था गरिएको हुन्छ । त्यस्तै यदि जीवन बीमामा लगानी गरिएको रकम सम्भावित क्षति भएन भने किस्ताबन्दी रुपमा गरिएको लगानी खेर जादैंन र बचतको रुपमा जम्मा भइ नै रहन्छ । कम्पनीले अवधि पछि बीमाङ्क रकम र बोनस सहित एकमुष्ठ बीमितलाई हस्तान्तरण गरी लगानीको रुपमा प्रतिफल प्राप्त हुन्छ । त्यसैले पनि जीवन बीमा महत्वपूर्ण छ ।

नेपालको सन्र्दभमा कुरा गर्दा एउटा परिवारमा एक जनाको मात्र आम्दानी रहेको देखिन्छ र सम्पूर्ण परिवार त्यही मुख्य व्यक्तिमा निर्भर रहेको हुन्छ । उसको परिवारलाई पर्न सक्ने आर्थिक संकटबाट बचाउन जीवन बीमाले राहत दिने काम गर्छ । जीवन बीमाले व्यक्ति जीवित हुँदा मुनाफा पाउने, दुर्घटनावाट अथवा अकालवाट मृत्यु हुँदा क्षतिपूर्ति परिवारले पाउने, दुर्घटनावाट पुर्ण असक्तता हुँदा राहत पाउने, ऋण सुविधा उपभोग गर्ने पाउने, कर छुट लाभ लिन सक्ने यसरी जीवन बीमाले एक व्यक्तिलाई सुरक्षा प्रदान गरेको हुन्छ । जीवन बीमा मानिसलाई धनी बनाउन नभई आर्थिक संकट र परिवारलाई गरिब हुनवाट जोगाउँछ त्यसैले जीवन बीमालाई एक कल्याणकारी योजनाको रुपमा लिने गरिन्छ ।

लक्ष्मण मरासिनी
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक, जितपुर

आर्थिक क्षति बिरुद्धमा काम गर्ने एउटा बलियो आधार बीमा

नेपाल सरकारको अर्थमन्त्रालय अन्तर्गत दुई अलग अलग क्षेत्रहरु छन् । जसमा एकातर्फ नेपाल राष्ट्र बैंक र अर्कोतर्फ बीमा समिति रहेका छन् । जसमध्ये बैंक तथा बित्तीय संस्थाहरुको नियमनकारी निकायको भूमिकामा नेपाल राष्ट्र बैंक रहेको छ भने विभिन्न बीमा कम्पनीहरुको नियमनकारी निकायको भूमिकामा बीमा समिति रहेको छ ।

नेपालमा बीमा सुरु भएको लामो समय भएता पनि बीमाबारे आम जनताको दृष्टिकोण भने त्यति धेरै सकरात्मक देखिदैंन । विश्वका कैयौ बिकसित देशहरुमा बीमा बारे राम्रो ज्ञान भएता पनि हाम्रो देशमा भने बल्ल कुल जनसंख्याको २५% मानिस मात्र बीमाको पहुँचमा पुग्नुले बाँकी मानिसहरूमा बीमाको बारे त्यति सकारात्मक छाप परे जस्तो लाग्दैन । नेपाल सरकारको नियमनकारी निकाय बीमा समितिले निर्जीवन बीमा कम्पनीहरुलाई आम कृषक वर्गलाई लक्षित गरी कृषि बीमा, पशु बीमा जस्ता विभिन्न योजना लिएर जान बीमा कम्पनीहरुलाई सुझाव दिएलगत्तै प्राय कृषकहरूले आफ्नो बस्तुभाउ तथा कृषि फर्म आदिको बीमा गराउन थालेको देखिन्छ । यता सवारी साधन, घर, पसल, ठेक्का पट्टा लगायतका महत्वपूर्ण साधन सबैको बीमा अनिवार्य छ भनी प्रेरित गरेको देखिन्छ र प्रभावकारी बन्दै गइरहेको पनि छ ।

बीमा समितिले २०७० सालमा बीमा ऐन २०४९ लाई केही संशोधन गरि ठूलाठूला हाउजिङ कम्पनी लगायतका भौतिक वस्तुहरुको अनिवार्य बीमा गर्नुपर्ने प्रावधान पारित गर्यो । त्यति बेला यो संसोधित ऐन सहज तरिकाले स्वीकार नगरेता पनि ऐच्छिक रुपमै भए पनि पारित भने भयो । फलस्वरूप २०७२ बैशाख १२ गतेको बिनाशकारी महाभुकम्पले गर्दा ठूलो धनजनको क्षति हुन पुग्यो । दशा भनेको बाजा बजाएर आउदैंन भनेझैं ५६ सेकेन्डले ठूलो उथलपुल ल्यायो । करोडपतिलाई रोडपति झैं बनायो । त्यसपछि बीमाले के काम गर्छ ? बीमा कुनबेला आवश्यक रहेछ ? बीमाले कुनबेला सहयोग गर्दोरहेछ ? र बीमा कहाँसम्म महत्वपूर्ण रहेछ ?भन्ने यावत् प्रश्नहरूको जवाफ पनि यहींबाट पाउन सकिने अवस्था सिर्जना भयो । बीमा समितिबाट बीमा कम्पनीहरुलाई क्षतिको विवरणहरु सङ्कलन गरि जतिसक्दो चाँडो करारमा उल्लेखित दावी भुक्तानी दिन निर्देशन भयो । यसै अनुरुप दावी भुक्तानी दिन बीमा कम्पनीहरुको होडबाजी नै चल्यो । कतिपय कम्पनीहरुले ढिलासुस्ती गरेता पनि प्रक्रिया पूरा गरि दावी दिए । ज-जसले बीमा गराएका थिए उनीहरूले जीवन बीमा गराउनेहरुले जनको क्षति भएवापत क्षतिपूर्ति पाए भने निर्जीवन बीमा गराउनेहरुले घर, गाडी, पसल व्यवसाय महत्वपूर्ण साधनहरु जेको बीमा गराएका थिए सोहि बापत क्षतिपूर्ति पाए यानीकि बीमा भुक्तानी प्राप्त गरे । बीमा नगराएका परिवारले भने बीमा कम्पनीबाट क्षतिपूर्ति पाएनन् । उनीहरुले निकै बिचलित हुनुपरेको दृश्य छर्लङ्ग थियो । यसरी सानो लगानी गरेर ठूलो बिपतको घडिमा ठूलो आर्थिक सहयोग प्रदान गर्ने बीमा कम्पनी आज पनि जनताको माझमा किन त्यति लोकप्रिय बनिरहेको छैन त ? ३१ डिसेम्बर २०१९ देखि चाईनाबाट सुरु भएको (COVID 19) कोरोनाले पनि विश्वव्यापी रुपमा तहल्का मच्चायो तथा हालसम्म पनि नियन्त्रणमा आएको छैन । यो अवधिमा पनि नेपालमा धेरै मानिसले कोरोनाबाट ज्यान गुमाउन पर्यो र परिरहेको पनि छ । यो विषम परिस्थितिमा पनि जीवन बीमा गराएका व्यक्तिहरुको परिवारलाई निकै राहत मिल्यो । व्यक्ति गएपनि परिवारलाई पर्ने ठूलो भारलाई टेवा पुर्याउदै परिवारलाई बिचलित हुनबाट जोगाउँछ बीमा कम्पनीले भन्ने गतिलो उदाहरण यहाँ झल्किन्छ ।

विभिन्न जीवन बीमा कम्पनीहरुले त अझ घातक रोग बापतको उपचार खर्च बजारमा ल्याएका छन् । यो विभिन्न योजनाहरुसँगै ऐच्छिक रुपमा लिन मिल्नेगरि व्यवस्था गरेको पाईन्छ । कुनै घातक रोग लागिसकेपछि बाँच्ने सम्भावना कम हुन्छ, उपचारको क्रममा भएभरको सम्पत्ति पनि सकिन्छ र त्यो व्यक्तिको परिवारले गुजारा गर्नुपर्ने दिनहरु हामीले कल्पना गर्न सक्दैनौं । यसलाई न्यूनीकरण गर्नका लागि बीमा कम्पनीको महत्वपूर्ण भूमिका रहन्छ । यसले भविष्यमा आईपर्ने सम्भावित जोखिमको जिम्मा बीमा कम्पनीले लिएको छर्लङ्ग हुन्छ । यतिका सुबिधाहरु हुँदाहुँदै पनि बीमा कम्पनी जनताको माझ त्यति लोकप्रिय बन्न नसक्नुले सरकारद्वारा बीमाप्रति अझ महत्वपूर्ण भुमिका खेल्नपर्ने देखिन्छ ।

यहाँ बीमा समितिले प्रकाशन गर्ने तथ्यांकहरुमा जीवन बीमा गराउनेको संख्या न्यून रहेको भेटिन आउंछ । राज्यबाट निर्जीवनको तुलनामा जीवन बीमाको योजनाबारे त्यति प्रभावकारी तथा उल्लेख्य कार्यहरू गरेको पाइदैंन । यो बिषयमा पनि सरकारको ध्यान जानपर्ने देखिन्छ । समयको गतिसँगै देशमा विभिन्न प्रकारका राजनैतिक गतिरोधहरुको बिचमा नेपालमा बीमा तथा बैंकको बारेमा आम जनतालाई सूचित गराउन राज्यबाट पनि विभिन्न पहलकदमिहरु बिस्तारै नचालिएका भने होईनन् तर जति हुनपर्ने हो त्यति भने भएको पाइदैंन । आज देश आर्थिक समृद्धिको बाटोतर्फ उन्मुख हुन थालिसकेको छ । यो अवस्थामा सयौं र लाखौं, करोडौंको सङ्ख्यामा लगानी गर्न तयार रहेका उद्योगी व्यावसायीहरु विभिन्न दिर्घकालिन लगानीका क्षेत्रहरुमा लगानी गर्न आतुर छन् । नेपालका विभिन्न पूर्वाधार र उर्जा क्षेत्रमा मनग्ये सम्भावनाहरु छन् । नेपालमा लगानी नभएको होइन, ती लगानीहरु अल्पकालीन क्षेत्रमा मात्र छ । हाम्रो उपभोगको प्रवृत्ति बढेर गएको छ । रेमिट्यान्स वर्षेनी बढेको कारण उपभोग वृद्वि हुँदै गएको हो ।

उपभोगका कारण यहाँ दीर्घकालीन भन्दा ट्रेडिङ दैनिक उपभोग्य सामाग्रीको कारोबारमा बढी लगानी भइरहेको छ । दीर्घकालीन लगानी ठूलो आकारको हुन्छ । ठूलो लगानीमा जोखिम पनि धेरै हुन्छ । सम्भावित भन्दा बढी जोखिम उठाएर कसैले पनि लगानी गर्दैन र त देशको आयदेखि प्रतिव्यक्ति आयसम्म न्यून छ । विकसित देशहरूको वर्तमान लगानीको क्षेत्रलाई आधार मानेर हेर्दा अल्पकालीन लगानी भन्दा दीर्घकालीन लगानीलाई नै बढी प्राथमिकतामा राखी लगानी गरेको पाइन्छ । यसैले विश्वको एउटा मात्र लगानीको क्षेत्र हो बीमा । जहाँ निश्चित समयमा निश्चित रकम लगानी गरि करार सम्झौतामा उल्लेखित सेवा सुविधा पाईन्छ । सरल भाषामा भन्नुपर्दा सानो लगानी गरेर ठूला जोखिम बीमा कम्पनीले लिने गर्दछ । यसरी बीमामा लगानी गर्नु भनेको भोलि प्रतिफल पाउँछु भनेर भन्दा पनि भोलिको लागि मलाई बीमा आवश्यक छ भन्ने ठानेर बीमामा लगानी गर्नु जरुरी छ ।

बीमा व्यवसाय कुनै नेटवर्किङ व्यवसाय होइन । यो त समाज सेवा गर्ने एउटा पवित्र व्यवसाय हो । जो कोहीलाई कुनै भवितव्य परेमा करार बमोजिम क्षतिपूर्ति बापतको रकम भुक्तानी दिन्छ । दुनियाँमा कठैको भावना सबैमा हुन्छ तर सहयोगको भावना दर्साई सहयोग गर्ने बिरलै हुन्छन् । कठैबरा गरिब परिवार, एउटा कमाउने थियो गयो भन्छन् गुनगान गाउने धेरै हुन्छन् त, त्यो समयमा नि आर्थिक क्षति बिरुद्ध व्यवस्थापनको काम भने बीमाले गर्छ । कसैको दबाबमा परेर वा करले गर्ने चिज होइन, बीमा केवल बुझेर आफूलाई आफूले आवश्यकता महशुस गरि बुझेर मात्र गर्नुपर्दछ । नेपालमा हाल जीवन बीमातर्फ १९ वटा कम्पनीहरुले आ-आफ्नो व्यापारिक लक्ष्य अनुसार ग्राहकको मागलाई ध्यानमा राखी निकै महत्वपूर्ण योजनाहरु बजारमा ल्याएका छन् । यसरी बीमित आफैंमा सजग भई आफूलाई राम्रो लाग्ने योजना छनौट गर्न सक्नुपर्दछ ।

बीमा क्षेत्रलाई मर्यादित बनाउन स्वस्थ प्रतिस्पर्धात्मक तरिकाले व्यापार गर्न त्यहि अनुसारको बीमा अभिकर्ताहरुलाई तालिम दिन आवश्यक देखिन्छ । केही बर्षबाट स्वास्थ्य बीमालाई अनिवार्य गरिएको छ । परिक्षण कालको लागि ३/१६ जिल्ला हुँदै ७७ वटै जिल्लाहरुमा सेवा विस्तार गर्ने सरकारको लक्ष्य हो । यहाँबाट पनि बीमाको आवश्यकताबारे प्रष्ट हुन सकिन्छ कि स्वास्थ्य बीमा के हो ?कस्तो अवस्थामा यसबाट क्षतिपूर्ति पाईन्छ ? देशका गरिब पिछडिएका समुदायलाई लक्षित गरि नीति निर्माण गरिएको स्वास्थ्य बीमाको परिभाषा, कुनै एउटा परिवार जहाँ निश्चित समयको लागि तोकिएको निश्चित रकम जम्मा गरि स्वास्थ्य बीमा गरिन्छ ।

यदि बीमा गरेको परिवारको कुनै सदस्य बिरामी परि बीमा करार अवधि भित्र उपचार गर्नु पर्ने भएमा तोकिएको मापदण्ड अनुसार प्रक्रिया पुर्याई प्रतिव्यक्ति उपचार खर्च बढिमा ५० हजार बराबर पाउने भनिएको छ । यसबाट पनि आर्थिक अवस्था कमजोर भएको परिवारलाई केही राहत प्राप्त हुन्छ ।

यसको प्रकृति म्यादि बीमा आकारको हुन्छ । प्रत्येक बर्ष निश्चित शुल्क जम्मा गरी करार थप गरिन्छ । यसमा निश्चित अवधिभित्र परिवारको कोही बिरामी नपरेमा तिरेको रकम फिर्ता हुँदैन र बचत पनि हुँदैन । यसले त आर्थिक अवस्था कमजोर भएको परिवारलाई उपचारको लागि ठूलो टेवा पुग्दछ भने जीवन बीमा कम्पनीले ल्याएका विभिन्न योजना मार्फत जीवन बीमा गर्न पनि त्यतिकै आवश्यक छ । यसमा अझ करार अवधिभित्र कुनै दुर्घटना भएमा दुर्घटना बापतको लाभ पनि हुन्छ र बचत पनि हुन्छ । यसले भविष्यमा हुने जोखिम हस्तान्तरणको काम गर्छ । यसकारण बीमा भनेकै आर्थिक क्षति बिरुद्धमा काम गर्ने एउटा बलियो आधार हो, भने सर्वोत्तम बचत पनि हो ।

कबिता चापागाईं
बिजनेस् डेभलपमेन्ट कोअर्डिनेटर, पेप्सीकोला

ARTICLES

जीवन बीमामा आवश्यकताको विश्लेषणको महत्व

जीवन बीमा व्यवसाय दीर्घकालीन करार र सर्वोत्कृष्ट योजना हो । एक पटक जीवन बीमा गर्नु भनेको व्यक्तिले आफ्नो जीवनको सपना पूरा गर्नु र सन्तुष्ट रही करार बमोजिमको बीमा शुल्क उत्साहित तरिकाले बीमकलाई बुझाउनु भन्ने बुझिन्छ । संयुक्त परिवारबाट एकल परिवारमा पारिवारिक अवस्था रुपान्तरण भएपछि जीवन बीमाको आवश्यकता बढी देखिएता पनि व्यक्तिका दैनिक कृयाकलाप र उद्देश्यसित नजिक हुन नसकी जीवन बीमा गर्दा, गराउँदा बीमित र बीमकमा पर्ने तात्कालिन र दीर्घकालीन अवस्थाको विश्लेषण हुन आवश्यक देखिन्छ । संक्षेपमा; जीवन बीमा समबन्धी कार्य गर्ने निकाय बीमक र जीवन बीमाको कार्य गर्ने बीमा अभिकर्ताले जीवन बीमा सम्बन्धी परामर्श गराउँदा व्यक्तिको आवश्यकतालाई विश्लेषण गरी जीवन बीमा गराउने पद्दति लाई जीवन बीमामा आवश्यकताको विश्लेषण भनिन्छ ।

जीवन बीमामा जीवन बीमा गर्ने व्यक्तिको निश्चित उद्देश्य रहेको हुन्छ, जीवन बीमा के हो ? भन्ने धारणा सम्बन्धित व्यक्तिले बुझिसकेपछि पारिवारिक वातावरण निश्चित रुपमा तयार हुन्छ तर गर्दा खेरी गरे जस्तो मात्र नभै आफ्नो सपना साकार हुने तरिकाले जीवन बीमाका योजनाहरु खरिद गर्दा उद्देश्य र सपना साकार हुन्छ र बीमितलाई आत्मसन्तुष्टि, आत्मविश्वास, किस्ता भुक्तानीमा निरन्तरता, कम्पनी प्रति गहिरो विश्वास, बीमा अभिकर्ता प्रति कृतज्ञ जस्ता भावहरु एक साथ आउँछन् र यसको महत्व छ । आफैंले खरिद गरेको योजनाले भबिष्यमा के राहत मिल्छ भन्ने आधारभूत ज्ञान र योजनाको बिना तयारीमा पोलिसी खरिद गर्दा त्रिपक्षीय समबन्ध अभिकर्ता, बीमक र बीमितबीच नकारात्मक धारणाको विकास हुँदैन भन्न सकिंदैन । यस प्रवृतिले बीमकलाई आफ्नो ब्यापार वृद्धि गर्न, अभिकर्ताहरुलाई आफ्नो पेशा प्रति उत्तरदायी भइ कार्य गर्न तथा बीमितहरुलाई उत्साहित तरिकाले बीमाशुल्क किस्ताबन्दीमा भुक्तानी गर्न जटिल हुन सक्ने भएकोले उद्देश्यका साथ जीवन बीमा गर्नु, गराउनु मनासिब हुन्छ ।

आवश्यकताको विश्लेषण गर्नु भनेको बीमा परामर्शदाताहरुको मुख्य धर्म हो । यो विषय बीमकहरुले आधारभूत वा अन्य तालिमहरुमा स्पष्टताका साथ उच्च महत्व दिएर विज्ञानसम्मत तरिकाले सिकाउनु पर्छ । विशेष गरी जीवन बीमा व्यक्तिगत सम्बन्ध र भावनाहरुको उडानमा गराउँदा माथि भनिएका समस्याहरु आउने भएकोले यस्तो प्रचलनले बीमा परामर्शदाताहरुको बिज्ञतामा प्रश्न उठ्न सक्छ । विशेष गरेर आवश्यकताहरुको विश्लेषण गर्दा सम्भावित ग्राहकको आय (Income) लाई ध्यान दिनुपर्छ र बचतको अवस्था हेरिन्छ । मानव जीवन मूल्य (HLV) को अधिक महत्व मानिन्छ जीवन बीमामा । सम्झौता गर्न सकिने र नसकिने गरी (Compromise and Non-compromise) व्यक्तिका आवश्यकता मुख्यतया दुई किसिमका हुन्छन् । सम्झौता गर्नै नसकिने आवश्यकताहरुमा परामर्शदाताहरुले आधारभूत प्रश्नहरु सङ्कलन गरी गहिरो अध्ययन पश्चात बौद्धिक सल्लाह सुझाब दिंदा जीवन बीमा गर्नुको, गराउनुको अपार आनन्द आउँछ । मानव जीवनमा शिक्षा, विवाह, जीवनशैली, सुनौलो जीवन गरी चार किसिमका आवश्यकता मध्ये व्यक्तिले कुनै न कुनै एक आवश्यकता पूरा गर्नै पर्छ । यी विषयहरुको एक पछि अर्को विश्लेषण भावनात्मक रुपले सम्भावित ग्राहकलाई विधिसम्मत योजना तर्जुमा गरिदिंदा आम समस्याहरुको दीर्घकालीन समाधान हुनुका साथै त्रिपक्षीय सुन्दर योजना पूर्ण हुन्छ । यस्तो परिपाटीले परामर्शदाताहरुको कार्यमा निरन्तरता, बीमकको व्यापार योजना मुताबिक वृद्धि तथा ग्राहकको बीमाशुल्कमा निरन्तरता र विश्वासमा वृद्धि हुन्छ । बीमा परामर्शदाताहरुको आयमा पनि अकल्पनीय वृद्धि हुन्छ ।

राम बहादुर खत्री
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक, इटहरी

My Uncreditable Master – "Covid-19"

Rishikesh Yadav
Group Sales & Product, Head Office

It was a scary, miserable and sleepless night of 2077 Baishakh, Covid - 19 elegantly crept into my lonely life. I was bewitched by the alluring and hypnotic look of it. The majestic crown it wore gave it the resemblance of Lord Shiva throned to the universal throne. For the first time, it seemed I had someone to care for in my life. It showed me the essence of love.

Then it softly whispered in its most melodic voice, "Come be my disciple. I will make you one of the wisest men who ever lived. Through you, I will be spread my message using cruelty as teaching pedagogy. For the first time, people will understand that learning and educating oneself is the toughest task to do; yet is worth doing."

I asked, "What your teachings are?"

It whispered, "All that man needs to know to exist."

My ears were wide open and a spark of curiosity could be seen from a distance in my eyes. My existence turned into an ear to learn the lesson from the world's unkindest master.

It said, "Be curious, learning shall never end and if it ends your life will end too. Unkindness is the greatest kindness. It brings toughness in you that adds up to your beauty."

I blamed that, people call it the killer.

It answered, "My boy look around you and tell me who is not? Everyone is killing it's just that they don't realize, what killing means? I came here to open their eyes and teach them that killing is cruel. People kill because they think life is long but they must know any moment can be death."

"I came to support you, my love."

I requested, "Why me?"

It replied, "Because your effort to teach them responsibility was sincere. I saw you and many like you working to secure people's life, family & society. But those ungrateful people turned deaf ears to your kind appeal. Many advisors knocked on their doors in kindness but doors were harshly slammed on their faces many times. Now they shall and will hear you if they don't, I make you sure they will regret. Responsibility is not an option; it is an obligation. If anyone forgets it, I make all their loved ones pay the price of not educating oneself, if necessary, by their lives."

"Now life insurance shall be one of the ways to make sure that joy survives in the lives of loved ones. I shall add 'late' in front of the names who break the discipline. My ultimate message is to be safe, make others safe i.e. care for others and be responsible".

It was four in the morning that woke me up. Now it's your time, to wake up and take responsibility.

बीमामा सम्पत्ति शुद्धीकरणको सम्भावना, रोकथाम र अभिकर्ताको भूमिका

अचेल पत्र-पत्रिका, टेलिभिजन तथा रेडियोमा धेरै पढिने र सुनिने शब्द हो - सम्पत्ति शुद्धीकरण । यो सम्पत्ति शुद्धीकरण विषयलाई नेपाल राष्ट्र बैंक अन्तर्गत रहेको सम्पत्ति शुद्धीकरण विभागले हेर्ने गर्दछ । यस सम्बन्धी जानकारीहरु संकलन गर्ने, छानबिन गर्ने र कारबाहीको लागि सम्बन्धित विभाग वा निकायमा जानकारी गराउने काम पनि यही विभागले गर्दछ। यसको लागि नेपालमा सम्पत्ति शुद्धीकरण ऐन २०६४ र सम्पत्ति शुद्धीकरण नियमावली २०६४ लागू गरिएको छ ।

यस बारे विस्तृत जानकारी बुझ्नु अगाडि सम्पत्ति शुद्धीकरण (Money Laundering) र सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण (Anti Money Laundering) भनेको के हो बुझ्नु जरुरी हुन्छ ।

सम्पत्ति शुद्धीकरण (Money Laundering): गैरकानूनी रकम वा सम्पत्ति को श्रोत, स्थान र पहिचानलाई लुकाएर कानूनी रकम वा सम्पत्ति देखाउने उद्देश्यले गरिएको वित्तीय कारोबारलाई सम्पत्ति शुद्धीकरण भनिन्छ। अर्थात सिधा भाषामा भन्नुपर्दा black money लाई white money बनाउने कार्य नै सम्पत्ति शुद्धीकरण हो। यो कार्य व्यक्तिबाट हुने गर्दछ।

सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण (Anti Money Laundering): गैरकानूनी रकम वा सम्पत्ति को श्रोत, स्थान र पहिचानलाई लुकाएर कानूनी रकम वा सम्पत्ति देखाउने उद्देश्यले गरिएको वित्तीय कारोबार वा अपराधलाई रोक्ने, पत्ता लगाउने, अनुसन्धान गर्ने र रिपोर्ट गर्ने कार्यलाई सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण भनिन्छ। अर्थात सिधा भाषामा भन्नुपर्दा black money लाई white money बनाउने कार्यलाई रोक्ने काम नै सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण हो । यो कार्य राज्यबाट हुने गर्दछ ।

यसबाट के प्रष्ट हुन्छ भने सम्पत्ति शुद्धीकरण भनेको गैर कानूनी क्रियाकलाप हो भने सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण भनेको उक्त गैरकानूनी क्रियाकलापलाई रोक्ने कार्य हो ।

सम्पत्ति शुद्धीकरण कसरी हुन्छ, यसका चरणहरु के के हुन सक्छन भन्ने सन्दर्भमा सामान्यतया यसका ३ चरणहरु (stages) हुने गर्दछन् ।

- जम्मा गर्ने (Placement)
- थप गर्दै जाने (Layering)
- एकत्रित गर्ने (Integration)

जम्मा गर्ने (Placement): गैरकानूनी रुपमा रहेको रकम वा सम्पत्तिलाई वित्तीय प्रणालीको माध्यमबाट बैंकहरुमा जम्मा गर्ने कार्यलाई Placement भनिन्छ। अर्थात अवैध तरिकाले आर्जित रकम वा सम्पत्तिलाई बैंकमा जम्मा गर्ने कार्य नै Placement हो।

थप गर्दै जाने (Layering): श्रोत नखुलेको रकम वा सम्पत्ति बैंकको खातामा जम्मा गरिसके पछि उक्त रकम वा सम्पत्तिलाई उक्त खाता मार्फत अन्य बैंकमा रहेको खातामा स्थान्तरण (Transfer) गर्ने कार्यलाई Layering भनिन्छ । सामान्यतया एक बैंकको खाताबाट अन्य बैंकको खातामा रकम स्थान्तरण भएको अवस्थामा उक्त रकमलाइ वैध वा कानूनी रुपमा आर्जित रकम मानिन्छ ।

एकत्रित गर्ने (Integration): Placement वा Layering को अवस्थामा पुगिसकेको रकमलाई उद्योग व्यापार क्षेत्रमा लगानी गर्ने, घर तथा जग्गा खरिद गर्ने, सवारी साधनहरु खरिद गर्ने आदि कार्यलाई Integration भनिन्छ।

अब प्रश्न उठ्न सक्छ, बीमा व्यवसायमा सम्पत्ति शुद्धीकरणको के कस्तो सम्भावना हुन सक्छ भनेर ।

बीमा व्यवसायमा यसको सम्भावना प्रचुर रहेको हुन्छ । अर्थात बीमाको माध्यमबाट पनि सम्पत्ति शुद्धीकरण हुनसक्छ जुन हुनु हुँदैन भन्ने मान्यता हो । गैरकानूनी रुपमा आर्जित रकमलाई बीमितले बीमाशुल्कको माध्यमबाट रकम लगानी गर्नसक्छन् । सानो आकारको बीमामा यस्तो सम्भावना कम भएपनि ठूलो आकारको बीमामा यो सम्भावना धेरै हुनसक्छ। ठूलो आकारको बीमा गरेर बीमाशुल्क धेरै बुझाउने अनि निश्चित अवधि पश्चात उक्त बीमालाई रद्द (surrender) गरी रकम फिर्ता लाने सम्भावना धेरै रहन्छ। यसरी बीमालाई रद्द (surrender) गरेर प्राप्त रकम शतप्रतिशत वैध हो । यति मात्र होइन, श्रोत खुल्न नसकेको रकमलाई बीमा शुल्कको माध्यमबाट बीमामा लगानी गर्दा बीमाको अवधि समाप्ती पछि प्राप्त हुने परिपक्व रकम (maturity value) जसमा विमांक र बोनस जोडिएको हुन्छ उक्त रकम पनि वैध मानिन्छ ।

यसरी सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्ने हेतुले कुनै पनि व्यक्तिले रकमहरु बीमामा लगानी गर्न नसकोस् भन्नका लागि कम्पनी, कर्मचारी र अभिकर्ता चनाखो र सतर्क हुनुपर्छ । ग्राहकसंग अभिकर्ता प्रत्यक्ष सम्पर्कमा रहने हुनाले यस सन्दर्भमा अभिकर्ताको जिम्मेवारी तथा भूमिका अझ बढी हुन आउँछ । यसका लागि अभिकर्ताहरुले विशेषतः निम्न कुराहरुमा ध्यान दिनुपर्दछ ।

१) आफ्नो ग्राहकलाई राम्ररी पहिचान गर्ने, ग्राहकले कुन श्रोतबाट बीमा शुल्क भुक्तान गर्न चाहेको हो सो निश्चित गर्ने ।
२) आर्थिक अवस्था सामान्य देखिने तर ठूलो आकारको बीमा लिन चाहेमा बिचार पुऱ्याउने ।
३) बीमा शुल्कको भुक्तान बैकिंङ्ग माध्यमबाट गर्न नचाहेमा विचार गर्ने ।
४) व्यापार व्यवसायको गतिविधिमा कुनै शंका लागेमा विचार गर्ने ।
५) व्यक्तिगत आचरण, रहनसहन तथा आनीबानी प्रति शंका लागेमा विचार पुऱ्याउने ।
६) बीमितले सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्न खोजेको भन्ने आशंका लागेमा उसलाई अलिकसत पनि भनक नदिई तत्काले कम्पनीमा जानकारी गराउनु पर्छ ।

सामान्यतया यी कुराहरुमा ध्यान पुऱ्याउने हो भने बीमाशुल्कको माध्यमबाट सम्पत्ति शुद्धीकरण रोक्न सकिन्छ। कुनै पनि खरिद बिक्री वा लेनदेनको कारोबार गर्दा रु. एक लाख भन्दा माथिको रकमको लागि नेपाल राष्ट्र बैंकले नगदको सट्टा चेक प्रयोगको लागि आव्हान गरेको छ । सिटिजन लाइफले कुनै पनि वीमितको रु. एकलाख भन्दा बढीको बीमाशुल्क छ भने नगदलाई स्वीकार नगरी चेक माग गर्ने कारण पनि यही हो ।

तर जानीजानी बदनियतपूर्वक वा खराब मनसायले यदि कुनै पनि कर्मचारी वा अभिकर्ताले सम्पत्ति शुद्धीकरण कार्यमा बीमितलाई साथ दिएको वा सहयोग गरेको पाईएमा सम्पत्ति शुद्धीकरण ऐन २०६४ र सम्पत्ति शुद्धीकरण नियमावली २०६४ मा उल्लेख भए अनुसार निम्न दण्ड तथा जरिवानामा भागिदार हुनुपर्नेछ ।

१) जरिवाना, जेल सजाय वा दुबै हुन सक्छ ।
२) अभिकर्ताको लाइसेन्स खारेजी हुन सक्छ ।
३) कानूनी प्रकिया (अदालत) मा जानुपर्ने सम्भावना हुन्छ जुन निकै महंगो र झन्झटिलो हुन सक्छ ।
४) देशको कुनै पनि क्षेत्रमा व्यापार व्यवसाय गर्न नपाइने हुन सक्छ ।
५) आर्जित रकम तथा सम्पत्ति जफत हुन सक्छ ।

यसरी नेपालको कानूनमै यस प्रकारको व्यवस्था भएको हुनाले कुनैपनि कर्मचारी एवं अभिकर्ताले यस सम्बन्धमा धेरै चनाखो भएर काम गर्नुपर्छ ताकी भोलीको दिनमा कुनैपनि किसिमको दण्ड सजाय पनि भोग्न नपरोस र आफ्नो इज्जत तथा प्रतिष्ठा पनि कायम रहोस् ।

केदार न्यौपाने
शाखा प्रबन्धक, विराटनगर

ARTICLES

तपाई के मा विशेषज्ञ हुनुहुन्छ ?

कुनै पनि कुरामा विशेषज्ञ हुनको लागि धेरै कुराको बारेमा जानकारी प्राप्त भएको हुनुपर्छ । अझ भनौं ज्ञान, कौशल, शिक्षा अनि विशेष क्षेत्रको अभ्यास, परेर वा पढेर अनुभव बटुलेको व्यक्तिले आफ्नो कार्यक्षेत्रमा आफूले सफलतापूर्वक सम्पन्न गरेको कार्यको आधारमा उसले म यो क्षेत्रमा सहजीकरण गर्न सक्छु भन्ने आत्मविश्वासका साथ जिम्मेवारी लिएको हुन सक्छ । काम, अनुभव र त्यसबाट प्राप्त नतिजाको आधारमा नै कुनै बिषयको ज्ञाता, विशेषज्ञ हुन्छ या हुन सक्छ भन्ने त छैन तरपनि मेरो बारेमा भन्नुपर्दा २० बर्षको व्यवसायको अनुभव, सामाजिक संस्थामा नेतृत्व तहमा बसेर काम गर्दाको अनुभव साथै जीवन बीमा व्यवसायमा १३/१४ बर्षको अनुभवका कारण पनि म आफूलाई बिक्रीकला तथा तालिमको माध्यमबाट सम्भावित व्यक्ति समक्ष सजिलै आफूलाई प्रस्तुत गरी उनीहरुलाई आफू र आफ्ना भनाई प्रति आकर्षित गर्दै व्यवसायिक सफलताका सामिप्यतामा हुन्छु भन्ने आत्मविश्वास रहेको हुदाँ म बिक्रीकला तथा सो सम्बन्धी तालिममा विशेषज्ञ छु भन्न सक्छु ।

धेरै संघ सस्थामा आबद्ध भई सामाजिक कार्यमा लाग्दा होस् या व्यक्तित्व बिकासका क्रममा लिईएका तालिममा होस् या साथीभाई संग भलाकुसारी गर्दा होस्, त्यहाँ प्रकट हुने अभिव्यक्तिलाई निर्धक्क साथ आफ्ना भनाई राख्न सक्ने, सुझाव दिन सक्ने, नयाँ कार्ययोजना बनाउन सक्ने साथै त्यहाँ आउने समस्यालाई समाधान गर्ने र सबैलाई जोश र जाँगरका साथ कार्य सुसम्पन्न गराउन हिजोका दिनदेखी आजसम्म पनि गर्दै आईरहेको कारणले पनि होला म आफूलाई समस्या समाधान गर्दै अघि बढ्ने र समयानुकूल अपनाउनुपर्ने बिधि साथै सधैं सकारात्मक सोचका साथ आफुसंग जोडिएका हरेक व्यक्तिलाई आवश्यक परेको खण्डमा आफूले जानेसम्मको परामर्श साथै उत्प्रेरणा जगाउने काम गर्दै आईरहेको पाउँछु ।

हिजो होस् या आज, कम्पनीको शाखा स्थापना देखि आफूले आफ्नो ठाउँमा सम्हालेको कम्पनीलाई एउटा सफलताका साथ उचाईमा पुर्याउन आफू अनि आफ्नो टिमले खेलेको भूमिका बाट पनि आफूलाई अझ निखारिदैं लगेको महसुस हुन्छ । हुन त बीमा व्यवसायमा आफ्नो बुद्धि विवेक कौशलताका साथ कार्य गर्दा पनि यो बिशेषतः एजेन्सी टिमबाट काम गराईने भएकोले पनि कतिपय अवस्थामा आफूले चाहेजस्तो व्यवसाय गर्न नसकेको तितो यथार्थ पनि म संग अनुभवको रुपमा रहेको छ । बिक्री प्रतिनिधि भनौं या एजेन्सी टिम ; उनीहरुको चाहना, खुशी, सपना संगसंगै सफलता कसरी प्राप्त हुन्छ र गर्न सकिन्छ भन्ने कुरामा नै बढी केन्द्रित हुनुपर्दछ । बिक्रीकलालाई तालिमको माध्यमबाट उनीहरुलाई प्रशिक्षित बनाउनु पनि मेरो मुख्य दायित्व हुनजान्छ त्यसकारण आफूलाई प्रबिधि र तालिमसंग नजिक बनाई उत्प्रेरक, बिक्री प्रबन्धक, तालिम विशेषज्ञको रुपमा आफूलाई निखार्दै गइरहेकोछु ।

कम्पनीको बिक्री सहयोगीको रुपमा रहेका एजेन्सीको लक्ष्य प्राप्तिका लागि उनीहरुका सीप र क्षमतालाई उच्चतम प्रयोग गरी ग्राहकहरुलाई बीमाको लागि प्रोत्साहित गर्ने, ग्राहकको प्रतिक्रिया माथि ध्यान दिने, प्रविधिको उपयोग गर्ने र बजारीकरण कसरी गर्न सकिन्छ लगायत अहिलेको बजार अवस्थालाई राम्रोसंग बुझ्ने कुशल बिक्री प्रतिनिधिको रुपमा एजेन्सीलाई निर्माण गर्दै अघि बढिरहेको छौं ।

जीवन बीमा व्यवसायमा एजेन्सीको मुख्य भुमिका हुने भएकोले पनि उनीहरु किन, के का लागि काम गर्न चाहन्छन् ? उनीहरुको धरातल के हो ? उनीहरुको गन्तव्य अनि उद्देश्य के हो ? उनीहरुको सपना अनि चाहना के हो ? हामीबाट के आशा गरेका छन् ?? बिशेषतः हामीले यिनै कुरालाई ध्यानमा राखी अगाडि बढ्नुपर्दछ । कम्पनीको नीतिनियममा रही कम्पनीका बीमा योजना, बिक्रीकला र हामीसंग सहकार्य गर्दा उनीहरुका चाहना अनि उद्देश्य कसरी पूरा हुन्छन त ! त्यो बारेमा हामीले तालिम मार्फत बुझाउने गरेका छौं । काम गर्ने सिलसिलामा आउने असफलता अथवा आरोह अवरोहलाई राम्रो संग परामर्शका साथ उत्प्रेरणा जगाउने कार्य होस् या निराशामा रहेका एजेन्सी फोर्सलाई आशाको बिन्दुमा पुर्याउने काम होस् अझ भनौं तिनीहरुका समस्या मेरा आफ्नै समस्या हुन् त्यसलाई कसरी निराकरण गर्न सकिन्छ भनेर उनीहरुसंगै छलफल गरी समाधानको बाटोमा अग्रसरताका साथ अघि बढाउनु नै एउटा लिडरको मुख्य कार्य हुन जान्छ । उनीहरुका उद्देश्य, सपना, चाहना अनि गन्तव्यको सारथी बनी उनीहरुको खुशी सफलतामा आफूलाई पनि समाहित गर्दै लैजाने हो भने यो व्यवसायमा सफलता असम्भव हुदैंन ।

आफ्ना अनुभव, उतारचढाव, आरोह अवरोह र आफूले जानेका कुराहरुलाई तालिमको माध्यमबाट उजागर गर्दै उनीहरुलाई पूर्ण आत्मविश्वासका साथ अघि बढाउने, आफूले नेतृत्व गर्दै जाँदा आफूजस्तै सक्षम एजेन्सी लिडरहरु उत्पादन गर्ने तालिमको माध्यमबाट बढी भन्दा बढी व्यवसायिक जानकारी प्रदान गर्दै पेशागत एजेन्सी बनाउदैं विभिन्न स्थानमा बीमा सम्बन्धी प्रभावकारी कार्यक्रम गर्दै यस कम्पनी र यसको व्यवसायिक उपलब्धिमा एउटा युगान्तकारी परिवर्तन गर्न सक्षम भएका छौं ।

अन्त्यमा,

समाजमा आफूसंग जोडिएका प्रत्येक व्यक्ति तथा समुदायमा आफूले गर्न र लिन सक्ने सहयोगको पूर्ण सदुपयोग गरी आफू कार्यरत संस्थालाई एउटा उचाईमा पुर्याउनका लागि हरदम प्रयास गर्ने बाचा र अठोटका साथ म आफूलाई बिक्रीको बेलामा बिक्री र बजार प्रबन्धकको रुपमा, तालिमको समयमा एउटा कुशल बीमा प्रशिक्षकको रुपमा, एजेन्सीको द्विविधामा सहजकर्ताका रुपमा, असफलता या निराशामा अल्मलिएका व्यक्तिका अगाडि एउटा प्रेरकको रुपमा प्रस्तुत गर्न सक्छु । म सफल या असफल ! धेरै पाटाहरुमा यसले प्रतिनिधित्व गर्ने हुँदा यो मापन गर्न त्यति सहज नभएपनि म हिजो भन्दा आज झन खारिएको छु यही नै मेरो सफलता हो । त्यसैले एउटा कलाकारले भिन्न भिन्न भूमिकामा अब्बल प्रस्तुती गरे जस्तै आईपर्ने जुनसुकै भूमिकामा पनि आफ्नो बुद्धि, विवेक अनि अनुभवले कार्य गर्न सक्ने आत्मविश्वास म मा छ । एउटा उत्प्रेरकको रुपमा म आफूलाई पाउँछु सायद यो नै मेरो विशेषज्ञ हुनसक्छ ।

शिव कुमार कार्की
सहायक क्षेत्रीय प्रबन्धक, हेटौंडा

"मेरो सिटिजन इन्स्योरेन्स"

मन्जु कुमारी थापा
शाखा प्रमुख, गाईघाट

ए सिटिजन,
तिमी हरदम फुलिरहु,
अरुण सन्ध्याको लालीमा मात्र होइन,
वसन्ती मुस्कुराहटमा मात्र पनि होइन,
नेपाली छाती भित्र एक धड्कन धड्कीरहेसम्म,
मेरो प्यारो "सिटिजन" एक आवद्ध आलिङ्गनमा ।२।

मेरो इन्स्योरेन्स,
तिमी मुस्कुराई रहु,
उषा र गोधुंलीको स्वर्णिमामा मात्र होइन,
कोईलीको झङ्कार र मिठास गानामा मात्र पनि होइन,
लाली गुराँस र सुनाखरी फुलिरहेसम्म,
प्रकृति र हृदयका स्तब्ध नयनहरुमा ।२।

ए मेरो सिटिजन इन्स्योरेन्स,
तिमी ममता छरिरहु,
उकाली चौतारी र नेटोहरुमा मात्र होइन,
धनी र मध्यमवर्गीय परिवारमा मात्र पनि होइन,
सगरमाथा र चन्द्र-सूर्य यस धर्तीमा रहेसम्म,
दुःखी र विपन्न परिवारहरुका ढुकढुकीहरुमा ।२।

TESTIMONIAL

"सेवाग्राहीको प्रतिक्रिया"

सुजता राई
बैंक कर्मचारी, प्राईम बैंक

गाह्रो अवस्थाको समयमा सिटिजन लाइफले धेरै ठूलो सहयोग गरेको महसुस गरेको छु । हाम्रो ऋणहरू पनि थियो । श्रीमानको मृत्युपछि दाबी भुक्तानीबाट पाएको रकमले ऋण तिर्न ठूलो सहयोग भयो । बैंकमा बचत हुन्छ तर बीमामा बचत सँगसँगै सुरक्षा पनि हुन्छ । श्रीमानको मृत्यु पश्चात मैले पनि सिटिजन लाइफमा नै बीमा गराएकी छु । मेरो सुख दु:खको साथी सिटिजन लाइफ भएको छ । सबैलाई म बीमा गराउनु पर्छ भन्ने सन्देश सिटिजन लाइफ मार्फत दिन चाहन्छु ।

देवका खनाल पौडेल
जीतपुर

धन्यवाद सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स , म यस कम्पनी प्रति एकदमै आभारी छु । आफ्नो श्रीमान गुमाउँदाको पीडा त छँदैछ तर सिटिजन लाइफले सही समयमा मेरो श्रीमानले सिटिजन लाइफमा गर्नुभएको जीवन बीमाको मृत्यु दाबी भुक्तानी गरि परिवारमा आइपरेको आर्थिक पीडामा मलहम लगाउने काम गरेको छ । उहाँले हामीलाई छाडेर गएपनि हामीलाई आर्थिक सङ्कटबाट बचाएर जानुभएको छ। म यस कम्पनीको दाबी भुक्तानी प्रक्रिया र सेवा प्रति एकदमै सन्तुष्ट छु ।

मेरो श्रीमानले रु ५० लाखको जीवन बीमा गरि मात्र एक किस्ताको रकम रु ४,२१,६५०/- तिर्नु भएको थियो जस बापत सोही वर्ष कम्पनीले हामीलाई १ करोड ५० हजार रकम भुक्तानी गरेको छ ।

म सम्पूर्ण नेपालीहरुलाई आह्वान गर्न चाहन्छु यदि तपाईंले आफू र आफ्नो परिवारलाई साँचो माया गर्नुहुन्छ भने सम्पूर्ण परिवारको जीवन बीमा गराउनुहोस् ।

बीमित : रामचन्द्र कँडेल
बजार प्रमुख, कनौजे फर्निचर
तिलोत्तमा ५, बुटवल

कोरोनाले सबैतिर आर्थिक कारोबार अस्तव्यस्त भएको बेलामा मेरो मुटुको उपचार गरी ऋण तिर्न त्यति सहज थिएन तर जीवन बीमाले यसलाई सहज गरिदियो । एक वर्ष अगाडी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको बुटवल शाखाबाट जीवन बीमा गरेको थिए र सो बीमा योजनामा रहेको अतिरिक्त सुविधा मध्येको CI (Critical Illness) घातक रोग बिरुद्धको सुविधा पाउँदा म अचम्म परें । मैले बीमा गरेबापत बिल पेश गरेपछि खर्च अनुसारको रकम पाइने होला भन्ने ठानेको थिएँ तर सिटिजन लाइफबाट मेरो बीमांक रकम बराबर पुरै ३० लाख रकम नै पाए । अहिले सन्चो भएर निरन्तर आफ्नो काम गर्न पाएको छु साथै उपचार खर्च स्वरुप मैले ३० लाख रकम पाइसके पनि मेरो २० बर्षको बीमा अवधी सम्म मेरो बीमा अहिले पनि जारी नै छ । साच्चै नै सम्पूर्ण नागरिकले आफ्नो क्षमता अनुसारको जीवन बीमा गर्नुपर्ने ठान्दछु र बीमा गर्नुहुन अनुरोध गर्दछु । जय सिटिजन !!

GALLERY

Leader's Night 2018

Leader's Night 2019

Leader's Night 2020

MDRT 2021

MOU Signing with Brand Ambassadors

Citizen Heroes Conclave

GALLERY

Sales Strategic Meet

Business Strategy Conference 2019

Sales Capacity Enhancement Training -7th Edition

Business Strategy Conference 2020

GALLERY

Training by International Speaker

International Trainer

Art of Success Program

Sambhidaan diwas

GALLERY

Guru Samman Program

Bardiya Tiger Meet

Shristi K.C. guest at Bardiya

Rara Tour

Rara Tour

GALLERY

Mustang Tour

Picnic Program

Karnali Trip

Thailand and Malaysia Tour