सिटिजन खबर

VOLUME 3 SHRAWAN 2080

MAJOR HIGHLIGHTS

Citizen Life Insurance

समृद्धि तपाईंको, साथ हाम्रो

शुभकामना सन्देश

पोषक राज पौडेल
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

सम्पूर्णमा न्यानो अभिवादन

नयाँ आर्थिक वर्ष २०८०/८१ मा प्रवेश गर्दै गर्दा कम्पनीले गत आर्थिक वर्षमा धेरै सकरात्मक उपलब्धिहरू हासिल गरेको छ । नेपालको आर्थिक गतिविधिहरूमा देखिएको शिथिलताको अवस्थामा पनि तुलनात्मक हिसाबले कम्पनीले सकारात्मक व्यवसायिक प्रगति गर्न सफल भएको छ । असार मसान्तमा कम्पनीले एक अर्ब भन्दा बढीको कुल बीमा शुल्क संकलन गर्न सफल भएको छ जुन कम्पनीको ऐतिहासिक उपलब्धि हो ।

त्यसैगरी, कम्पनीले प्राथमिक शेयर निष्काशन पश्चात पाँच अर्ब पुँजी पुऱ्याउने गरि सर्वसाधारणका लागि बिक्री खुल्ला शुरू गरिसकेको अवस्था छ । हामीले राम्रो प्रतिफल दिने, सबल र गर्व गर्न लायक कम्पनी वनाउने उद्दे श्यका साथ काम गरिरहेका छौं । नयाँ आर्थिक वर्षमा यो हाम्रो प्राथमिकता रहेको छ ।

कम्पनीलाई यस सफलतासम्म पुऱ्याउन साथ दिनु हुने सम्पूर्ण ग्राहकवर्ग, कर्मचारी, अभिकर्ता साथीहरू, शुभचिन्तक र साझेदारहरूलाई हार्दिक धन्यवाद तथा कृतज्ञता व्यक्त गर्दै विगतमा झैं आगामी दिनहरूमा पनि यहाँहरूको साथ र सहयोगको अपेक्षाका साथ यहाँहरूको उत्तरोत्तर प्रगतिको कामना व्यक्त गर्दछु ।

जय सिटिजन ।

OUR STRENGTHS & ACHIEVEMENTS

1

Office Network: 140 Branches/Sub Branches
Number of Agents: 22,258
Number of Policy: 9
Number of Policy Holders: 307,954
Claim Settlement
(Quantity: 5863 | Amount: 855,990,158)

2

Authorized Capital: 5,000,000,000
Issued Capital: 2,625,000,000
Paid Up Capital: 2,625,000,000
Company Rating: BBB (ICRS NP-IR)

3

Total Investment: 12,383,421,871
Life Insurance Fund: 9,412,190,935
Reserve and Surplus: 1,242,499,130
Unexpired Risk Reserve: 408,156,083

MAJOR INITIATIVES AND CAMPAIGNS

4

नेपाल मै पहिलो पटक

- बीमा अवधि समाप्तिमा बीमांकको डबल +बोनस
- रु. ५० लाख सम्मको २० घातक रोगको रक्षावरण

5

डिजिटल सिटिजन अभियान

- अनलाइन बीमालेख खरिद सेवा
- अनलाइन बीमा शुल्क तथा बीमा दाबी भुक्तानी सेवा

6

सिटिजन बीमा जागरण तथा व्यवसायिक अभिकर्ता निर्माण अभियान

- विद्यार्थीसंग बीमा कार्यक्रम
- गुरु सम्मान कार्यक्रम
- जीवन बीमा जरुरी छ अभियान
- सुनौलो १०० दिन अभियान
- सिटिजन स्वरोजगार अभियान

7

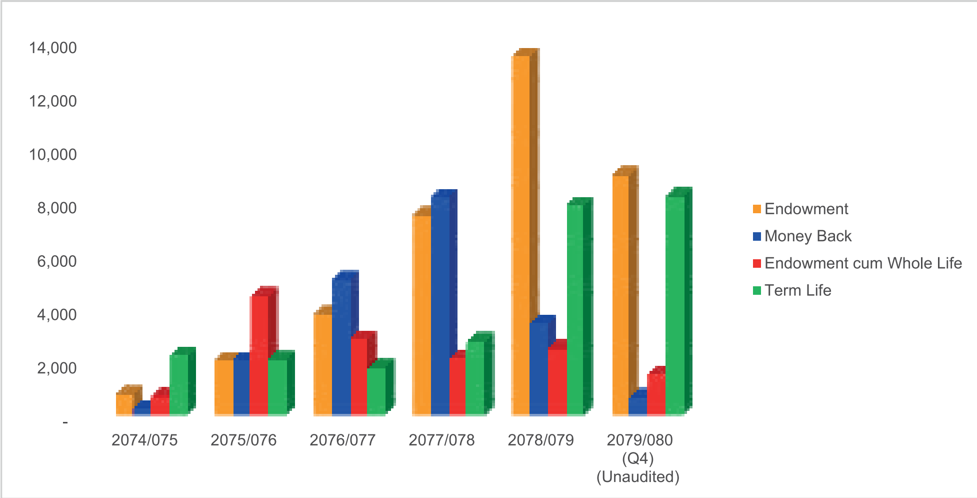
सिटिजन केयर अभियान

- बीमित, अभिकर्ता तथा कर्मचारीको स्वास्थ्य सुविधाको लागि विभिन्न अस्पतालहरुसंग सहकार्य

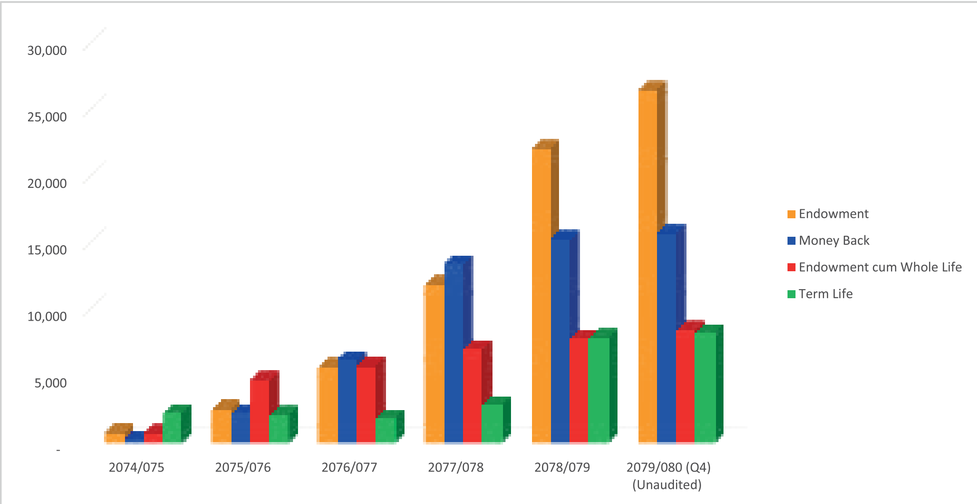
TILL THE END OF FY 2079/080, 3RD QUARTER

FINANCIAL HIGHLIGHTS

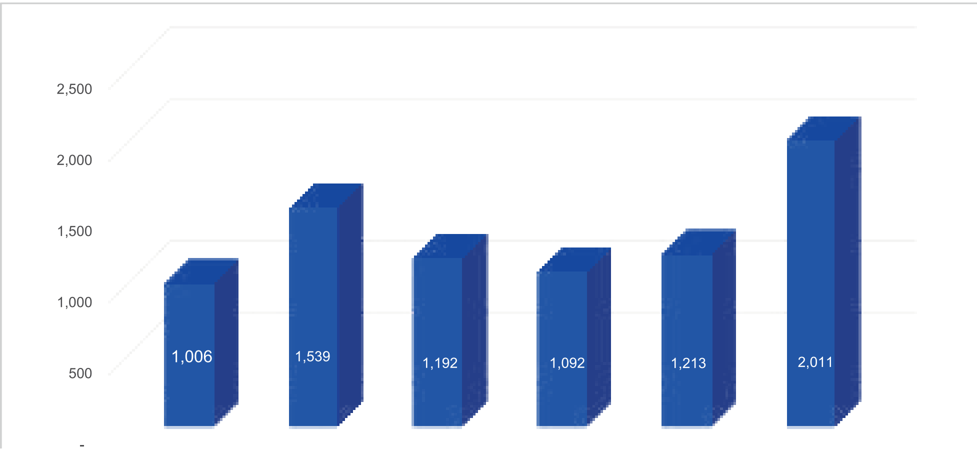
First Premium (Rs. In Lakh)



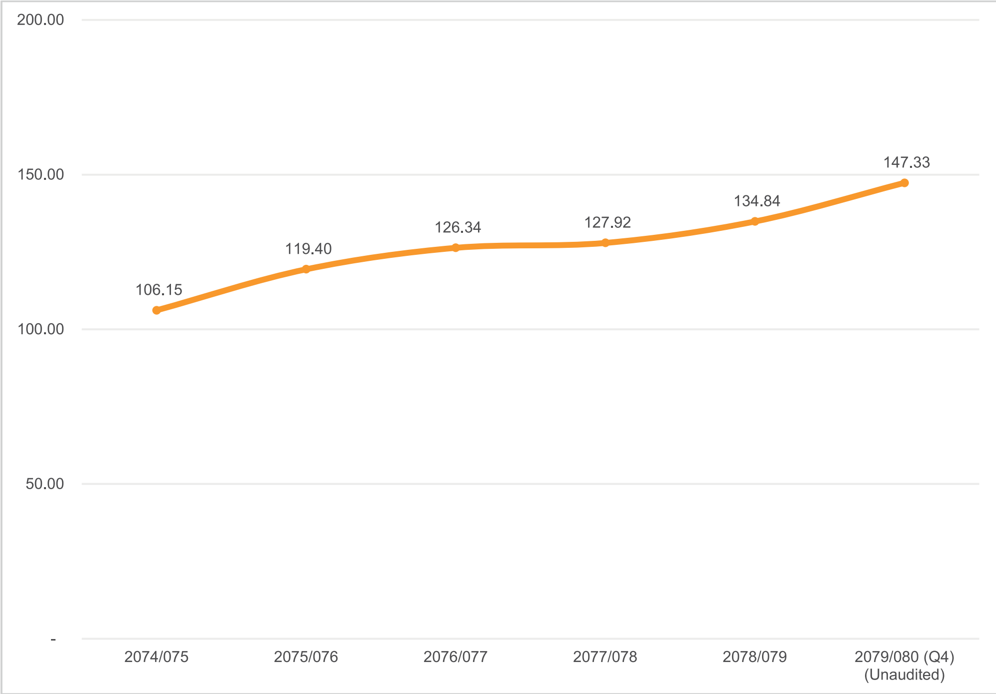
Total Premium (Rs. In Lakh)



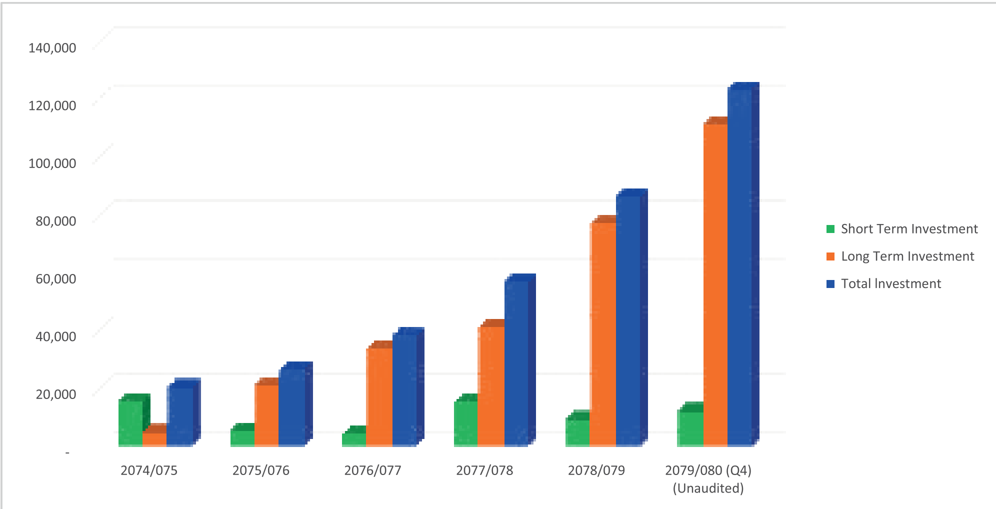
Net Profit (Rs. In Lakh)



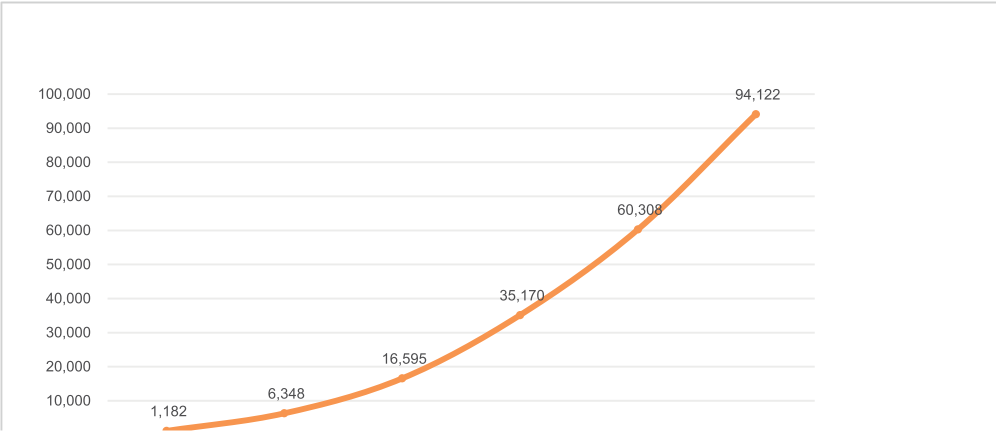
Net Worth Per Share



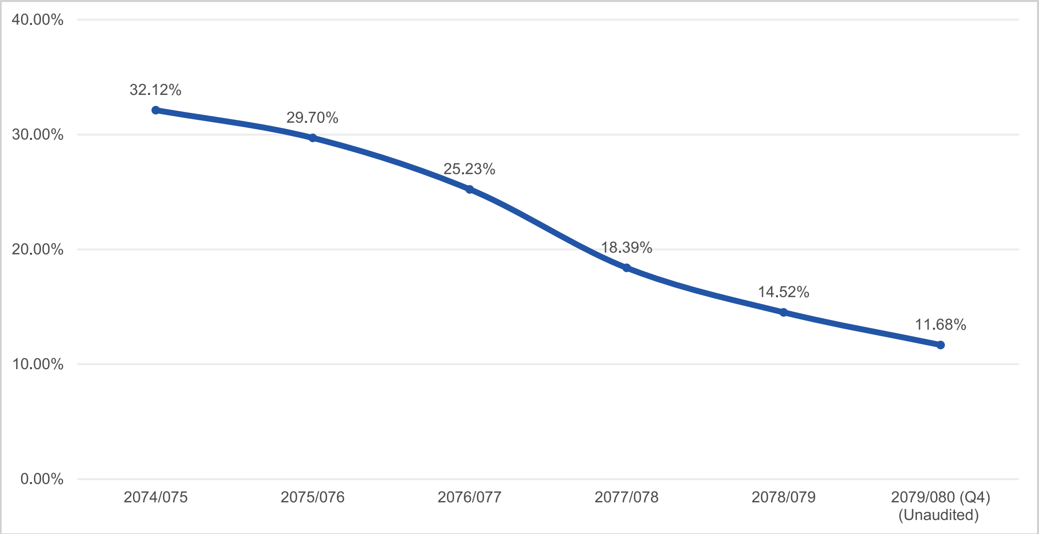
Investments (Rs. In Lakh)



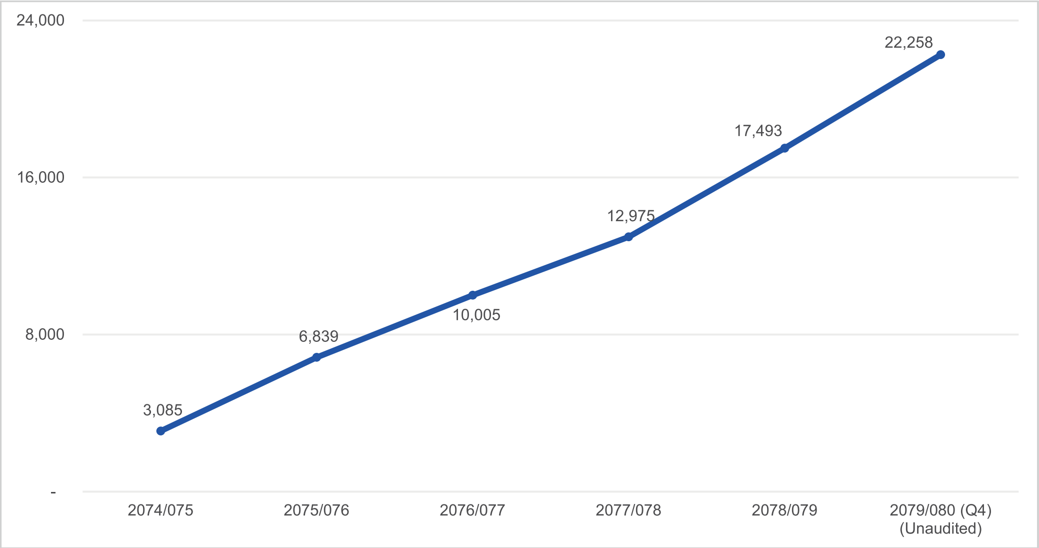
Life Fund (Rs. In Lakh)



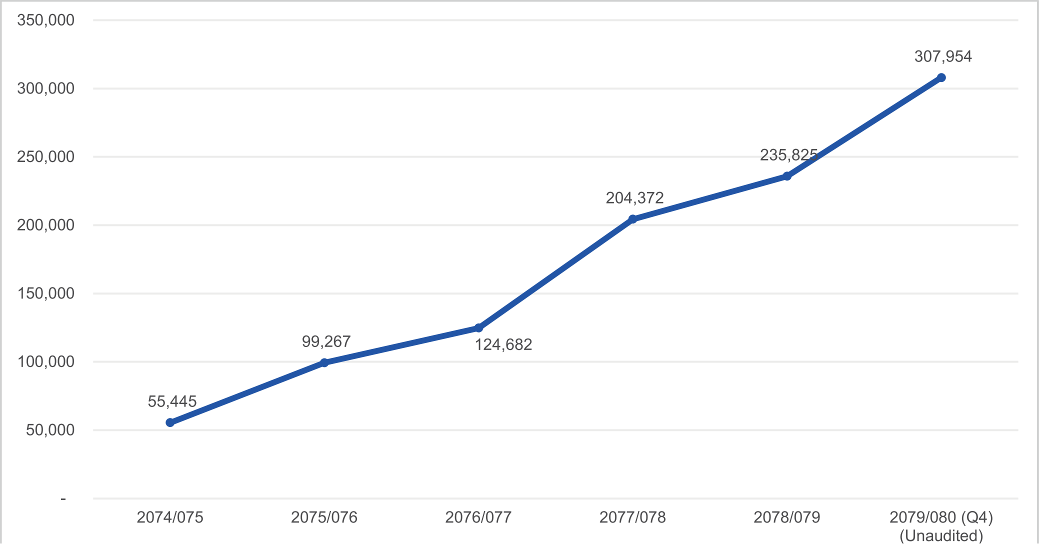
Management Expenses Ratio



Total Number of Agents



Number of Policies



PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफको सिटिजन लिडर्स नाइट २०२२ भव्य रूपमा सम्पन्न, उत्कृष्ट लिडर्सहरू सम्मानित

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले सिटिजन लिडर्स नाइटको पाँचौं संस्करण २०७९ साल भाद्र ९ गते बिहीबारको दिन होटेल सोल्टी क्राउन प्लाजामा सम्पन्न गरेको थियो । हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने 'सिटिजन स्वरोजगार अभियान' अन्तर्गत देशभरी रहेका ५०,००० अभिकर्ताहरू मध्ये कार्यक्रममा आर्थिक वर्ष २०७८/०७९ सालमा उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गरी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको कर्पोरेट क्लबमा पर्न सफल २७६ जना सिटिजन लिडरहरू, उत्कृष्ट १० सिनियर एजेन्सी मेनेजर, १० एजेन्ट र विभिन्न विधाद्वारा चुनिएका उत्कृष्ट शाखाहरूलाई सम्मान गरियो ।

कार्यक्रममा ३६० सक्रिय सिटिजन लिडरहरूको उपस्थिती थियो । कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदिप जङ्ग पाण्डे, अन्य सञ्चालक समितिका सदस्यहरू र कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेस्डरद्वय श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठ ज्यू र श्री हरि वंश आचार्य ज्यूको समुपस्थितीमा कार्यक्रम भव्य र सव्य रूपमा सम्पन्न भयो । कार्यक्रमको सुरूवात कम्पनीका अध्यक्षद्वारा कम्पनीको प्रतीक "झण्डा"को बिमोचन गरी भयो ।

कार्यक्रममा मुख्य अतिथिका रूपमा डा. भगवान कोइरालाको उपस्थिती थियो । आफ्नो जीवनका भोगाइहरू व्यक्त गर्दै र सकारात्मक सोचको बारेमा केहि कुराहरू राख्दै उहाँले आफूले मन देखी चाहेको खण्डमा केहि कुरा पनि असम्भव छैन भन्ने कुरामा जोड दिदैं अझै उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गर्न सबै उपस्थित लिडरहरूलाई प्रेरित गर्नु भयो ।

सिटिजन लिडरहरूको क्षमता अभिवृद्धि गर्ने, उत्प्रेरणा जगाउने र हौसला प्रदान गर्ने उद्देश्यले सो कार्यक्रमको आयोजना गरिएको थियो । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल ज्यूले यस पेशालाई सम्मानित बनाउन र उत्कृष्ट लिडरहरूलाई पुरस्कृत गर्ने कार्यमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी सदैव अग्राणी रहेको र रहने बताउदै यस्ता कार्यक्रमले व्यवसायिक क्षमता वृद्धिमा थप सहयोग पुग्ने बताउनु भयो । उहाँले आगामी दिनहरूमा बीमामा आवद्ध भई उच्च सम्मान र उर्जाका साथ काम गर्नका लागि सिटिजन लिडरहरूलाई प्रेरित गर्नु भयो ।
कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदिप जङ्ग पाण्डेले कम्पनीलाई आजको अवस्थामा ल्याई पुर्‍याउन प्रत्यक्ष अप्रत्यक्ष रूपमा सहयोग पुर्‍याउने सम्बन्धित सबैप्रति कृतज्ञता व्यक्त गर्दै कम्पनीबाट सञ्चालित विभिन्न अभियानहरू 'डिजिटल सिटिजन अभियान', हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने 'सिटिजन स्वारोजगार अभियान' तथा बीमाको सचेतना बढाउन 'जीवन बीमा जरूरी छ', 'विद्याथीसँग बीमा', 'गुरू सम्मान कार्यक्रम' एवम नवीनतम जीवन बीमा योजना र व्यवसायिक तथा दक्ष कर्मचारी र सिटिजन लिडरहरू सहितको 'सिटिजन टिम' मार्फत कम्पनीले आफ्नो सेवालाई समय सापेक्ष परिमार्जन गर्दै थप उत्कृष्ट बनाई व्यवसायिक उपलब्धि हासिल गर्ने कुरामा विश्वस्त रहेको बताउनु भयो ।

समापनको अवसरमा कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेस्डरद्वय श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठ ज्यू र श्री हरि वंश आचार्य ज्यूले कम्पनीले आजको मितिसम्म हसिल गरेको सफलतामा उहाँहरूलाई गर्व रहेको भावना व्यक्त गर्नु भयो । यस संस्थाले सधै आफूहरूलाई धेरै माया गरेको र देशको भरपर्दो लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीसँग आवद्ध रहन पाउदा खुशी व्यक्त गर्दै सम्पूर्ण अभिकर्ताहरूलाई सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्समा जोडिएर स्वोरोजगार भएर जीवन निर्वाह गर्नु भएकोमा बधाई साथै शुभकामना व्यक्त गर्नु भयो ।

सिटिजन लाइफको ३ दिने "बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्स २०७९" सम्पन्न, उत्कृष्ट शाखा र कर्मचारीहरू सम्मानीत

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्सको पाचौँ संस्करण २०७९ साल असोज ३, ४ र ५ गते सौरहाको होटेल चितवन प्याराडाइजमा सम्पन्न गरेको थियो । कम्पनीलाई हरेक ढङ्गबाट उत्कृष्ट बनाउन हरेक दिन इमान्दारी र मिहेनतका साथ खटिनु भएका सम्पुर्ण कर्मचारीहरूलाई थप क्षमता अभिवृद्धि गर्ने, उत्प्रेरणा जगाउने र हौसला प्रदान गर्ने उद्देश्यले यस कार्यक्रमको आयोजना गरिएको हो । यस कार्यक्रममा ११४ जना कर्मचारीको सहभागिता रहेको थियो । कार्यक्रममा गत आर्थिक बर्षको कारोबार समिक्षा गर्दै नयाँ आर्थिक बर्षको रणनितिबारे छलफल गरियो साथै आथीक वर्ष २०७८/०७९ सालमा उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गर्ने विभिन्न शाखा र कर्मचारीहरूलाइ विभिन्न ३१ विधाम सम्मान गरियो ।

यस सँगै आगामी दिनमा कम्पनीले उपलब्ध गराउने सेवाहरूलाई अझै ग्राहक केन्द्रित र प्रविधिमुखी बनाउदै लैजाने उद्धेश्यका साथ कम्पनीको व्यवस्थापान टिम र शाखाका कर्मचारीहरू बिच कम्पनीको प्रशासन सम्बन्धित रहेका विविध बिषयहरूमा छलफल गरियो र प्रशासन सम्बन्धित सबै कार्यहरू अझै छिटो र सजिलो तरिकाले कसरी सम्पन्न गर्न सकिन्छ भन्ने बिषयमा छलफल भयो । प्रचलित कानुन, नीति, नियम एवम नियमनकारी निकायबाट जारी निर्देशनहरूको परिपालन गर्दै र सञ्चालक समितिको मार्गदर्शन अनुरूप संस्थागत सुशासन कायम गर्दै निर्धारित व्यवसायिक लक्ष्य हासिल गर्न व्यवस्थापन कटिवद्ध रहेको र सोका लागि कम्पनीको सेवालाई थप गुणस्तरीय बनाउने प्रतिवद्धता व्यक्त गर्दै समग्रमा कार्यक्रम निकै उत्साहजनक र फल्दायी रह्यो ।

सिटिजन लाइफद्वारा म्याग्दी जिल्लामा बीमा सचेतना कार्यक्रम सम्पन्न

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले म्याग्दी जिल्लामा बीमा सचेतना सम्बन्धी विभिन्न कार्यक्रमहरु सम्पन्न गरेको छ । २०७९ साल, पुष २१ गते बेनी बजार स्थित जिल्ला समन्वय कार्यालयको सभाहलमा राष्ट्रिय व्यक्तित्व तथा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेसेडरद्वय श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठ ज्यू, श्री हरिवंश आचार्य ज्यू, म्याग्दी जिल्लाका जनप्रतिनिधिहरु, विभिन्न विद्यालयका प्रधानाध्यापकहरू, त्यहाँका बैंक तथा वित्तिय संस्थाका कर्मचारी, विभिन्न समूह, सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीका कर्मचारी, अभिकर्ताहरू लगायत स्थानीय जनसमुदायको उल्लेख्य उपस्थितीमा भव्य कार्यक्रम सम्पन्न गरेको छ ।

म्याग्दी जिल्लाको बेनी बजारमा करीब ३०० जनाको सहभागितामा बीमा सचेतना सम्बन्धी बृहत ऱ्याली प्रदर्शन गर्दै कार्यक्रमको सुरुवात भएको थियो । कार्यक्रममा महजोडीले जीवन बीमा भविष्यको बचत र आपतको सहयोगी भएकाले जीवन बीमाको पहुँच हरेक नागरिकसम्म पुऱ्याउन जरूरी रहेकोमा जोड दिनुभयो । "मानिसको जीवनको आफैमा भर हुँदैन, नेपालमा स्वास्थ्य उपचार अत्यन्त महंगो छ, कम्तिमा आफुले सक्ने क्षमताको बीमा गरेमा त्यसले उपचारमा ढुक्क बनाउँछ, बिरामी हुनै नपरे भविश्यमा बचतको रूपमा फिर्ता पाईन्छ"–श्रेष्ठले भन्नुभयो ।

कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल ज्यूले मानिसका चिन्ता र चुनौतीहरूलाई व्यवस्थापन गर्ने सोचका साथ बीमाको अवधारणाको विकास भएको बताउँदै बीमाको पहुँचलाई विस्तार गर्नुपर्नेमा जोड दिनुभयो । उहाँले नयाँ कम्पनीको रूपमा स्थापित भएको सिटिजन लाइफले बीमितहरूमा नवीन, नयाँ र आकर्षक सुविधा सहित आएको बताउनुभयो ।

कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख बजार अधिकृत, जिल्ला समन्वय समितिका उप-प्रमुख दिलकुमारी खत्री, प्रमुख जिल्ला अधिकारी तुलसीराम पौडेल, म्याग्दी शाखा प्रमुख भावना पौडेल सुवेदी लगायतले मन्तव्य राख्नुभएको थियो ।

सिटिजन लाइफको डायनामिक क्युआर पेमेन्ट सिस्टम संचालनमा

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले डायनामिक क्युआर पेमेन्ट सिस्टम संचालनमा ल्याएको छ । काठमाडौंको बबरमहल स्थित कार्की ब्यान्कोएटमा कम्पनीको एक कार्यक्रममा ३५० भन्दा बढी अभिकर्ता एवम कर्मचारीको भव्य उपस्थितीमा कम्पनीका एक बीमितद्वारा बीमाशुल्कको प्रत्यक्ष भुक्तानी (लाइभ पेमेन्ट) गरी यस सेवाको समुद्घाटन गरिएको छ । कम्पनीले आफ्ना ग्राहकवर्गहरूको सेवा तथा सुविधालाई ध्यानमा राख्दै ई-सेवा सँगको सहकार्यमा यस सिस्टम संचालनमा ल्याएको हो ।

डायनामिक क्युआर पेमेन्ट सिस्टम सेवाले हरेक कारोबारको लागि फरक फरक क्युआर सिर्जना गर्ने र भुक्तानी गर्नसाथ आफै सिस्टममा अपडेट हुनेछ । यस प्रकारको सिस्टमले सम्पत्ती शुद्धिकरणमा समेत सहयोग पुग्नेछ ।

अब सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको देशै भरिका १४० शाखा तथा उपशाखा कार्यालयहरूबाट डायनामिक क्युआरको माध्यमबाट भुक्तानी गर्न सकिनेछ । सिटिजन लाइफको "डिजिटल सिटिजन" अभियान अन्तर्गत आधुनिक प्रविधिको प्रयोगबाट ग्राहकलाई सहज र सरल सेवा उपलब्ध गराउन कम्पनी लागि परेको छ र आउने दिनहरूमा पनि डिजिटल रूपान्तरणको अभ्यासलाई जारी राख्न यस कम्पनी प्रतिवद्ध छ ।

सुनौलो १०० दिन कार्यक्रमको सुरुवात

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले २०७९ साल, चैत्र २४ गते देखी २०८० साल असार मसान्तसम्म जीवन बीमा जागरण अभियान अन्तर्गत सुनौलो १०० दिन कार्यक्रमको सुरुवात गरेको छ । पुरै देश आर्थिक तरलता संकटबाट गुज्रिरहेको यस चुनौतीपुर्ण समयलाई अवसरमा परिवर्तन गर्ने उद्देश्यका साथ यस अभियानको आयोजना गरिएको थियो ।

बुटवल क्षेत्रमा आयोजना गरिएको एक कार्यक्रम बीच सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल ज्यू, प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत श्री भुषण रिमाल ज्यू, पश्चिम क्षेत्र साथै मध्य र मध्य पश्चिम क्षेत्रका प्रमुख व्यवसाय अधिकृतहरू श्री धोज बहादुर खड्का र श्री सुनिल पोखरेल ज्यूबाट यस अभियानको उद्घाटन गरिएको थियो । कम्पनीले आफ्नो ब्राण्ड एम्बेसेडर महजोडीसँग सहकार्य गर्दै यस अभियानलाई सम्पन्न गर्नेछ ।

यस बीमा जागरण अभियानको मूल उद्देश्य आम मानिससम्म बीमाको पहुँच पुर्‍याउने साथै यसका फाइदा, यसमा रहेको रोजगारीको अवसरको चेतना बिकास गर्दै, विभिन्न स्थानीय तहमा व्यवसायिक अभिकर्ता निर्माण गर्नु हो । मानिसले जे चीज बढी कल्पना गर्दछ प्राय त्यही चीज प्राप्त गरिरहेको हुन्छ । त्यस्तै, यस चुनौतिपूर्ण समयमा चुनौती प्रति मात्र केन्द्रित नभएर सुनौलो दिन बनाउने उद्देश्य लिएर त्यस प्रति बढी केन्द्रित रहदा सुनौला दिन पनि अवश्य हासिल गर्न सकिन्छ । जीवनको अफ्ट्यारो समयमा सबैभन्दा धेरै काम लाग्ने चिज नै जीवन बीमा हो र संकटको समयमा यसबाट नै बढी मद्दत मिल्दछ । त्यसैले, बीमा विलासिता हैन अनिवार्य आवश्यकता हो भन्ने जनचेतना जगाउँने उद्देश्यका साथ यस आर्थिक वर्षको बाँकी रहेका १०० दिनलाई सुनौलो बनाउन कार्यक्रम अगाडी बढाउन कम्पनी केन्द्रित रहेको छ ।

CSR ACTIVITES

कम्पनीले २०७९ साल असोज ३१ गते देखी कार्तिक ६ गतेसम्म प्रधान कार्यालय लगायत विभिन्न शाखा/उपशाखा कार्यालयमा संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्वसंग सम्बन्धित विभिन्न कार्यक्रम गरेर पाँचौं वार्षिकोत्सव मनाएको छ।

कम्पनीले यस वर्ष विशेष प्राथमिकतामा राखेको रक्तदान कार्यक्रममा देश भरिका २८ वटा शाखा/उपशाखा कार्यालयको आयोजनामा १०७३ पिन्ट रगत संकलन गर्न सफल भएको थियो । डेङ्गु लगायत विभिन्न भाइरल ज्वरोका कारण धेरै नेपालीहरू अस्वस्थ्य रहेको बेला १०७३ पिन्ट रगत संकलन गर्न सफल हुनु आफैमा गौरवको कुरा रहेको छ । संकलित १०७३ पिन्टले आवश्यकतामा रहेका धेरैलाई मद्दत मिल्ने अपेक्षा राख्दै कम्पनीले सम्पूर्ण रक्तदाताहरूलाई धन्यवाद ज्ञापन गरेको छ ।

यसैगरी जनसमुदायमा जीवन बीमा प्रतिको चेतना वृद्धि गर्न आवश्यक रहेकोले कम्पनीले यस वार्षिकोत्सवको अवसरमा फेसबुक लाइभ मार्फत इन्स्योरेन्स हाजिरी जवाफ प्रतियोगिता आयोजना गरेको थियो । यसका साथै देशका विभिन्न ८ वटा स्थानमा बीमा सचेतना सम्बन्धी भव्य सडक र्‍याली समेत आयोजना गरेको थियो जसमा देशभरबाट १००० भन्दा बढी व्यक्तिको सहभागिता थियो ।

यसैगरी उक्त वार्षिकोत्सवको अवसरमा कम्पनीले विभिन्न शाखा/उपशाखा कार्यालयको आयोजनामा देशका विभिन्न ११ स्थानमा वृक्षारोपण कार्यक्रम सम्पन्न गर्नुका साथै ३० वटा विभिन्न पार्क, धार्मिक तथा पर्यटकीय स्थलहरूमा वृहत सरसफाइ लगायत डस्टबिन वितरण गरेको थियो ।

सँगसँगै केहि शाखा/उपशाखा कार्यालयले विभिन्न संघ संस्थासँगको सहकार्यमा निःशुल्क आँखा शिविर, दन्त शिविर, चिकित्सा परामर्श सेवा लगायतका कार्यक्रम गरी ७०० भन्दा बढीलाई सेवा प्रदान गरेको थियो । यसका साथै केहि शाखा/उपशाखा कार्यालयले योग शिविर, खाद्यान्न वितरण, ब्याड्मिन्टन प्रतियोगिता, ट्राफिक सचेतना लगायतका कार्यक्रमको समेत आयोजना गरेका थिए।

Insurance Awareness & Financial Literacy Rally

Financial Support for Senior Citizen Day Service and Physiotherapy Service

Blood Donation, Eye Check Up and Diabetic Test Camp

सिटिजन, ब्राण्ड बनोस् !

जन्म उत्सवको सञ्चारमा सिटिजन
चौसट्ठीमा रोपेर चौहत्तर उम्रिएको
दश वर्ष परिपक्वता गर्वमै सम्हालेर
बिशिष्टताको मुलधारमा तैरदै गर्दा
पाँच वर्षमै चर्चाको शिखर चुम्न सक्ने
सारा नेपालीको बिश्वास र भरोसाको केन्द्र
सिटिजन एउटा ब्राण्ड बनोस् ।

सिटिजन,
मैले पढ्न सक्ने ठुला अक्षरमा
मैले बोक्न सक्ने मझौला साइजमा
मैले बिश्वास गर्न सक्ने प्रतिबद्धतामा
मैले पाउन र रमाउन सक्ने दुबै भावमा
बिमितका समृद्धि र सुखद सपनाहरुमा
मलाई हसाउन र नचाउन सक्ने खुवीमा
म चाहन्छु सिटिजन साँच्चै एउटा ब्राण्ड बनोस् ।
म बिमितका दुःखहरूलाई टुक्राटुक्रा पार्न सकूँ...
म बिमकका पलहरूलाई जोडेर हार गास्न सकूँ...
म सुखद सपनाहरूलाई मुटुभरी सजाउन सकूँ...
रोदन र चित्कारलाई भित्री पानामा राख्न सकूँ... ।
सिटिजन, सबैको स्वीकारयोग्य एउटा ब्राण्ड बनोस् ।
एउटा पानामा भरोसाको इतिहास
अर्को पानामा सेवा, बिश्वास र आस्था
तेस्रो पानामा सीप, कला र प्रतिबद्धता
पानै पिच्छे 'समृद्धि तपाईंको साथ हाम्रो'
जीवन सुरक्षाको एउटा सिङ्गै परिच्छेद होस्
आधा किताब जोखिम न्यूनीकरणले भरियोस्
हरेक अनुच्छेद जात, धर्म, वर्ग र विभेद बिहिन होस्
फेरि पनि म चाहन्छु, सिटिजन एउटा स्मृतिग्रन्थ बनोस् ।

केही पानाहरु थपौ जसका समृद्धिले तपाईलाई हँसाओस् ...
केही पानाहरू गासौ "हाम्रो साथ"ले सबैलाई जगाओस् ...
मनैदेखि आत्मीयता जोडेर मित्रता र भाइचारा पढाओस् ...
मध्य भागका रङ्गिन पानाले परिवारमा समुन्नति देओस्...
म चाहन्छु कि सिटिजन साँच्चै एउटा महाकाव्य बनोस् !
म चाहन्छु मेरो सिटिजन साँच्चिकै एउटा ब्राण्ड बनोस् !२!

जय सिटिजन !!! धन्यवाद !!

मन्जु कुमारी थापा
शाखा प्रमुख, गाईघाट

इन्स्योरेन्स गीत

जीवन बीमा गर्नुछ भनी
सिटिजन लाइफ इन्सुरेन्स कम्पनी !!!

सुरक्षित भविष्यको गरौं संकल्प
आर्थिक जोखिम बहनको यौटै विकल्प

थोरै थोरै रकमले धेरै बीमा हुने
सिटिजन लाइफले सबको मन छुने

मनै हर्ने थरी थरी बीमा योजना
सिटिजन लाइफमा खुसी सब जना

कुनै कुनै बीमा योजना यस्तो पनि हुने
एकचोटी बीमा लिदा बाचुन्जेल पुग्ने

सुरक्षित लगानीमा उच्च प्रतिफल
समृद्ध सिङ्गो राष्ट्र हुन्छ जीवन सफल

कानुन सम्मत कुरा हुन् किन बोल्नु झुट
बीमाले गर्छ आम्दानी करमा पनि छुट

बीमामा बचत संगै जोगिने छ खर्च
बिना धितो सस्तोमा लिन पाइने कर्जा
तुरून्त हुन्छ भुक्तानी हुदैन झमेला
अवधि पूरा, मृत्यू दावी जुनसुकै बेला

बैदेशिक रोजगारीको बीमा पनि हुन्छ
दाबी भुक्तानी जतिसक्दो समयमै दिन्छ

स्वरोजगारी भइने असीमित कमाइ
अर्थतन्त्र बलियो हुन्छ यसैमा समाइ

शाखा र उपशाखा अधिराज्यभरी
हसिला र मिजासिला यसका कर्मचारी

आई. टी. को प्रयोग छ धेरै गर्न मिल्ने
देश बिदेशबाट नै बीमा भर्न मिल्ने

प्रतिफल राम्रो दिने सिटिजनको बानी
उचित ठाउँ छानी छानी गर्छ लगानी
योग्य र भरपर्दा यसका अभिकर्ता
बीमाको बजारमा यी नै हर्ताकर्ता

सिटिजन नै अगाडी हरेक सत्रमा
इतिहास रच्न सफल बीमाको क्षेत्रमा

सबैलाई सम्मान छ सबैको आभारी
बालक बृद्ध धनी गरीब या त व्यापारी
जरादेखि हाँगासम्म बलियो छ कसको ?
नेपाल पूनर्बीमासंग पूनर्बीमा यसको

सिटिजन लाइफ सबैमा छ पहिलो
बीमा कोष जगेडा कोष सब छ बलियो

सम्झी साध्य छैन हजूर सिटिजनको गुन
'मह जोडी' सिटिजनको एम्बेसडर हुन्

बाढी पहिरो आगलागी भुकम्प जादाँ
सहयोग गर्ने सिटिज छ देशमा दुख पर्दा

एकसे एक (अब्बल छन्) ब्यवस्थापक लगानीकर्ताहरू
सिटिजन लाइफ भए किन खोज्ने अरू ?

गर्व साथ भन्न सक्छौ यो कुरा पनि
छिटो र भरपर्दो छ मात्र यहि कम्पनी

सिटिजन (लाइफ), समृद्धि तपाइको साथ हाम्रो
हिजो राम्रो आज राम्रो भोली पनि राम्रो ।

प्रकाश कु. श्रेष्ठ,
शाखा प्रमुख, जमल

सिटीजन लाइफ रोजौ है !

गरौं है गरौं है जीवन बीमा गरौं है !
सिटिजन लाइफ रोजौं है जीवन बिमा गरौ है ! !

भविष्य हुन सक्ने जोखिम बाट बच्नलाई
सुरक्षित भई भविष्यमा सुखी जीवन बाँच्नलाई
दुर्घटना भए, आशक्त भए, दिर्घरोग लागेमा
नआत्तिनु है साथी आएको छ जिवन बीमा

गरौं है गरौं है जीवन बिमा गरौं है !
सिटिजन लाइफ रोजौं है बिमा जीवन गरौ है ! !

आफ्ना नानी बाबुहरूको भबिष्य कोर्नलाई
राम्रो शिक्षा स्वास्थ्य दिई देशको बिकास गर्नलाई
आफु केहि गरि मृत्यु भई नरहेको खण्डमा
बा-आमा भई छोरा छोरीको रक्षा गर्ने हो जीवन बीमा

गरौं है गरौं है जीवन बीमा गरौं है !
सिटिजन लाइफ रोजौं है जीवन बिमा गरौं है ! !

दुई गुणा बिमाङ्क रकम, मासिक आय लिन लाई
आफू रहे आफैलाई आफु नरहे परिवारलाई
समयमै बीमा गरि सुरक्षित भई बस्नलाई
समय अवधि पगे पछि बिमाङ्क र बोनस लिनलाई

गरौं है गरौं है जीवन बीमा गरौं है !
सिटिजन लाइफ रोजौं है जीवन बीमा गरौं है ! !

बीमा

बीमा कहर होइन, बनोस सबैको रहर,
ढुक्क भइ जिउनुस् हर समय हर प्रहर ।

कमाएको केही हिस्सा, छुट्टाउनु है गर्न बीमा
आर्थिक जोखिम घटाउन ल्यायो बीमाले लहर ।
बीमा कहर होइन, बनोस् सबैको रहर,
ढुक्क भइ जिउनुस् हर समय हर प्रहर ।

आधा जनता आइसके बीमाको दायरामा,
पहुँच बीमाको पुगेको छ है के गाउँ के शहर ।
बीमा कहर होइन, बनोस् सबैको रहर,
ढुक्क भइ जिउनुस् हर समय हर प्रहर ।

पर्दा दुख साथ दिने, कमै मात्र हुन्छन् ,
समृद्ध जीवन बनाउने बीमाको नै ठहर ।
बीमा कहर होइन, बनोस् सबैको रहर,
ढुक्क भइ जिउनुस् हर समय हर प्रहर ।

सरिता श्रेष्ठ
एजेन्सी म्यानेजर, धादिङ

व्यक्तिसंगको प्रगाढ सम्बन्धनै जीवनबीमा व्यवसाय सफलताको मुल शुत्र हो ।

जीवन बीमा व्यवसाय विशेष गरी भावनात्मक र सम्वन्धको आधारमा विकसित भई सफल हुने व्यवसाय हो । हरेक वर्ष हजारौ व्यक्तिहरू जीवन बीमाको तालिम लिन्छन् तर धैरै कम मात्र यो व्यवसायमा सफल हुन्छन् । सवाल के छ भने सवै व्यक्ति आफूले सोचे जस्तो सवै सुचाङ्कहरूमा उल्लेखनीय प्रगति होस् भनेर एउटै घरमा योग्य व्यक्तिहरू पनि अभिकर्ताको आधारभुत तालिममा सहभागी हुन्छन् । उत्साह र सपनाको डायरी वोकेर जीवनका खुसीका पलहरूको वसन्त शुरू भएको स्वप्निल कल्पनामा डुवेर आत्मसन्तुष्ट हुन्छन । एक दुई जनालाई जीवन बीमा गर्नुपर्छ भनेर भनि राख्दछन् र कहिलेकाही अन्ध्यारोमा हानेको झट्टी लाग्छ । पारिश्रमिक र पुरस्कारले अझ विश्वासको वातावरण बन्छ ।फेरी आफन्त र नाता गोतालाई विविध माध्यमबाट प्रस्ताव गर्छन, कही हुन्छ त कही हुदैन । अब यो अवस्था सम्म आइपुग्दा ती रङगीन सपनाहरूमाथि मडारिदो कालो वादल छाउछ । कही कतै इस्ट मित्र संग पोखेका सम्भावनाका वाछिटाहरू एकाएक लज्जित जस्तो लाग्छ वा भनौ यो व्यवसाय राम्रै लागेता पनि ८५% जति अभिकर्ताहरू अव यसरी जीवन चल्दैन भनेर पछाडी फर्किन्छन र कोही कोही त विरक्तिएर दृष्टिकोण परिवर्तन गर्छन । यी माथिका सत्य र तथ्य हरू आम नेपाली अभिकर्ताहरूमा देखिएको साझा समस्या हो तर ती मध्ये केही अत्यन्तै सफलतामा आफ्ना पदचापहरू अझ जोसिएर लागेको पाइन्छ वा संक्षेपमा सफल र असफल हुनुमा केही कारणले महत्वपुर्ण भुमिका खेलेको हुन्छ । यस लेखमा बीमा अभिकर्ताहरू (Citizen Leaders) हरू सफल हुनको लागी सम्वन्धको भुमिका विषयमा मेरो विविध विचारहरू राख्ने प्रयत्न गरेको छु ।

यो व्यवसायमा सफलहुन प्रथमतः आफ्नो Role स्वीकार्नु पर्छ । जब स्वीकारिन्छ नि तब हाम्रो अवचेतन मन काम गर्न तयार हुन्छ । जव दिमाग काम गर्न तयार हुन्छ तव सफल हुने पद्धतीको अन्वेषण सुरू हुन्छ । मानसिक रूपमा अस्वीकार्य योजना संसारभरी कुनैपनि पेशा वा व्यवसायमा सफल भइदैन त्यसैले यो व्यवसायमा सफल हुन मासिक, वार्षिक वा पञ्चवर्षिय योजना वनाएर म समर्पित भएर जसरी पनि लक्ष्य पुरा गर्छु भन्ने मनोभावका साथ आफुलाई सकारात्मक भावले अभिप्रेरित गरिरहनु पर्छ ।

Relationship निर्माण गर्न केहि विषयमा अत्यन्तै राम्ररी ध्यान दिन जरूरी छ । यो समाजका प्रत्येक व्यक्तिहरू कुनै न कुनै समस्यावाट अत्यन्त पिडित छन र मेरो पहिलो कतर्व्य सवैलाई समस्याको जन्जीरवाट मुक्त गराउनु हो भनेर विशाल मानवीय सम्वेदना लिएर आत्मविश्वसका साथ समाजमा प्रवेश गर्नपर्छ । Relationship एकै पटक हुदैन । आफ्नै घरमा त हामीलाई सम्बन्ध विकाशमा समस्याहरू आइरहेको हुन्छ भने कहिले नजानेको र नचिनेको व्यक्तिहरू बीच सम्बन्ध निमार्णगर्न चुनौतीपुर्ण सवैलाइ हुन्छ । त्यसैले एकजना अपरिचित व्यक्तिसंग निम्नलिखित उपायहरूको अवलम्वन गरेमा दरिलो सम्बन्ध स्थापित हुन्छ :

१) आफ्नो स्वभाव अनुसार प्रस्तुत हुने : कुनै अपरिचितलाई पहिलो पटक भेट गर्दा अस्वभाविक रूपमा प्रस्तुत हुँदा – नाटकीय Object त्यो व्यक्तिलाई महसुस हुन्छ । त्यसैले आफ्नो सरल र विश्वासीलो स्वभावका साथ प्रस्तुत हुनुपर्छ । परिचय, अनुभव, सफलताका Report, कम्पनीको प्रगती विवरण र जीवन बीमाले व्यक्तीको जीवनमा पार्ने तत्कालीन र दीर्घकालीन फाइदाहरूको वढो जिज्ञासा र उत्साहका साथ थालनी गर्नु पर्छ । परिवार, ससुराली, माइत, मावली, गोत्र, थर आदि वाट साइनो वा त्यो पनि नभए तपाइ मेरो यति वर्षको अनुभवमा एउटा यस्तो व्यक्तित्व हुनु हुन्छ जो संग आज सम्म मैले भेटेकै थिइन भनेर प्रभावशाली वाक्यांशवाट उत्प्रेरित गर्नु पर्छ ।
म बीमा गराउने अभिकर्ता हो, ठिक छ तपाइ विमा नगर्नुस् तर म तपाईंसंग जीवनभर साथी बनेर तपाईंसंगको सामिप्यमा आजैदेखि रहन्छु भनेर उहाँलाई पहिलो भेटमा यसरी प्रभाव पार्न सकिन्छ । पहिलो भेटमा उहाँको जागीर वा व्यवसाय वा पेशा सबै थाहा हुन्छ र अन्त्यमा उहाँको परिवार का सवै संग परिचित भएर सम्पर्क नम्वर र जन्ममिति, वैवाहिक वर्ष गाँठको मिति लिएर फर्किदा उत्तम हुन्छ ।

२) आफ्नो पारिवारिक कार्यक्रममा सामेल गराउने : तपाइको उक्त व्यक्ति निकटतम ठानिसकेपछि उहाँलई कहिले काही आफ्नो घरमा निम्तो दिनुस वा कुनै सामाजिक वा पारिवारिक कार्यमा सामेल गराउनुस ताकि उहाँलाई पनि तपाईं बारे विश्वास हुने वातावरण बनोस् । तपाईको परिवार, घर, समाज देखेर पनि उहाँलाइ तपाइ प्रति मन देखि विश्वास पलाउन थाल्छ ।

३) महिनामा १, २ पटक उहाँको घर जानुपर्छ : महिनामा १, २ पटक महत्वपुर्ण विषय लिएर उहाँलाइ भेट्नुस । तपाईंलाई थाहा हुनुपर्छ कि उहाँको स्वभाव अनुसारको विषय वा प्रसङ्ग वाट कुराकानी शुरू गर्नुस् । उहाँलाई वोल्न वा कुरा गर्न प्रेरित गर्नुस् यसमा ध्यान दिनु पर्ने कुरा केछ भने उहाँले बोलिरहँदा विचमा उहाँको विषयमा विवाद नगर्नुस् । वास्तवमा अनि त्यसपछि जस्ता शब्दको प्रयोग गरी झन वोल्न उत्साहित बनाउनुस् ।

४)उहाँको Birthday, marriage anniversary मा सवभन्दा पहिले फोन गरेर शुभकामना दिनुस् : याद गर्नुस्, उहाँको परिवारको सदस्यलाई पनि शुभकामना दिन नबिर्सनुस् ।

५) आफ्नो कार्यालयमा बोलाउने : कहिलेकाही उहाँको समयको प्रवन्ध वुझेर कार्यलयमा वोलाउने । जसले गर्दा विश्वास र तपाईंको कार्यलयीय दायित्वको पनि उहाँलाई अवगत हुन्छ ।

६) चाडवाडहरूमा शुभकामना आदानप्रदान गर्ने : दशै, तिहार, वा जाति विशेष र सामाजिक रितीरिवाज अनुसार शुभकामना आदानप्रदान मनैदेखी गर्नुस । यस्तो शुभकामना दिदा वीच – वीचमा हजूरको जीवन बीमा गर्न पाउने भाग्यशाली मै हुन पाउँ भनी आशिर्वाद माग्ने । म आफुलाइ भाग्यशाली ठान्ने छु भनेर अनौपचारिकतामा विषयवस्तुलाई प्रवेश गराउने ।

७) औपचारिकता भन्दा अनौपचारिकतामा ध्यान दिने : घरमा जादाँ होस् वा बाटोमा भेट्दा होस अधिक औपचारिकताले सम्वन्ध प्रगाढ हुदैन । जस्तो, श्रीमती घरमा हुनुन्न श्रीमान मात्र कुनैवेला घरमा हुनुहुन्छ तपाईं जानु भयो भने कफि वा चिया पिउ भन्दा म वनाउछु भन्दा हैन आज म बनाएर खुवाउछु जस्ता क्रियाकलापमा आफुलाई सम्मिलित गर्ने खाना वा अन्य कुरा दिंदा पनि महङ्गो वा मिठो होइन जे छ त्यसैमा सन्तुष्ट भइदिने । धेरै दुःख र अनावश्यक ढाँचा नगर्ने ।

८) थोरै पातलो हुनुपर्छ वा भेट्दा दिक्दारी गर्नु हुदैन : वारम्वार भेट्ने होइन समय – समयमा भेट्नु पर्छ वा कुनै अवसर मिलाएर मात्र भेट गर्नुपर्छ तपाई निकै दिन सम्पर्क वाहिर जाँदै हुनुहुन्छ भने भनेर जानकारी गराएर मात्र जानुस ।

९) प्रत्येक भेटमा खाली हात नजाने : महङ्गो भन्दा पनि केही न केही चिज लिएर जाने बानी गर्नुस् ।

१०) सहयोग जुटाउने : उहाँलाई बिरामी पर्दा वा अन्य कुनै सङ्कटमा हुँदा तपाइले गर्न सक्ने सहयोग गर्ने ।

११) तपाईंले गरेका प्रतिवद्धताहरू पुर्ण रूपले पालना गर्ने :- जीवन बीमा गराउदा के – के भन्नु भएको थियो ती सवै विषयहरूमा प्रतिवद्ध हुनुपर्छ विमालेखको ऋण लिने समय, किस्ता वुझाउने समय, बीमालेखको परिपक्वता आकस्मिक, परिवर्तित नियम, कम्पनीको त्रैमासिक, अर्धवार्षिक र वार्षिक प्रगति विवरण लगायत विमालेख सेवासुविधामा विशेष ख्याल र सहयोग गरिरहनु पर्छ ताकि उहाँलाई विश्वासका बाधाहरू एक पछि अर्को फुट्दै जाउन ।

माथि उल्लेखित विषयमा ध्यान दिएर सम्वन्धलाई प्रगाढ वनाउने हो भने उक्त व्यक्तिले मात्र होइन उहाँका आफन्त र इस्टमित्रले पनि तपाईंलाई खोजी-खोजी जीवन बीमा गर्नको लागि तपाईंलाई माग गर्छन् ।

राम वहादुर खत्री
क्षेत्रीय शाखा प्रमुख, इटहरी

TRAINING & DEVELOPMENT

Sales Skill Enhancement Training by Mr. Himanshu Joshi

Training with International Trainer Mr. Bijay Kumar Jha

Sales Capacity Enhancement Training 9th Edition

Mahasanga Citizen Leader followed by Bronze Award and Training with Mr. LN Satpathy

One Day Regional Training Kathmandu

One Day Regional Training Program

Pokhara

Pokhara

Banaras

Dubai

Training and Tour

Mumbai & Goa

Mumbai & Goa

GALLERY

5th AGM

Special General Meeting

6th AGM

Corporate Business Excellency Award

Financial Literacy Rally

Kathmandu Valley Staff Picnic 2078

MDRT 2023

नेपालमा सर्वाधिक बिक्री हुने राष्ट्रिय दैनिक
ekantipur.com

कान्तिपुर

सातै प्रदेशबाट एकैसाथ प्रकाशित

KANTIPUR, Nepali National Daily, Sunday, July 30, 2023

Citizen Life Insurance
समृद्धि तपाईंको, साथ हाम्रो

हामी सिटिजन, हाम्रो सिटिजन

आ. व. २०७९/०८० मा कम्पनीको सकारात्मक व्यवसायिक प्रगति हासिल गर्न योगदान गर्नुहुने सम्पूर्ण महानुभावहरु लगायत सिटिजन लिडरहरुलाई विशेष धन्यवाद तथा बधाई एवम् आगामी वर्षको लागी थप सफलताको शुभकामना व्यक्त गर्दछौं।

TOP PERFORMING CITIZEN LEADERS

Team Business	Premium	Policy	Recruitment
Mr. Bheshraj Bhattarai Baneshwor Branch	Mr. Madhav Singh Saud Satungal Branch	Ms. Gita Nepali Arghakhanchi Branch	Ms. Gita Rayamajhi Tripureshwor Branch

Leading Citizen Leaders (Agency Managers)

- Mr. Rajendra Prasad Pant, Satungal Branch
- Mr. Tuk Bahadur Rana, Kantipath Branch
- Mr. Kishor Pokhrel, Baneshwor Branch
- Mr. Ishwari Prashad Baral, Birtamode Branch
- Ms. Laxmi Dhami, Satungal Branch
- Ms. Bishnu Pandey Puri, Pacas Branch
- Mr. Madhav Singh Saud, Satungal Branch
- Ms. Sujana Lama, Chabahil Branch
- Ms. Binita Devkota, Bijuwar Branch

Leading Citizen Leaders

- Ms. Gana Laxmi Awal, Tekha Branch
- Ms. Anjula Pyakurel, Biratnagar Branch
- Ms. Jamuna Kadel, Jayakhu Branch
- Ms. Jasmine Puri, Pacas Branch
- Ms. Pramila Kuluju, Baneshwor Branch
- Mr. Suresh Babu Jamarkattel, Swayambhu Branch
- Mr. Santosh Kharel, Pharsatikar Branch
- Ms. Deepa Subedi, Tripureshwor Branch
- Ms. Gita Nepali, Arghakhanchi Branch

LS Complex, Thapathali, Kathmandu, Tel: 01- 5970217, 5316000 | www.citizenlifenepal.com
/CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/