



हामी सिटिजन, हाम्रो सिटिजन

आ. व.
२०७६/०८० को
शुभकामना



शुभकामना सन्देश

सम्पूर्णमा न्यानो अभिवादन !!



नयाँ आ. व. २०७९/०८० को शुरुवातसँगै सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले गत वर्षबाट प्रकाशन सुरुवात गरेको जर्नल "सिटिजन खबर" को दोश्रो संस्करण यहाँहरू माफ्नै लिएर आएका छौं । सिटिजन खबरको पहिलो संस्करण प्रकाशित भए लगत्तै तपाईंहरूबाट यसलाई जारी राख्ने प्रेरणा मिलेको हुँदा र कम्पनीका विभिन्न क्रियाकलाप, व्यवसायिक उपलब्धि, प्रगति विवरणहरूको समीक्षा साथै हाम्रा सिटिजन लिडर्सहरूका लेख तपाईंहरू माफ्नै पुऱ्याउने र सधैंको लागि साँच्च सकियोस् भन्ने उद्देश्यले यस जर्नलको दोश्रो संस्करण प्रकाशित गरिएको हो । आशा छ तपाईंहरू सबैको साथ र सहयोगले भविष्यमा पनि यसलाई निरन्तरता दिन सहयोग पुग्नेछ ।

कम्पनीले पार गरेको आजको मितिसम्मको यात्रामा हासिल गरेको व्यवसायिक उपलब्धि, संस्थागत सुशासन तथा वित्तीय अनुशासन, व्यवस्थापकीय अनुभव, उच्च प्रविधि सहितको प्रभावकारी र गुणस्तरीय सेवा, ग्राहकहरूको विश्वास र हौसला, व्यवसायिक र दक्ष जनशक्तिको कार्य सम्पादन, कम्पनीले लिएको रणनीति तथा कार्यदिशा र सो को कुशल कार्यन्वयनद्वारा नै समग्र प्रगतिको आधारले कम्पनीको उपस्थिती अझै सबल र मजबुत भएको छ । हरेक परिस्थितिलाई अवसरको रूपमा लिई आइरहेको यस कम्पनीले आगामी दिनमा कम्पनीले उपलब्ध गराउने सेवाहरूलाई अझै ग्राहक केन्द्रित र प्रविधिमुखी बनाउने उद्देश्यका साथ विभिन्न कार्यक्रमहरू लगायत नवीनतम बीमा योजना र व्यवसायिक तथा दक्ष सिटिजन लिडर्सहरू सहितको 'सिटिजन टिम' मार्फत कम्पनीले भविष्यमा वित्तीय तथा सामाजिक लक्ष्य हासिल गर्दै उत्कृष्ट सेवा प्रदान गर्ने प्रतिबद्धता जाहेर गर्दछु । साथै आशा गर्दछु जीवन बीमा सेवालाई सर्व सुलभ रूपमा हरेक नेपालीको पहुँचमा पुऱ्याइ उत्कृष्ट इन्स्योरेन्स कम्पनी बन्ने हाम्रो यस यात्रामा यहाँहरू सबैले साथ दिनुहुनेछ र खुशीका पलहरू सिर्जना गर्न सहयोग गर्नुहुनेछ । यसरी नै भविष्यको दिशानिर्देश तय हुने र सोही आधारमा समग्र उपलब्धिसँगै कम्पनीले नयाँ उचाइ हासिल गर्ने कुरामा विश्वस्त गराउन चाहन्छु ।

अन्तमा, सम्पूर्ण महानुभावहरूमा सुस्वास्थ्य सहित नयाँ आ. व. २०७९/०८० को आफ्नो लक्ष्यमा उच्च सफलताको हार्दिक मंगलमय शुभकामना व्यक्त गर्दछु ।

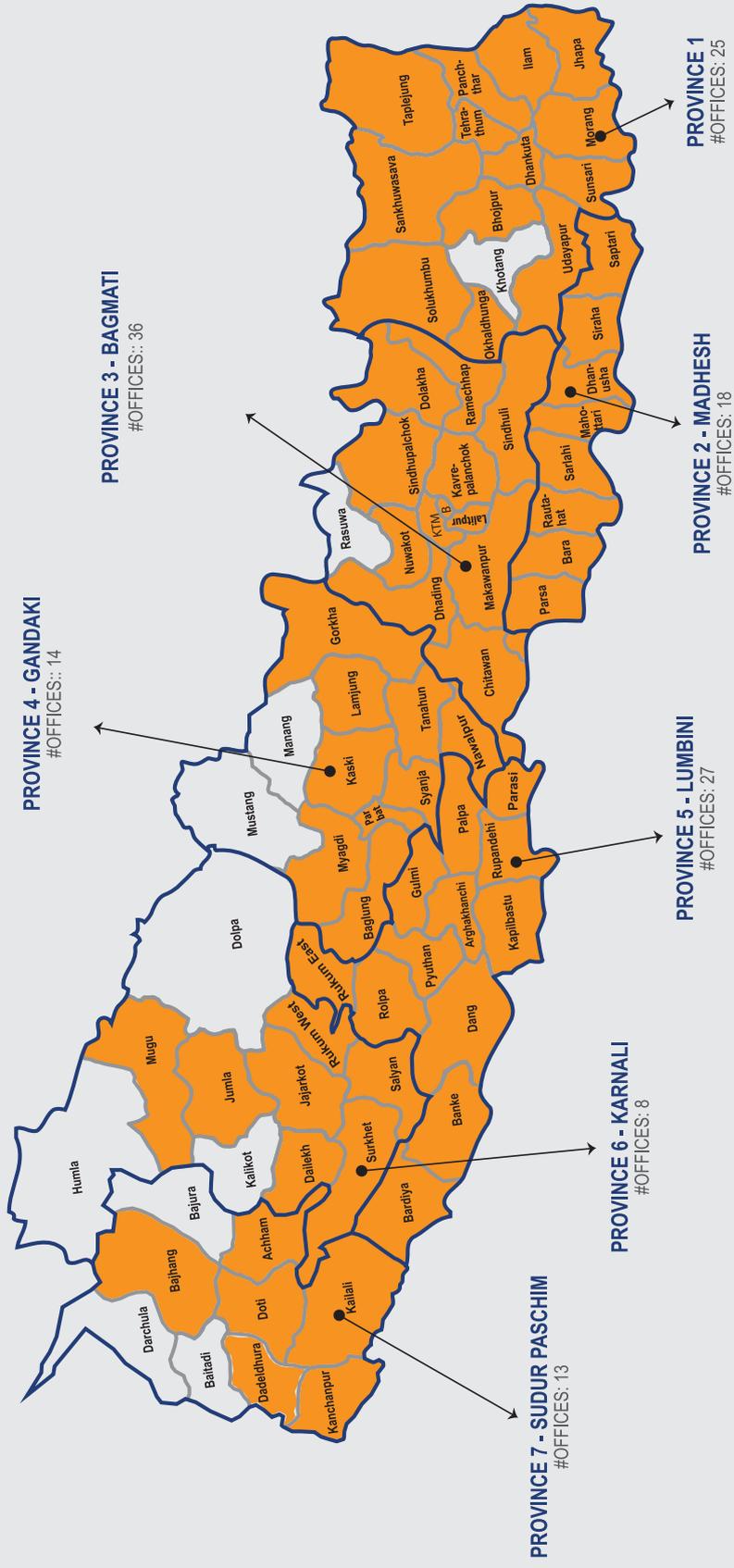
निराशालाई आशामा र चुनौतीलाई अवसरमा बदलौं ।
स्वरोजगार भई स्वाभिमानी सिटिजन बनौं ।

जय सिटिजन ।

पोषक राज पौडेल
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

TABLE OF CONTENT

Message from CEO	1
Office Network	2
Press Release	3-7
Financial Highlights	8-10
Articles	11-14
Gallery	15-20



OFFICE NETWORK - 141

TOTAL CORPORATE OFFICE: 1
 TOTAL BRANCH OFFICE: 46
 TOTAL SUB - BRANCH OFFICE: 94
 TOTAL DISTRICTS COVERED: 67

PRESS RELEASE

सिटीजन लाइफको “सिटीजन लिडर्स नाइट २०२१” भव्य रूपमा सम्पन्न, उत्कृष्ट लिडर्सहरु सम्मानित

सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले सिटीजन लिडर्स नाइटको चौथो संस्करण २०१८ साल मंसिर १८ गते शुक्रबारको दिन होटेल याक एण्ड यतीमा सम्पन्न गरेको छ । हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने 'सिटीजन स्वरोजगार अभियान' अन्तर्गत देशभरी रहेका ३१,००० अभिकर्ताहरु मध्ये कार्यक्रममा आर्थिक वर्ष २०७७/०७८ सालमा उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गरी सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्सको कर्पोरेट क्लबमा पर्न सफल २७९ जना सिटीजन लिडरहरु, उत्कृष्ट ५ सिनियर एजेन्सी मेनेजर, अभिकर्ताहरु र विभिन्न विधाद्वारा चुनिएका उत्कृष्ट शाखाहरुलाई सम्मान गरियो । कार्यक्रममा ४०० सक्रिय सिटीजन लिडरहरुको उपस्थिति थियो । कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदीप जङ्ग पाण्डे र सञ्चालक समितिका अन्य सदस्यहरुको समुपस्थितीमा कार्यक्रम भव्य र सम्य रूपमा सम्पन्न भयो । कार्यक्रममा मुख्य अतिथिका रूपमा डा. सन्दुक रुइत को उपस्थिति थियो । आफ्नो जीवनका भोगाइहरु व्यक्त गर्दै उहाँले आफूले मन देखी चाहेको खण्डमा केहि कुरा पनि असम्भव छैन भन्ने कुरामा जोड दिदै अझै उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गर्न सबै उपस्थित लिडरहरुलाई प्रेरित गर्नु भयो ।



सिटीजन लिडरहरुको क्षमता अभिवृद्धि गर्ने, उत्प्रेरणा जगाउने र हौसला प्रदान गर्ने उद्देश्यले सो कार्यक्रमको आयोजना गरिएको थियो । सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्सका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल ज्यूले यस पेशालाई सम्मानित बनाउन र उत्कृष्ट लिडरहरुलाई पुरस्कृत गर्ने कार्यमा सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी सदैव अग्रणी रहेको र रहने बताउदै यस्ता कार्यक्रमले व्यवसायिक क्षमता वृद्धिमा थप सहयोग पुग्ने बताउनु भयो । उहाँले आगामी दिनहरुमा बीमामा आबद्ध भई उच्च सम्मान र उर्जाका साथ काम गर्नका लागि सिटीजन लिडरहरुलाई प्रेरित गर्नु भयो । महजोडीले आफ्नो सन्देश मार्फत सबै लिडर्सहरुलाई धन्यवाद दिनुभयो ।

समापनको अवसरमा अध्यक्ष श्री प्रदीप जङ्ग पाण्डेज्यूले कम्पनीलाई आजको अवस्थामा ल्याई पुन्याउन प्रत्यक्ष अप्रत्यक्ष रूपमा सहयोग पुन्याउने सम्बन्धित सबैप्रति कृतज्ञता व्यक्त गर्दै कम्पनीबाट सञ्चालित विभिन्न अभियानहरु; 'डिजिटल सिटीजन अभियान', हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने 'सिटीजन रोजगार अभियान' तथा बीमाको सचेतना बढाउन 'जीवन बीमा जरूरी छ', 'विद्यार्थीसँग बीमा', 'गुरु सम्मान कार्यक्रम' एवम् नवीनतम जीवन बीमा योजना र व्यवसायिक तथा दक्ष कर्मचारी र सिटीजन लिडरहरु सहितको 'सिटीजन टिम' मार्फत कम्पनीले आफ्नो सेवालालाई समय सापेक्ष परिमार्जन गर्दै थप उत्कृष्ट बनाई व्यवसायिक उपलब्धि हासिल गर्ने कुरामा विश्वस्त रहेको बताउनु भयो ।

बीमा गरौं बाल भविष्य,
पूरा हुन्छ आमा बुवाको उद्देश्य



यस योजना अन्तर्गत अभिभावक र बच्चा दुवै जनाको
जोखिम बहन प्रस्तावक र बीमितको रूपमा गरिन्छ ।

सिटीजन बाल भविष्य
जीवन बीमा योजना
Citizen Child Future Life Insurance Plan



PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स र ओम हस्पिटल बिच स्वास्थ्य सेवा सम्बन्धी सम्झौता

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी र ओम हस्पिटल बिच स्वास्थ्य सेवा सम्बन्धी सम्झौता भएको छ । आजको आवश्यकतालाई ध्यानमा राख्दै आफ्नो सेवालाई समयानुकूल परिष्कृत गर्दै कम्पनीले आफूसँग आबद्ध भएका ग्राहक, अभिकर्ता र कर्मचारीहरूको लागि सिटिजन केयर (Citizen Care) सुविधा अन्तर्गत ओम हस्पिटलसँग जोडिएको हो ।

उक्त सम्झौता अनुसार सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्समा आबद्ध सम्पूर्ण ग्राहक, अभिकर्ता, कर्मचारी तथा निजका परिवारका सदस्यहरूले ओम हस्पिटलबाट उपलब्ध हुने स्वास्थ्य उपचार सेवा शुल्क र औषधी खरिदमा विशेष छुट प्राप्त गर्नेछन् ।

सम्झौता पत्रमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल र ओम हस्पिटलका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री यम बहादुर महतले हस्ताक्षर गरेका थिए भने उक्त कार्यक्रममा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सका प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत श्री भुषण रिमाल, अस्पतालका व्यवसाय विकास व्यवस्थापक बिनोद अधिकारी र कम्पनीका अन्य पदाधिकारीहरूको उपस्थिति रहेको थियो ।

यस सम्झौताले कम्पनीसँग आबद्ध सम्पूर्ण महानुभावहरू लाभान्वित हुने कुरामा कम्पनी विश्वस्त रहेको र आगामी दिनहरूमा अरु सेवा प्रदायक संस्थाहरूसँग सहकार्य गर्दै जाने योजना रहेको छ ।



सिटिजन लाइफको ब्राण्ड एम्बेसेडरमा महजोडीको निरन्तरता

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले कम्पनीको सद्भावना दूत (ब्राण्ड एम्बेसेडर) मा आदरणीय व्यक्तित्वद्वय श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठ र श्री हरिवंश आचार्यसँगको सम्झौतालाई निरन्तरता दिएको छ । कम्पनीको स्थापना काल देखि नै ब्राण्ड एम्बेसेडरको रूपमा महजोडी सिटिजन लाइफसँग आबद्ध थिए । यस सम्झौतापछि ब्राण्ड एम्बेसेडर महजोडीले सिटिजन लाइफका सेवाहरूको प्रचारात्मक कार्य, ब्राण्ड प्रबर्द्धन तथा संरक्षण सम्बन्धी कार्यहरूमा निरन्तरता दिनेछन् ।

हस्ताक्षर समारोहमा कलाकारद्वय श्रेष्ठ र आचार्यले नेपालीहरूको जीवन बीमा गराएर उहाँहरूको जीवन सुनिश्चित गरी पुण्यको काम गर्ने, सरल तथा सुलभ सेवा पुऱ्याउन र नवीनतम योजनाहरू ल्याउन सदैव अग्रणी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी जस्तो संस्थाको ब्राण्ड एम्बेसेडर हुन पाएकोमा आफूहरूले गौरवान्वित महसुस गरिरहेको बताउँदै जीवन बीमा सेवालाई हरेक नेपालीको पहुँचमा पुऱ्याई सबैभन्दा विश्वासिलो र ग्राहकवर्गको पहिलो रोजाइको जीवन बीमा कम्पनी बन्ने उद्देश्यमा सधैं साथ दिने प्रतिबद्धता जनाउनु भयो ।

यसै क्रममा व्यवसायिक करोवार शुरुवात गरेको छोटो समयमा नै देशभर स्थापना गरिएका १४० भन्दा बढी शाखा र उपशाखा कार्यालयहरू मार्फत आधुनिक प्रविधिको प्रयोग गरी ग्राहकवर्गलाई गुणस्तरीय सेवा प्रदान गरिरहेकामा सिटिजन लाइफलाई बधाई दिनुभयो साथै देशभरि रहेका सिटिजन लिडरहरूले बीमा दूतको रूपमा समाजमा पुऱ्याएको योगदानको कदर गर्दै उहाँहरू सम्पूर्णलाई धन्यवाद पनि व्यक्त गर्नुभयो ।



PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको IOS एप अब थप सुविधा सहित



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले आफ्नो सेवालार्ई समयानुकूल परिस्कृत गर्दै सेवाग्राहीको व्यस्तता र सुविधालार्ई ध्यानमा राखी “डिजिटल सिटिजन” अभियान अन्तर्गत सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको IOS एप थप सुविधा सहित एपस्टोरमा उपलब्ध गराएको छ । कम्पनीले आफ्ना ग्राहक र अभिकर्ताहरूलार्ई डिजिटल सेवा उपलब्ध गराउन यस एपले थप सहयोग पुऱ्याउने विश्वास लिएको छ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स एप मार्फत सेवाग्राहीहरूले कम्पनीको विस्तृत विवरण, सिटिजन लाइफमा रहेका सम्पूर्ण बीमा योजनाहरूको विस्तृत जानकारी, नेपालभरि रहेका सम्पूर्ण शाखा कार्यालयहरूको बारेमा जानकारी साथै यसमा रहेको मिडिया सेन्टरबाट कम्पनीका हालसालैका विभिन्न गतिबिधिहरूको जानकारी पनि लिन सक्नुहुनेछ ।

इच्छुक महानुभावहरूले यस एपमा रहेको प्रिमियम क्याल्कुलेटरको प्रयोग गरी आफ्नो विवरण भरेर आफूले चाहेको बीमा योजनाको बीमाशुल्क आफ्नो आवश्यकता अनुसारको बीमाङ्क रकम र बीमाको समय अवधि अनुसार आफैँ निकाल्न सक्नुहुनेछ । सिटिजन लाइफको अभिकर्ता बन्न ईच्छुक महानुभावहरूले पनि यस एपबाट आवेदन दिन सक्नुहुनेछ । साथै कम्पनीले ग्राहकहरूको सुविधालार्ई

मध्य नजर गरी घर मै बसेर बीमा शुल्क तिर्न सकिने व्यवस्थाको लागि यस एपमा e-Sewa, Fonepay, Connect IPS, Khalti लगायतका डिजिटल बैकिङ्ग सुविधा मार्फत अनलाइन भुक्तानीको व्यवस्था समेत मिलाएको छ ।

यस एपमा लग ईन गरेर बीमितले आफ्नो बीमा योजना, कुल बीमाङ्क रकम, आफूले अहिले सम्म तिरेको बीमा शुल्कको विवरण साथै भविष्यमा कहिले र कति नवीकरण शुल्क तिर्नपर्छ भन्ने कुराको सम्पूर्ण जानकारी लिन सक्नुहुनेछ । यसका साथै अभिकर्ताले पनि यस एपमा लग ईन गरेर जीवन बीमा व्यवसाय तथा आफ्नो सम्पूर्ण कारोबारको जानकारी र ग्राहकहरूको जानकारी पनि प्राप्त गर्न सक्नुहुनेछ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको “डिजिटल सिटिजन” अभियान अन्तर्गत अनलाइन मार्फत बीमा प्रस्ताव दाखिला गर्ने सफ्टवेयर प्रणाली पनि विगत वर्षहरू देखि र हालसालै अनलाइन बीमा दाबी सेवा सञ्चालनमा रहेको छ । कम्पनीले विभिन्न तालिमहरू डिजिटल माध्यमबाट सञ्चालन गरिरहेको छ । ग्राहक तथा अभिकर्ताहरूलार्ई कार्यालय सम्म आउनु पर्ने अवस्थालार्ई सहज बनाई समयको बचत गराउन र ग्राहक सेवालार्ई विश्व स्तरिय बनाउदै जाने क्रममा “डिजिटल सिटिजन” अभियान अन्तर्गत कम्पनीले आगामी दिनहरूमा पनि अरु थुप्रै आधुनिक तथा नवीनतम डिजिटल सेवाहरू प्रचलनमा ल्याउने योजना रहेको समेत जानकारी दिएको छ ।

उपचार खर्च अब Citizen Life ले गर्छ



मात्र रु. २० प्रति दिनमा २० घातक रोगहरूका लागि

५० लाख सम्मको उपचार खर्च

यो योजना सिटिजन लाइफको सबै योजनासँग उपलब्ध छ ।

PRESS RELEASE

डिजिटल बीमालेख जारी गर्ने पहिलो कम्पनी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स



ग्राहकवर्गहरूलाई सरल तथा सुलभ सेवा पुऱ्याउन नवीनतम योजनाहरू ल्याउन सदैव अग्रसर सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले आजको आवश्यकतालाई ध्यानमा राख्दै आफ्नो सेवालाई समयानुकूल परिस्कृत गर्दै

सहज तथा सर्वसुलभ गराउन "डिजिटल सिटिजन" अभियान अन्तर्गत डिजिटल (अभौतिक) बीमालेख सेवा सञ्चालनमा ल्याएको छ । अनिवार्य रूपमा भौतिक टिकट टाँस्नुपर्ने प्रावधानलाई सहज गर्दै बीमा समितिले बीमकले डिजिटल बीमालेख जारी गर्ने बाटो खुल्ला गरिदिए पछि, अभौतिक बीमालेख जारी गर्ने पहिलो कम्पनी सिटिजन लाइफ बनेको छ । यस सेवाले कम्पनीको कार्य दक्षता बढाउनुका साथै, समयको बचत गराउँदछ र कम्पनी तथा ग्राहक दुबैको लागि सजिलो वातावरणको सृजना गर्दछ । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको "डिजिटल सिटिजन" अभियान अन्तर्गत अनलाइन मार्फत बीमा प्रस्ताव दाखिला गर्ने सफ्टवेयर प्रणाली पनि विगत २ बर्ष देखि सञ्चालनमा रहेको छ । यसका साथै अनलाइनबाट सजिलै दाबी प्रक्रिया पनि अगाडि बढाउन सकिन्छ । कम्पनीले विभिन्न तालिमहरू डिजिटल माध्यमबाट संचालन गरिरहेको छ । ग्राहक तथा अभिकर्ताहरूलाई कार्यालय सम्म आउनु पर्ने वर्तमान अवस्थालाई सहज बनाई समयको बचत गराउन र ग्राहक सेवालाई विश्व स्तरिय बनाउदै जाने क्रममा "डिजिटल सिटिजन" अभियान अन्तर्गत कम्पनीले आगामी दिनहरूमा पनि अरु थुप्रै आधुनिक तथा नवीनतम डिजिटल सेवाहरू प्रचलनमा ल्याउने योजना रहेको समेत कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेलले जानकारी गराउनु भयो । यसका साथै कम्पनीले

ग्राहकहरूको सुविधालाई मध्यनजर गरी घरमै बसेर बीमाशुल्क तिर्न सकिने व्यवस्थाको लागि e-Sewa, Fonepay, Connect IPS, Khalti लगायतका डिजिटल बैकिङ्ग सुविधा र कम्पनीको बैंक खाताहरू उपलब्ध गराउनुका साथै ग्राहक तथा अभिकर्ताले कम्पनीसँगको कारोबार तथा विवरण आफैले हेर्न मिल्ने पोर्टल समेत प्रचलनमा ल्याएको छ ।

सिटिजन लाइफ र खल्ती बीच साभेदारी, इन्स्योरेन्सको सेवा लिन अझै सहज



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले आफ्नो सेवालाई समयानुकूल परिस्कृत गर्दै सेवाग्राहीको व्यस्तता र सुविधालाई ध्यानमा राखी "डिजिटल सिटिजन" अभियान अन्तर्गत नेपालको अनलाइन पेमेन्ट सिस्टम खल्तीसँग साभेदारी गरेको छ ।

यस साभेदारीले बीमाशुल्क भुक्तानीका लागि सरल र सहज हुने विश्वास लिइएको छ ।



वार्षिक धन फिर्ता योजनाको उपहार उच्चतम प्रतिफलको आधार

वार्षिक रूपमा बीमाङ्कको ५% रकम समायोजन गरिने र बीमाङ्क बराबरको रक्षावरण पनि भइरहने



सिटिजन वार्षिक अग्रिम
भुक्तानी बीमा योजना
Citizen Annual Money Back Insurance Plan

PRESS RELEASE

सिटीजन लाइफद्वारा एकै दिन ४००० विद्यार्थीलाई बीमा शिक्षा कार्यक्रम सञ्चालन

सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्सले प्रदेश नं. ३, ४ र ५ मा एकै दिन विभिन्न स्कूल कलेजका करिब ४००० विद्यार्थीलाई “विद्यार्थीसँग बीमा” कार्यक्रम सञ्चालन गरेको छ । आजका विद्यार्थी भोलिका कर्णधार हुन् उनीहरूले बीमा बारे ज्ञान हाँसिल गरेमा यस प्रति उनीहरूको आकर्षण बढ्ने र दीर्घकालीन रूपमा जनशक्ति अभावलाई पुर्ति गर्न कोशेढुङ्गा साबित हुने साथै बीमा बारे उनीहरू प्रस्ट हुँदा आफ्नो परिवार, समाजलाई बुझाउन सक्ने र बीमाको सचेतना फैलाउन समेत सजिलो हुने हेतुले शुरु गरिएको “विद्यार्थीसँग बीमा” कार्यक्रमले हाल देश व्यापी रूपमा निकै चर्चा बटुलेको छ । यस अघि पनि सिटीजन लाइफले यस बीमा जागरण अभियानलाई निरन्तर रूपमा गर्दै आइरहेको मा एकै दिन ४००० विद्यार्थी माफ सो अभियान सञ्चालन गरेको भने यो पहिलो पटक हो ।

“समृद्धि तपाईंको साथ हाम्रो” भन्ने मुल नारा सहित सफल लगानीकर्ता, दुरदर्शी एवं दक्ष व्यवस्थापन समूह, राष्ट्रका गहनाको रूपमा पृथक पहिचान बनाउनु भएका ब्राण्ड एम्बेस्डर मह जोडी, नेपालमै पहिलो पटक प्रचलनमा ल्याइएका नवीनतम बीमा योजनाहरू, २० घातक रोगमा ५० लाख सम्मको उपचार खर्च, सिटीजन स्वरोजगार अभियान, गुरु सम्मान कार्यक्रम, लगायतका कार्यक्रमहरूले कम्पनीको पहिचान पृथक बनाउनुको साथै आम सर्वसाधारणले समेत खुलेर प्रशंसा गरिरहेका छन् । व्यवसायीकतामा समेत अब्बल प्रदर्शन गर्दै कम्पनीले यस आर्थिक वर्षको माघ सम्म आइपुग्दा १९ वटै कम्पनीमा आफूलाई टप ३ मा उभ्याउन सफल भएको छ । भोलिका दिनहरूमा समाजलाई बीमा सम्बन्धी सकारात्मक प्रभाव पार्ने थप नवीनतम कार्यक्रमहरू गर्ने कम्पनीको योजना रहेको छ ।



विद्यार्थीसँग बीमा



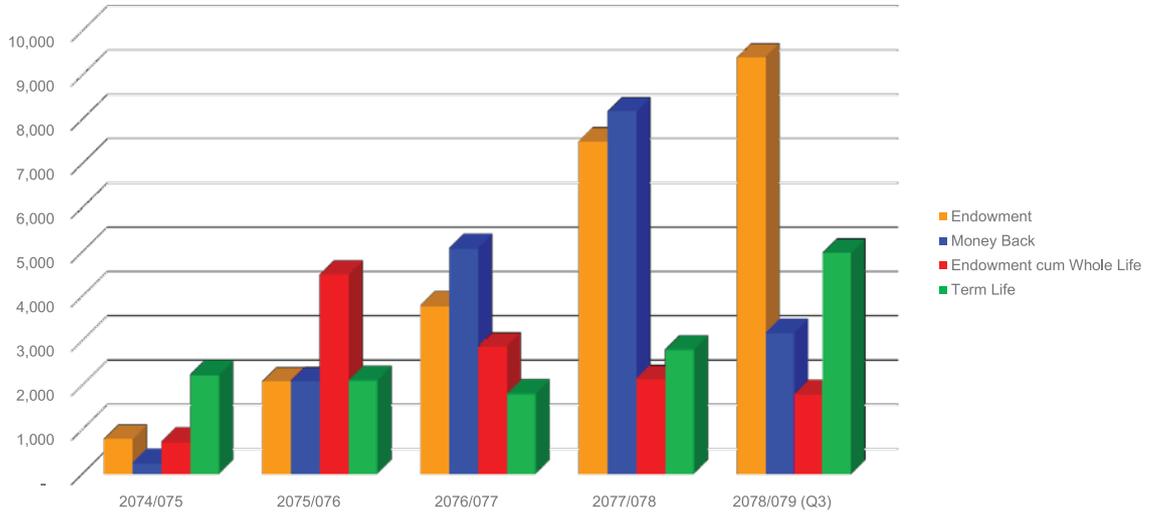
सिटीजन लाइफको चौथो वार्षिक साधारण सभा सम्पन्न, आइपीओ निष्काशनको प्रस्ताव पारित

सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको चौथो वार्षिक साधारण सभा अलोफ्ट काठमाण्डु ठमेलमा सम्पन्न भएको छ । सभाले सर्वसाधारण शेयर सार्वजनिक निष्काशन गर्ने प्रस्ताव साधारण सभामा पेश गरी पारित गरेको छ । सभाले अध्यक्षको मन्तव्य सहित सञ्चालक समितिको आर्थिक वर्ष २०७६/०७७ को वार्षिक प्रतिवेदन उपर छलफल गरी पारित गरेको छ । त्यस्तै लेखापरीक्षकको प्रतिवेदन सहितको आर्थिक वर्ष २०७६/७७ को वासलात, नाफा नोक्सान हिसाब, आय व्यय हिसाब, इक्युटीमा भएको परिवर्तन सम्बन्धी विवरण तथा नगद प्रवाह विवरण र सो सँग सम्बन्धित अनुसूचीहरू सहितको वित्तीय विवरण छलफल गरी पारित गरेको छ । सभाले कम्पनी ऐन २०६३ को दफा १११ बमोजिम आर्थिक वर्ष २०७७/०७८ को लागि कम्पनीको लेखापरीक्षक नियुक्त गर्ने र निजको पारिश्रमिक निर्धारण गर्ने सामान्य प्रस्ताव पारित गरेको छ । त्यस्तै, कम्पनीको नियमावलीको नियम २७, २९ र ३१ मा आवश्यक संशोधन गर्ने र सो संशोधनमा नियमनकारी निकायलाई कुनै सुझाव वा निर्देशन भएमा सो लाई समावेश गर्नको लागि सञ्चालक समितिलाई अख्तियारी दिने विशेष प्रस्ताव पारित गरेको छ । कम्पनीले आर्थिक वर्ष २०७६/०७७ मा संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व अन्तर्गत कोरोना भाइरसको रोकथाम तथा प्रभावितहरूको उपचारका लागि नेपाल सरकारबाट स्थापित कोरोना कोषमा कम्पनीको तर्फबाट गरिएको आर्थिक सहायता वापतको ७ लाख ५० हजार रूपैयाँ अनुमोदनको लागि पेश गरेकोमा सभाबाट पारित भएको छ ।

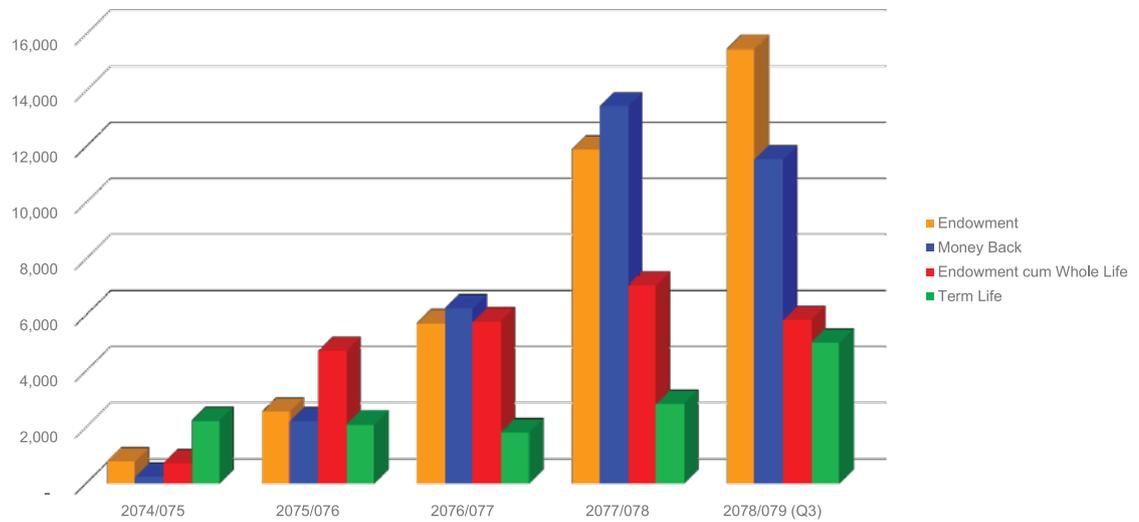


Financial Highlights 3rd Quarter 2078/079

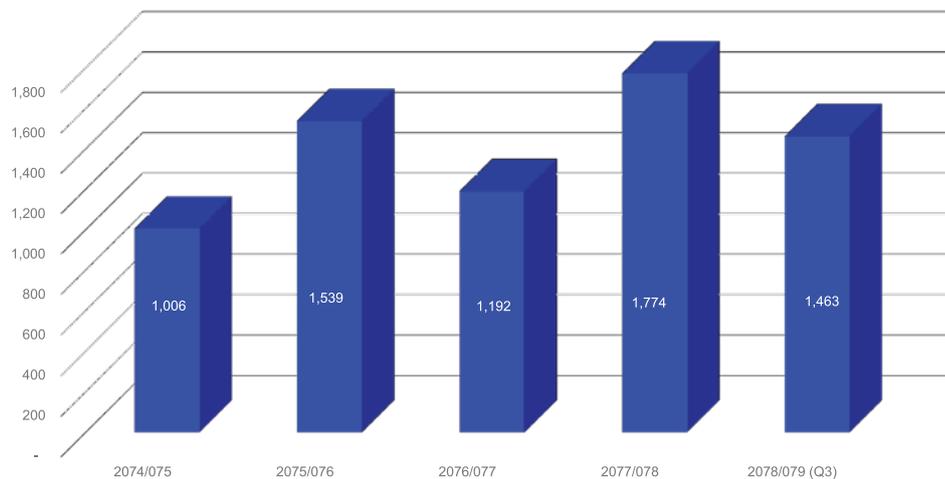
First Premium (Rs. In Lakh):



Total Premium (Rs. In Lakh):

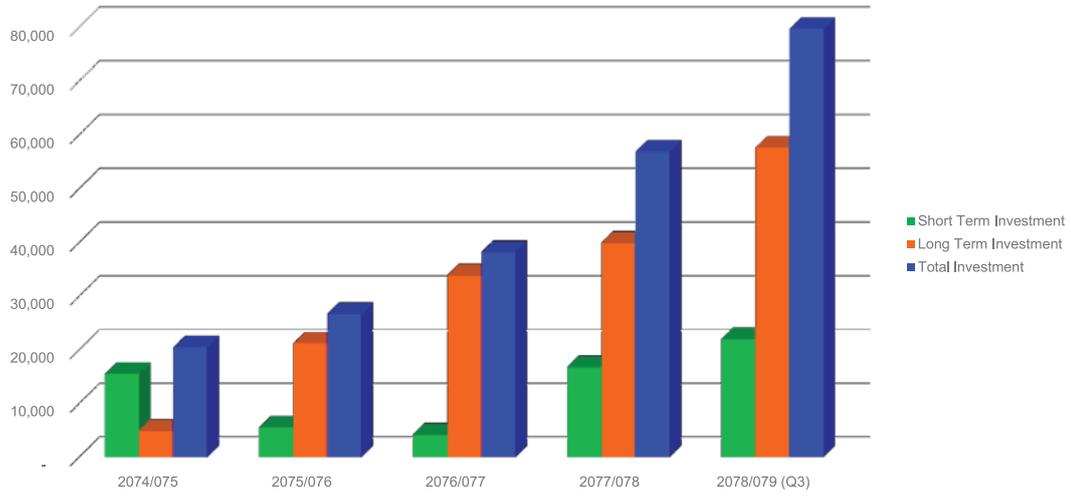


Net Profit (Rs. in Lakhs):

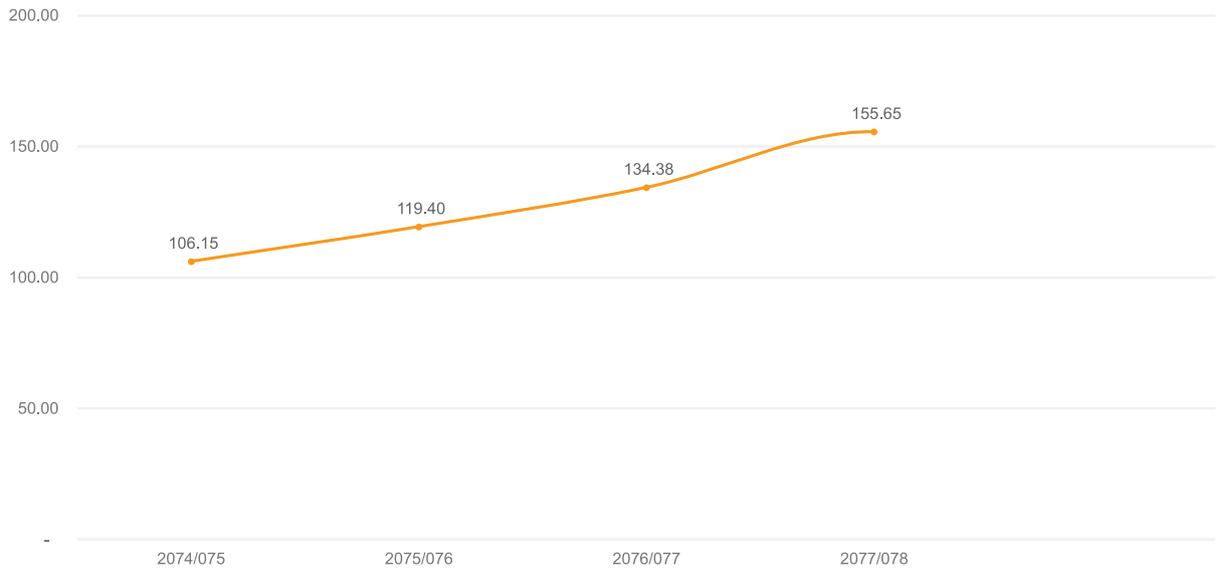


Financial Highlights 3rd Quarter 2078/079

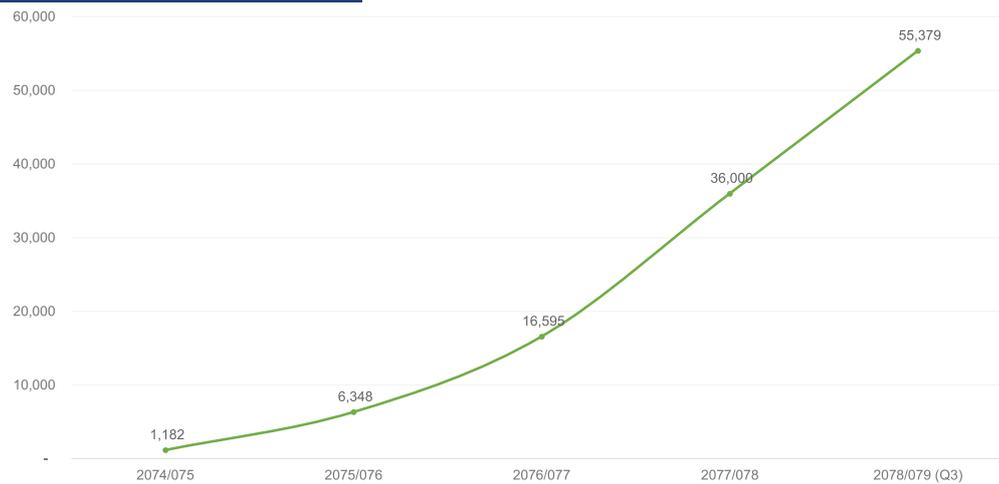
Investments (Rs. in Lakhs):



Net Worth Per Share:

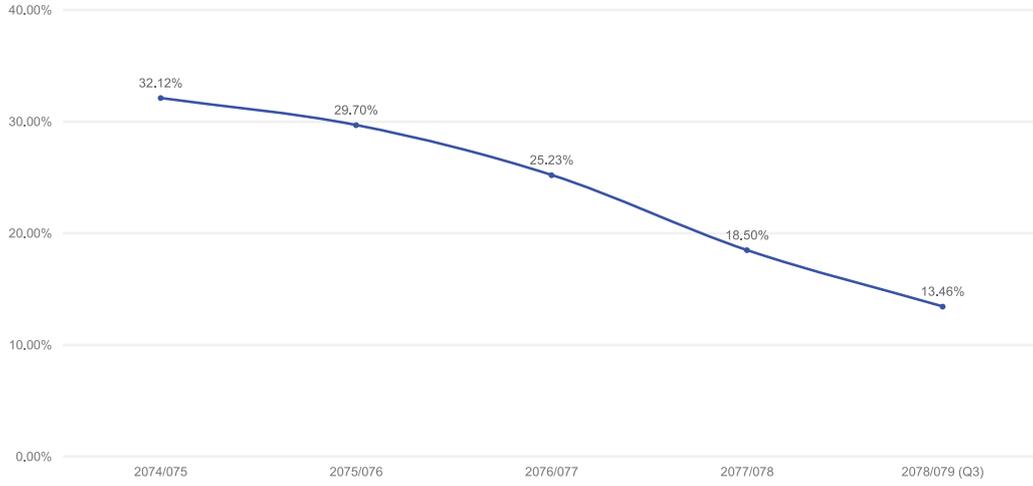


Life Fund (Rs. in Lakhs):

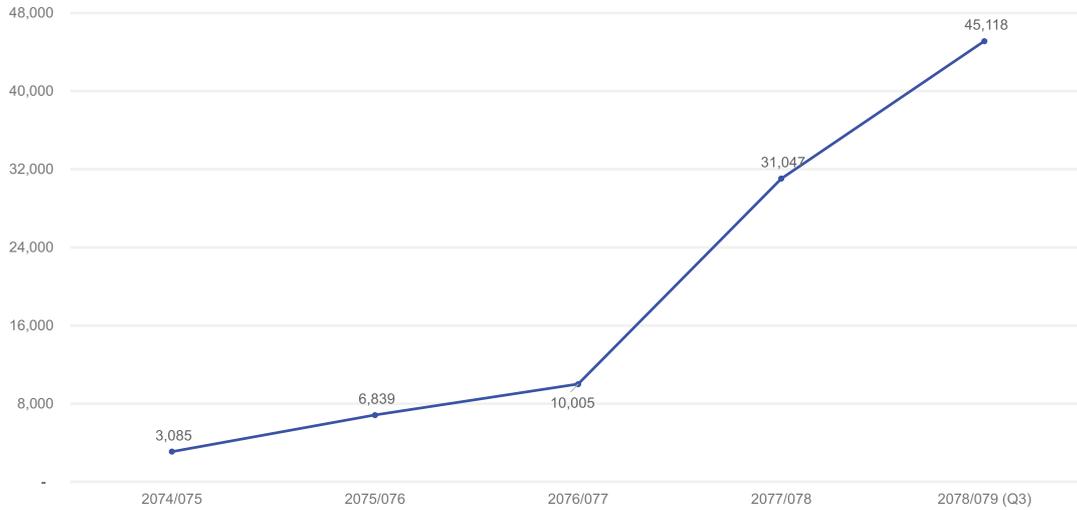


Financial Highlights 3rd Quarter 2078/079

Management Expense Ratio:



Agents:



Policies:



Citizen Leader Experience

सबैभन्दा ठूलो मानव सेवा बीमा सेवा

पाल्पा जिल्लाको तानसेन नगरपालिका वडा नं ९ दमकडामा २०३७ साल माघ १४ गतेका दिन बुवा यमप्रसाद पाण्डेय र आमा चेतकुमारी पाण्डेयको चौथो सन्तानका रूपमा जन्मनु भएकी रिता पाण्डेय आफ्नो बुवा मदनपोखरा गा. वि. स. को अध्यक्ष भएर मदनपोखरालाई नमुना गाउँका स्रमा विकास गर्न सकेको र यस क्रममा बुवाले गरेका मेहनत र समाजसेवाबाट उत्प्रेरित भई परिवारको बिप्रेको आर्थिक अवस्था सुधारका लागि आयआर्जनका साथै मानव सेवातिर अग्रसर भइन् । स्थानीय दमकडा मा. वि. बाट वि. सं. २०५४ सालमा एसएलसी उत्तीर्ण गरी त्यहीँको माण्डब्य बहुमुखी क्याम्पसबाट प्रविणता प्रमाणपत्र तहको शिक्षा प्राप्त गरिसकेपछि उनले २०५८ सालमा ल्याब असिस्टेण्ट अध्ययन पूरा गरी तत्पश्चात् २०६० सालदेखि २०६३ सालसम्म हालको लुम्बिनी प्रादेशिक अस्पताल बुटवलमा ल्याब असिस्टेण्ट र तानसेन, प्रभासस्थित लुम्बिनी मेडिकल कलेजमा ल्याब असिस्टेण्टको रूपमा २०६३ देखि २०६७ सम्म कार्य गरिन् । जागिरबाट भविष्य त्यति सुरक्षित नदेखे पछि २०७१ सालमा आफ्नै एकल लगानीमा सटर भाडामा लिएर ल्याब सुबिधा सहित प्रभास मेडिकल हल स्थापना गरी व्यवसाय सुरु गरी हाल स्टाफ राखी आफ्नै घरमा निरन्तर सञ्चालन गरिरहेकी छिन् ।



रिता पाण्डेय

सिनियर एजेन्सी म्यानेजर,
पाल्पा शाखा

रिता पाण्डेय भन्छिन्, मलाई बिरामीको सेवा गरि जीवन बचाउनु सबैभन्दा उत्तम पेशा हो जस्तो लागेर मेडिकल क्षेत्रमा लागेकी हुँ । तर बीमाको क्षेत्रमा काम गर्न थालेपछि मेडिकलले मानिसलाई बचाउन सहयोग गर्छ तर अन्ततः हरेक मानिस दिलो चाडो मर्ने पर्छ । यसरी मानिसको मृत्यु हुँदा एउटा घरको आर्थिक श्रोत पनि मरिरहेको पाए । जीवन बीमा सर्वोत्तम बचत सङ्गे आर्थिक सुरक्षा हो भनेर थोरै भए नि बुझेकी मैले अकाल उमेरमा कुनै घरको अभिभावकको मृत्यु हुदाँ परिवारको आर्थिक सुरक्षाको प्रश्नले मलाई बेला बेला भकभककाई रहन्थ्यो ।

जीवन बीमा गरेको मानिस बीमा अवधिभर बाँचिरह्यो भने अन्तिममा बीमाङ्क रकम बोनस सहित भुक्तानी प्राप्त गर्दछ । प्राणघातक रोग लागेमा उपचार खर्च उपलब्ध गराउँदछ । स्थायी पूर्ण अपाङ्गता भएमा बीमाङ्क रकमका साथै मासिक आय सुविधा मार्फत आर्थिक सहयोग गर्छ । मानिस मरिहाल्यो भने अरु मानिसहरू १२ दिनसम्म मात्र केही चामल फलफूल लिएर जान्छन् तर बीमा १५ औं दिनपछि बोनससहितको बीमाङ्क रकम, क्रिया खर्च लगायतको आर्थिक प्याकेज लिएर जान्छ । यसले परिवारलाई परेको चोटका बेला आर्थिक सहयोग गरेर ठूलो गुण लगाउँछ । त्यसैले मेडिकलभन्दा पनि बिमाले गर्ने सेवा अझ बढी मानवीय सेवा हो भन्ने लाग्छ । भनिन्छ मानिसले समस्या परेपछि सिक्छ । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीमा कसरी जोडिनु भयो भन्ने जिज्ञासामा रिताको जवाफले हामीलाई भावुक बनायो । उनी भन्छिन् "बाबाले राजनीति गर्दागर्दै सम्पत्ति सकिँदै गयो । दाजु अलग हुनुहुन्थ्यो । भाइ सुरेन्द्र पाण्डेय पसल गर्ने, राजनीति र समाजसेवा गर्ने, वडा सदस्यसमेत भैसकेको थियो । बुवाआमाको स्याहार सुसार पनि गरेकै थियो । दैवको नजर भाइमा पर्यो । कलिलो उमेरमा क्यान्सरका कारण सुरेन्द्रको २०७४ साल फागुन १० गतेका दिन मृत्यु भयो ।" भाइ सुरेन्द्रको उपचारमा रिता धेरै खटिन् तर भाइ बाँच नसकेपछि भाइको मृत्यु दावी भुक्तानीका लागि प्रक्रिया चलिरेहेको थियो । एक दिन सिटिजन लाइफका प्रमुख व्यवसाय अधिकृत सुनिल पोखरेल प्रभास मेडिकल हलमा सिटामोल किन्न गएको समय भाइ सुरेन्द्रको भुक्तानी निकासामा सम्बन्धमा र बीमा अभिकर्ताको रूपमा काम गर्ने बिषयमा पोखरेलको परामर्श पछि रिताले सिटिजन लाइफमा रहेर कार्य गर्न सुरु गरिन् । भाइको भुक्तानीका लागि हिँडिरहेका बीमाको महत्व बारे भन्नु बढी बुझ्ने मौका पाइन् । "भाइको पहिलो किरस्ता २ लाख १२ हजार मात्र बुभाएका थियौं मृत्यु दाबी बापत ३१ लाख ४४ हजार भुक्तानी" पाएको उनले बताइन् । रिताले भाइको मात्र होइन आफू अभिकर्ता भएर सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स बाट बीमा गराइदिएका ७ जना व्यक्तिहरूको अकालमा मृत्यु भए पछि उक्त परिवारलाई बीमाङ्क रकम सहित काजक्रिया खर्च लगायतका सुविधाहरू उपलब्ध गराएको जानकारी दिइन् । यस प्रकार घटना पश्चात् तत्काल परिवारलाई बीमाको मुल रकम भुक्तानी गर्नले मृतकका आश्रित परिवारका सदस्यलाई ठूलो सहयोग पुगेको प्रतिक्रिया प्राप्त गरेको उनले बताइन् । यतिमात्र होइन सिटिजन लाइफले बीमितको मृत्युपश्चात् पनि दुई गुणा बीमाङ्क लाभको सेवा दिइरहेकोले दोहोरो फाइदा लिन सकिने बताइन् । पाण्डेयले मेहनत गरे अनुसार राम्रो प्रतिफल पाइरहेको भन्नुहुन्छ । उहाँले आम्दानीका लागि बेलायत अमेरिका जानुपर्दैन भन्नु हुन्छ । इमान्दारिता र क्षमता भयो भने असाध्य थोरै लगानीमा धेरै आम्दानी गर्न सकिन्छ । अर्थात् अभिकर्ता इजाजत पत्रको लागि रू एक हजार पचास लगानी गरेर सामान्य व्यक्तिले बर्षमा गर्ने आम्दानी आफूले मासिक रूपमा गरिरहेको उनले बताइन् । २०७५ साल जेठ १८ गते एजेन्सी मेनेजर बनेकी रिताको छोटो समय मै २०० जना बढीको अभिकर्ताको टिम रहेको बताउनु भयो । पटक पटक टप एजेन्सी अफ द ब्राञ्च ,गोल्ड क्लब विनर, डायमण्ड क्लब विनरका साथै उत्कृष्ट व्यवसाय गर्दै गत आर्थिक बर्ष सिनियर एजेन्सी मेनेजर बन्न सफल भैसकेकी छिन् । अमेरिकाको सिकागोमा रहेको अभिकर्ताहरूको अन्तर्राष्ट्रिय संस्था Million Dollar Round Table (MDRT) को सन् २०२१ र २०२२ का लागि मिलियन डलर राउण्ड टेबल MDRT विनर हुनु भई सिंगापुर जस्तो देशमा बैदेशिक तालिम भ्रमणको समेत अवसर प्राप्त भएकोमा निकै खुसी छिन् । स्वदेश तथा विदेशका तालिमहरूबाट शिक्षा, उत्प्रेरणा, जीवन शैली, स्वव्यवस्थापन लगायत विभिन्न विषयमा सिक्ने मौका मिलेकोले आयआर्जन मात्र नभै व्यक्तित्व विकासमा समेत सहयोग पुगेको उनको प्रतिक्रिया छ । उनी सिटिजन लाइफमै आबद्ध भइरहेको बेला नारायणगढदेखि गुल्मीसम्म बीमा रकम भुक्तानीका लागि पुगेको, पाल्पा जिल्ला तथा आसपासका अरु जिल्लाहरूमा समेत कम्पनीका विभिन्न कार्यक्रममा सहभागी भएको, केन्द्र र शाखा कार्यालयबाट प्राप्त भएको Diamond क्लब विनरका साथै उत्कृष्ट व्यवसाय गर्दै गत आर्थिक वर्ष सिनियर एजेन्सी म्यानेजर बन्न सफल भैसकेकी छिन् । अमेरिकाको सिकागोमा रहेको अभिकर्ताहरूको अन्तर्राष्ट्रिय संस्था Million Dollar Round Table (MDRT) को सन् २०२१ र २०२२ का लागि मिलियन प्रेरणा अनि सहयोगको कारण सकारात्मक संचका कामहरू गर्दै जाँदा आज सिटिजन लिडरको एक अबल पहिचान बनाई, उन्नति प्रगतिका साथ बाँचिरहेको उनले बताइन् । सपनाको कुनैपनि परिधि हुँदैन, सपना त केवल स्वतन्त्र हुन्छ र तिनै सपनाहरूलाई बाँच हिम्मत चै गर्नुपर्छ भन्ने आत्मविश्वास उनमा बढेको देखिन्छ ।

ARTICLE

सिटिजन अभिवादन



दीपक कुमार कुंवर

बिजनेस डेभलपमेन्ट कोअर्डिनेटर,
जीतपुर शाखा

सिटिजन अभिवादन, सिटिजन अभिवादन सम्पूर्णलाई जीतपुर शाखाको सिटिजन अभिवादन सिटिजन लाइफका महान हस्तीलाई अभिवादन, जसले सम्पूर्ण अभिभारा कंधामा बोकी हिँडिरहनु भएको छ । सिटिजन लाइफका सम्पूर्ण लिडर्सलाई अभिवादन, जसले बीमाको पुण्य काम सहित केही गरौं भनि अधि बढिरहनु भएको छ । सिटिजन लाइफको स-परिवारलाई अभिवादन, जो एक परिवार जस्तै एकबद्ध बनि माहुरी सरी लागिरहनु भएको छ । सिटिजन लाइफ सुन्ने नसुन्ने सबैलाई अभिवादन, जो बीमाको महान कार्यमा सुनौलो बिहानी सरी जागिरहनु भएको छ । जय सिटिजन ।

ARTICLE

मेरो समृद्धिको आधार बीमा

यो संसारमा सबैभन्दा ठूलो भनेको सकारात्मक सोच र सकारात्मक कार्य हो जुन सबै सँग हुँदैन । जीवनमा अगाडि बढ्ने क्रममा संजोगले म त्यही सकारात्मक सोचका धनी कम्पनीका Chief Business Officer सुनिल पोखरेल सँग सकारात्मक काम को लागि भेट हुन पुगेछु । बीमा सम्बन्धि केही पनि नबुझेको मान्छे वहाँसँगको भेट पछि म मा जादु नै भएको छ । आर्थिक वर्ष को अन्त्य अन्त्यको त्यो समय आषाढ २२ गते दिन श्रीनगर यातायात समिति पाल्यामा जब जीवन बीमा सम्बन्धी छलफलमा केही कुरा बुझ्ने मौका मिल्यो, त्यो दिन नै मेरो लागि जीवनको टर्निङ्ग पोइन्ट बनेर आयो । त्यो दिनको छोटो बसाई पछि भोली पल्ट थप जानकारी शाखा कार्यालयमा गएर हासिल गरे, करिब एक हप्ताको दौरानमा म र मेरो श्रीमती सिंगापुर मलेसिया भ्रमणको लागि छनोट भयौं । त्यो भ्रमण गरेर आएपछि अफ बढी मन आनन्दित भयो; जागर जाग्यो, काम अगाडि बढ्यो, अर्को स्कीम दुबई को थियो त्यसमा पनि म ५ जना को भ्रमण स्कीम पूरा गरि बाबा, आमा, बहिनी, छोराहरूलाई जेट विमानमा अविस्मरणीय भ्रमण गराउन सफल भए । बीमा मार्फत अहिले सम्म हाम्रो परिवार सिंगापुर, मलेसिया, दुबई, थाइल्यान्ड देशमा भ्रमण गरिसकेका छौं । एउटा सामान्य परिवारको मान्छे म जुन दिन देखि यो क्षेत्रमा लागें म र मेरो परिवार एकदम खुशी छौं । हाम्रो घर परिवारको सम्पूर्ण खर्च बीमाबाट जोहो हुँदै आएको छ । बीमा बाटै कमाएको पैसाबाट आज मैले बुटवलको योगीकुटी मा The Butwal View Hotel र तानसेनको प्रभास पाल्यामा ARB रेस्टुरेन्टमा लगानी पनि गरेको छु। सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्ससँगको यो सहयात्रामा म धेरै आनन्दित छु । सबैभन्दा राम्रो पक्ष आज सम्म मेरो टिमबाट १०७० जना घरका सदस्यहरूलाई आर्थिक रूपमा सुरक्षित बनाएको छु । ५ करोड ३० लाख भन्दा बढी बीमाशुल्क सिटिजन लाइफको खातामा जम्मा गर्न सफल भएको छु । एउटा अफिसर तहको कर्मचारीले पाउने पारिश्रमिक बराबर बार्षिक कर सरकारलाई योगदान गर्दै आएको छु । हामी श्रीमान् श्रीमती दुबै जना यो क्षेत्रमा खुसीका साथ काम गरिरहेका छौं । हामीलाई लाग्छ अरु बिजनेस सम्हाल्दा सम्हाल्दै पनि यति राम्रो छ भने अफ यसैमा फुलटाइम लाग्ने हो भने कति राम्रो हुने थियो होला । मैले साँच्चै नै हृदय देखि सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स टिमलाई धेरै धेरै धन्यवाद दिन चाहन्छु । मैले आफूलाई जीवनमा काम लाग्ने राष्ट्रिय, अन्तर्राष्ट्रिय ट्रेनिङ 'गोल्ड कलव को सम्मान ५ तारे होटलमा मदनकृष्ण श्रेष्ठ र हरिवंश आचार्य दाई सँग ४ पटक पाइसकेको छु । वार्षिक रूपमा चाडपर्व भत्ता, औषधि उपचार खर्च लगायतका सुविधाहरू कम्पनीबाट लिन सफल भएको छु । बीमा क्षेत्र अतिनै राम्रो क्षेत्र हो । देश र जनताको भलो गर्ने क्षेत्र हो, बीमा; आर्थिक सुरक्षाको जिम्मेवारी लिने क्षेत्र हो बीमा, समृद्ध जीवनको आधार हो बीमा । हामीले बेहोसी भई सुतेकालाई पानी छम्केर भएपनि होशमा ल्याउन जरुरी छ । आज गोठमा बाँधेर राखेको गाई भैसी को त बीमा जरुरी छ भने; हामी मानवको कति धेरै रिस्क छ आफैँ मनन गरौं । बीमा गर्नु पर्छ भन्ने सचेतना सबैमा जागाओँ, सपना दिनमा देखौं, स्वर्ग जीवित हुँदै देख्ने हो; मरेपछि स्वर्ग गइन्छ भन्ने कुरामा भर नपरोँ । बुझ्नु भनेको जान्नु होइन बुझ्नु भनेको बदलिनु हो । जय सिटिजन ।



बिनोद कुमार नेपाली
सिनियर एजेन्सी म्यानेजर,
पाल्या शाखा



बाचुन्जेलको साथी,
अब एउटै बीमा काफी

“नेपालमै पहिलो पटक”
डबल+बोनस

बीमा परिपक्व मितिमा बीमाइ र बोनस रकम लुक्तानी पाइपछि पनि १० वर्षसम्म रक्षावरण पाउनुहोस् । साथै, ६० वर्षदेखि १० वर्षसम्म बीमाइको २०% को दरले ५ किस्ता जारी पुरै बीमाइ रकम फेरि पनि लुक्तानी पाउनुहोस् ।

सिटिजन 
जीवन सारथी योजना
“बाचुन्जेलको साथी, अब एउटै बीमा काफी”

ARTICLE

बीमा संवाद

(हरिबहादुर र मदनबहादुर)

म : हरिबहादुर जी । ओ हरिबहादुर
ह : को हरिबहादुर ? को .. को .. ?
म : तिमी हरिबहादुर । आफ्नो नाम पनि थाछैन कि के हो ।
ह : मेरो नाम त ह्यारी हो । ह्यारी
म : ए ह्यारी ! ह्यारी हो कि स्यारी हो । सुन, तिमीसँग एउटा कुरा गर्नुछ ।
ह : एउटा हैन आधा कुरा गर । म बिजी छु । ठूलो मान्छे हु नि त
म : हो ल ल भनिहाले । तिमीले जीवन बीमा गर्यो ?
ह : गरिसकेँ
म : कहाँ गर्यो ? कतिको गर्यो ?
ह : यातायातमा । दुइ हजार जतिको
म : ए धेरै राम्रो । ठूलो मान्छेले यातायातमा गर्ने रैछन् जीवन बीमा है ? के भन्नु र खै.. धोका दिनेलाई
ह : नभन्नु न त
म : सुन यता
ह : सुनिसकेँ
म : जीवन बीमा भनेको तिमीलाई केहि भयो भने आर्थिक क्षतिपूर्ती मिल्छ
ह : कस्तो क्षतिपूर्ति
म : तिम्रो मृत्युपछि ...
ह : म काँ मर्छु ...
म : तिमी त फलामको मान्छे । काँ मर्छौ र ?
सुन । मानौ तिम्रो मृत्यु भयो भने तिमीले कबुल गरे अनुसारको बीमाङ्क रकममा बेनससहित तिम्रो परिवारले बीमा कम्पनीबाट फिर्ता पाउछ ।
ह : ए. !
म : दुर्घटनाबाट मृत्यु भएमा बीमाङ्कको दुई गुणासम्म पाइन्छ ।
दुर्घटनाकै कारण पूर्ण अशक्त भएमा बीमाङ्क रकम पाइन्छ साथै आफूले तिर्नुपर्ने बीमाशुल्क तिर्नुपर्दैन उल्टो बीमा अवधिभर

मासिक तलब पनि पाइन्छ ।
ह : अं
म : तेति मात्र हो र , २० घातक रोगहरु मध्ये कुनै एक मात्र रोग देखिए पनि बीमाङ्क रकम बराबरको वा अधिकतम ५० लाख सम्म रकम भुक्तानी हुन्छ ।
ह : हो र ?
म : हो नि । गाह्रोसाह्रो पर्दा बीमा गरे अनुसार ऋण पनि पाइन्छ ।
ह : अरु ?
म : काजक्रिया खर्च समेत दिन्छ ।
ह : अरु ?
म : के अरु अरु । के बुझ्यो ?
ह : बुझौं । जीवन बीमा गरेपछि ढुक्कले निदाउन सकिने रैछ
म : हो नि । इज्जत पनि बढ्छ
ह : ओ हो । काँ गएर गर्ने त ?
म : भन्दछु सुन । सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीमा जाने । किनभने त्यो कम्पनीमा राम्रो बीमा पोलिसीहरू छन् । एकचोटी बुझ्नु ।
ह : एकचोटी किन नि दुइचोटी, तीनचोटी बुझ्छु
म : ल ल । तेती मात्र हैन । सिटीजन लाइफमा अभिकर्तालाई पनि राम्रो ब्यवस्था छ
ह : के हो त्यो भन्या ?
म : अफिस गएर बुझ्ने । सबै यहाँ भनेर हुन्छ ?
ह : हस्त नमस्ते, म हिँनिहाले ।
म : कता ?
ह : सिटीजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीमा नि
म : ल त शुभ यात्रा ।



प्रकाश कुमार श्रेष्ठ

शाखा प्रबन्धक, जमल



सबैको चाहना, डबल सुरक्षाको शुभारम्भ योजना

- न्यूनतम बीमाङ्क रकम रु. ५०,०००
- साधारण मृत्युमा बीमाङ्क रकमको डबल
- रु. ५० लाखसम्मको सिटीजन घातक रोग सुरक्षा सुविधा
- दुर्घटना मृत्युमा बीमाङ्क रकमको तीन गुणा
- स्वास्थ्य पूर्ण अशक्तता लाभ
- बीमा शुल्क छुट लाभ
- मासिक आय लाभ
- काजक्रिया खर्च सुविधा



ARTICLE

बीमा हाम्रो अभिभावक

आफ्नो दुःख कष्टले कमाएको पैसालाई बचाउनका लागि भुङ्को या जमिन मुनि सम्म गाड्ने हाम्रा बाउ बाजेको चलन सम्भिन हामीले धेरै परको दशक नियाल्नु पर्दैन । भरिया, गाई गोठालो गरेर बचाएको कमाईमा धेरै सुन्ना नभए पनि बचतको भावना भने धेरैमा देख्न पाइन्थ्यो! समय अनुसार कमाएको नवीन श्रोत र अवसरहरू सँगै बचतको लागि सजिलो र सुरक्षित उपायहरूको खोजी भयो । फल स्वस्म्यः बैंक, बचत संस्था जस्ता निजी या सरकारी कार्यालयको जन्म हुन पुग्यो । यस्ता संस्थाले दिने बचत रकमको सुरक्षा सँगै बचत गर्ने मानिसहरूको संख्या बढ्दै गयो सुरुवातमा औलामा गन्न सकिने थोरै संस्थाहरूको बढ्दो विश्वास सँगै धेरै नयाँ संस्थाहरूले समाजमा जरा गाडे । अब भने कुन संस्थाले बढी सुविधा प्रदान गर्छ भन्ने विषय लिएर उनीहरू बिचको होडबाजी बढ्न थाल्यो ।

यी संस्थाहरूले दिएको सुविधाहरूले देश र जनताको विकासमा जोड दिदै गर्दा नयाँ नयाँ जोखिमहरू पनि सँगै आए अब भने बचतको रकम भएर मात्रै दुक्कको सास फेर्न अष्टयारो पन्यो । अधिकांश परिवारमा कमाउने व्यक्ति एकल हुने र उनीहरूको जीवनको क्षति वा दुर्घटनाका कारण अपाङ्गता भएमा पुरै परिवार माथि नै बज्र आइपरेको कुराहरू हामीले सुनि र देखि रहेका छौं । कमाउने व्यक्तिको अनुपस्थितिमा बाँकी परिवारको सफल भविष्यको बिच ठूलो खाडल बन्न पुग्यो । यही समस्याको समाधान स्वस्म्य त्यही खाडल नाघ्न एउटा सुरक्षित पुलको काम बीमाले गर्छ भन्ने थाहा भएपछि बीमा नेपालीहरू बिच हल्लाको विषय बनेको छ । बिस्तारै मानिसहरू यस प्रति सजक बनिरहेका छन् ।

बीमाले बीमितको जीवनमा 'दुर्घटना', 'ज्यानमारा' घातक रोग र मृत्यु भएको खण्डमा परिवारको मेरुदण्ड बनेर परिवारलाई सम्हाल्छ । यति मात्र नभई बीमित काम गर्न नसक्ने पूर्ण अपाङ्ग भएको अवस्थामा मासिक रूपमा उसको तलब जस्तै गरि पैसा प्रदान गर्दछ । बीमा एउटा बचत मात्र नभई यो एक प्रकारको लगानी पनि हो जसमा तपाईंले बचत गरे भन्दा बढी लाभ उठाउन सक्नु हुन्छ । हरेक अभिभावकले आफ्नो सन्तानको भविष्य सुरक्षित गराउन चाहन्छ तर जीवन क्षणिक छ । हरेक मानिसको जीवनमा अष्टयारा आपतहरू आईपर्छ तर समझदार त्यो हो जसले भोलिको दिनलाई सम्भेर आज तयारी गर्छ बीमा गरि सके पछि त्यो परिवार अब भोलिको अफठारो दिनहरूमा आर्थिक रूपले भने कमजोर हुनु पर्दैन । आज बीमितले गरेको एक एक थोपाको बचत भोलि समुन्द्र बनेर उसैलाई फिर्ता आउछ भनेर सबै बुझ्नु जरूरी छ ।

एउटा अभिभावकको जिम्मेवारी निभाउन सक्ने सामर्थ्य भएकोले बीमा र अभिभावक पर्यायवाची शब्दजस्तै भएको छ । हाम्रो अभिभावक छनोट हाम्रो हातमा छैन तर एउटा राम्रो बीमा कम्पनी भने हामीले रोज्न सक्छौं । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स मा म बीमित र अभिकर्ताको रूपमा रहेको अनुभव अनुसार यो एउटा सफल र सुविधा पूर्ण बीमा कम्पनीको रूपमा मैले यसलाई पाएको छु र सबैलाई यस कम्पनीबाट बीमा गर्न सल्लाह दिन्छु ।



अबिता नेपाली
सिनियर एजेन्सी म्यानेजर,
पाल्पा शाखा



नियमित धन फिर्ता,
सुरक्षाको छैन अब चिन्ता

सिटिजन अग्रिम भुक्तानी
जीवन बीमा योजना
Citizen Regular Pay Money Back Insurance Plan

Inter Branch Rangoli Competition



First Position Bhairahawa Branch



Second Position Koteswor Branch



Third Position Pharsatikar Branch

Mahasanga Citizen Leader Program



Pokhara



Butwal



Dhangadhi



Kohalpur



Kathmandu



Itahari

MDRT 2022



1st COT Qualifier- Mr. Laxman Kumar Shrestha



Training with International Trainer Mr. Bijay Kumar Jha



Sales Skill Enhancement Training- By Mr. Himanshu Joshi



Insurance Awareness Rally



Citizen Life T-shirt Inauguration



Branch Opening



Murgiya



Swayambhu



Bhalwari



Devdaha



Pharsatikar



Rolpa

सिटीजन लिडर्ससंग अन्तरक्रिया कार्यक्रम



Bijuwar



Rolpa



Arghakhanchi



Butwal and Bhairahawa

AMDP 2022 Butwal

