

सिटीजन खबर

VOLUME 4 SHRAWAN 2081



MAJOR HIGHLIGHTS

 **Citizen Life**
समृद्धि तपाईंको, साथ हाम्रो Insurance



शुभकामना सन्देश

पोषक राज पौडेल
प्रमुख कार्यकारी अधिकृत

सम्पूर्णमा न्यानो अभिवादन

नयाँ आर्थिक वर्ष २०८१/०८२ मा प्रवेश गर्दै गर्दा कम्पनीले गत आर्थिक वर्षमा धेरै सकारात्मक उपलब्धिहरू हासिल गरेको छ । नेपालको आर्थिक गतिविधिहरूमा देखिएको शिथिलताको अवस्थामा पनि तुलनात्मक हिसाबले कम्पनीले सकारात्मक व्यवसायिक प्रगति गर्न सफल भएको छ । असार महिनामा कम्पनीले अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा प्रचलित तर नेपाली बजारको लागि नौलो "युनिभर्सल जीवन बीमा योजना" अर्न्तगत पर्ने "सिटिजन बचत बृद्धि योजना" ग्राहकहरूको लागि सार्वजनिक गर्न सफल भएको छ जुन कम्पनीको लागि ठूलो उपलब्धि हो ।

हामीले राम्रो प्रतिफल दिने, सबल र गर्व गर्न लायक कम्पनी बनाउने उद्देश्यका साथ काम गरिरहेका छौं । नयाँ आर्थिक वर्षमा यो हाम्रो प्राथमिकतामा रहेको छ ।

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

जय सिटिजन



हामी सिटिजन,
हाम्रो सिटिजन



OUR STRENGTHS & ACHIEVEMENTS

Office Network: 135 Branches/Sub Branches
Number of Agents: 29,552
Number of Products: 10
Number of Policy Holders: 240,134
Claim Settlement
(Quantity: 13,230 | Amount: 2,441,920,890)



Authorized Capital: 5,000,000,000
Issued Capital: 3,937,500,000
Paid Up Capital: 3,937,500,000
Company Rating: [ICRANP-IR] BBB

Total Investment: 17,877,553,246
Life Insurance Fund: 13,028,008,356
Reserve and Surplus: 2,981,594,964

MAJOR INITIATIVES AND CAMPAIGNS

नेपाल में पहिलो पटक

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

Insurance Awareness and Professional Agency Recruitment Campaigns

- विद्यार्थीसंग बीमा कार्यक्रम
 - गुरु सम्मान कार्यक्रम
- जीवन बीमा जरुरी छ अभियान
 - सुनौला १०० दिन अभियान
- सिटिजन स्वरोजगार अभियान
 - Mission Active
 - Level Up



Initiatives under Digital Citizen

- Online policy purchase facility
- Online premium and renewal payment facility
- Dynamic QR Code
- Video KYC

Initiatives under Citizen Care

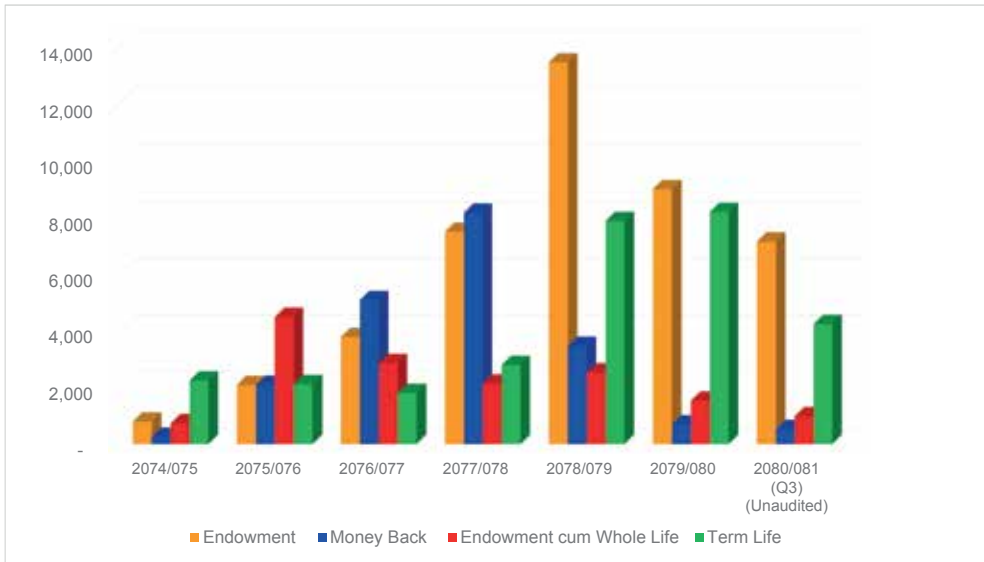
- Hospital Tie Ups for value added service for client, agents and employees
- Green Initiative: Nurture the Nature, Citizen for Future
- GEN Z focused activities

* TILL THE END OF FY 2080/081, JESTHA

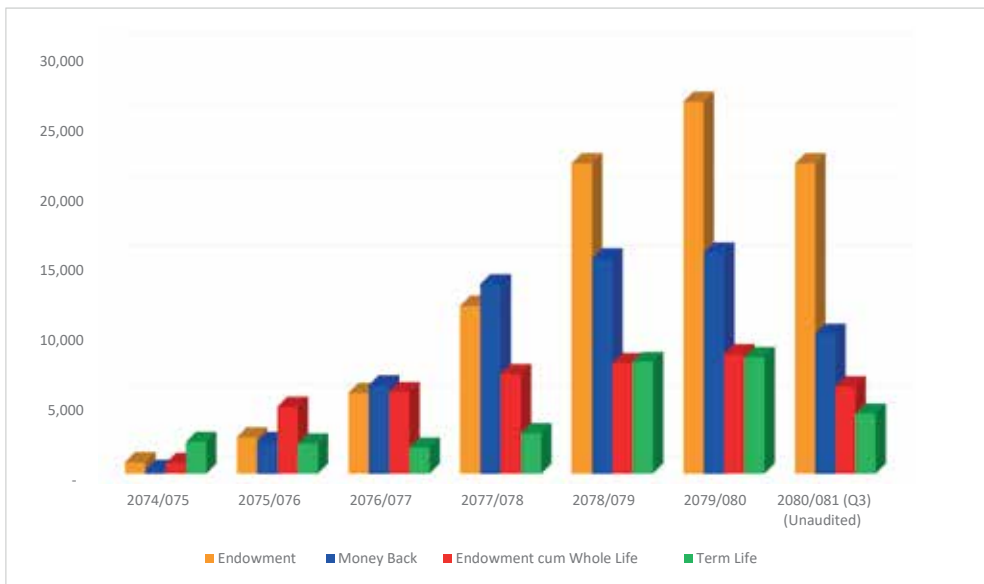
** TILL THE END OF FY 2080/081, 3RD QUARTER

FINANCIAL HIGHLIGHTS

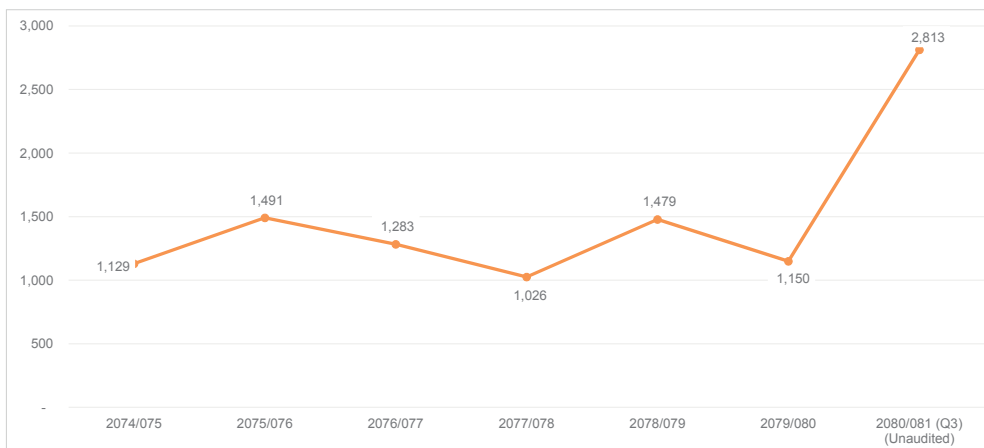
First Premium (Rs. In Lakh)



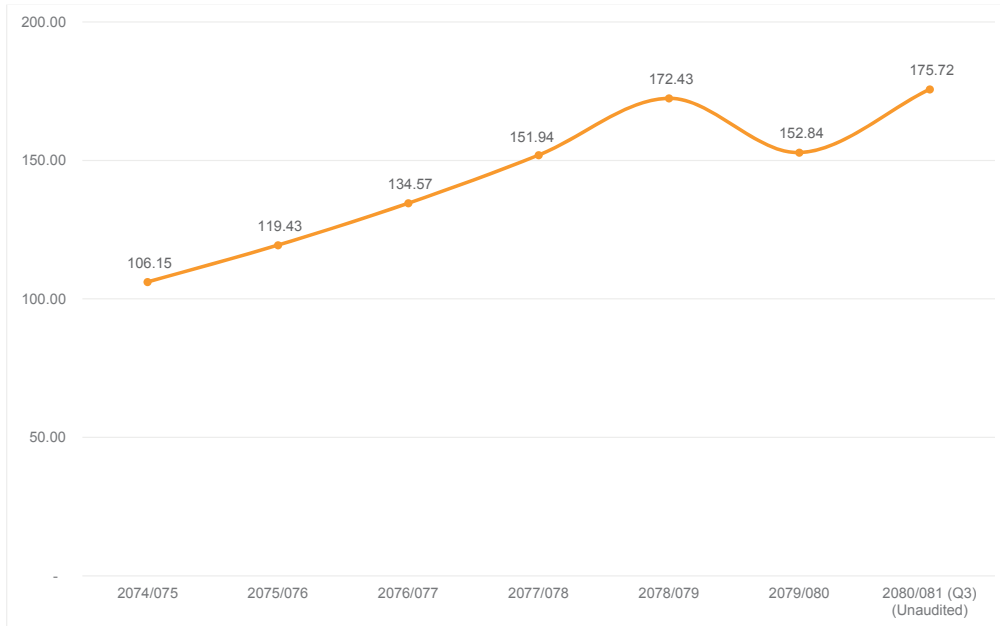
Total Premium (Rs. In Lakh)



Net Profit (Before Deferred Tax) (Rs. In Lakh)



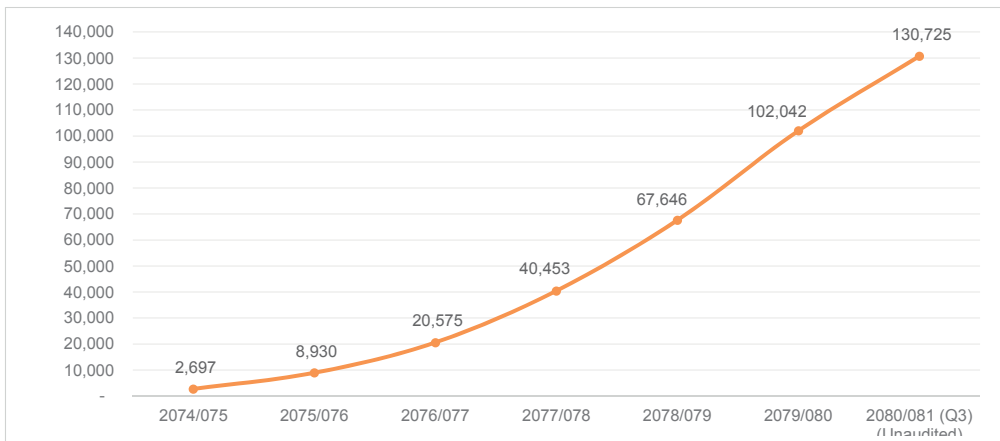
Net Worth Per Share



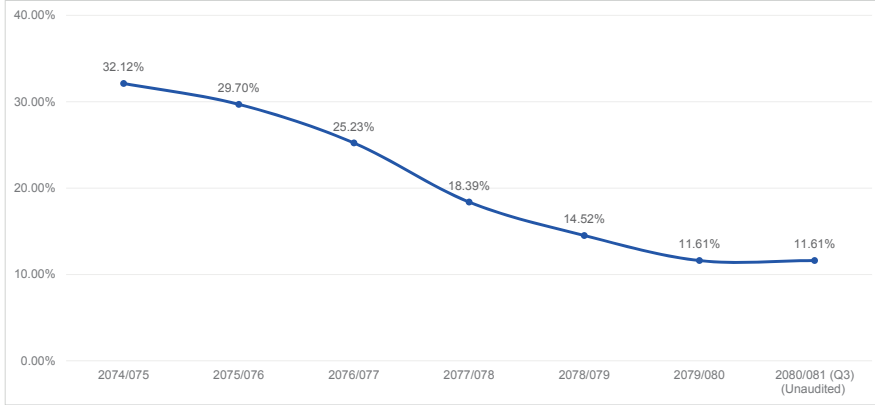
Investments (Rs. In Lakh)



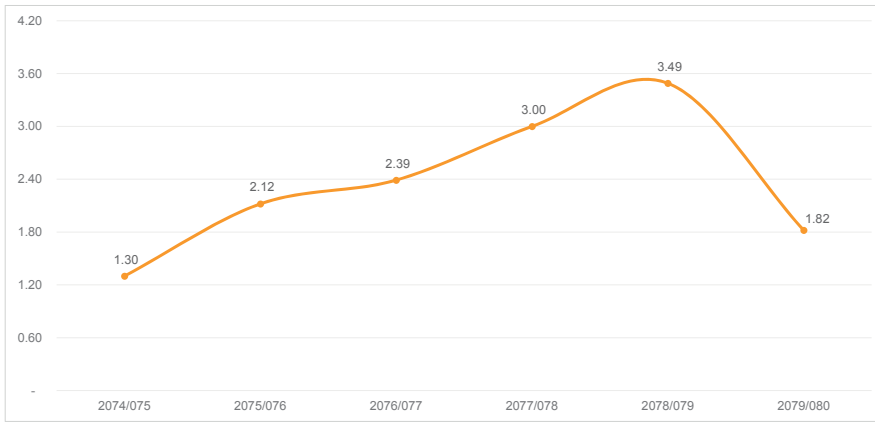
Life Fund (Rs. In Lakh)



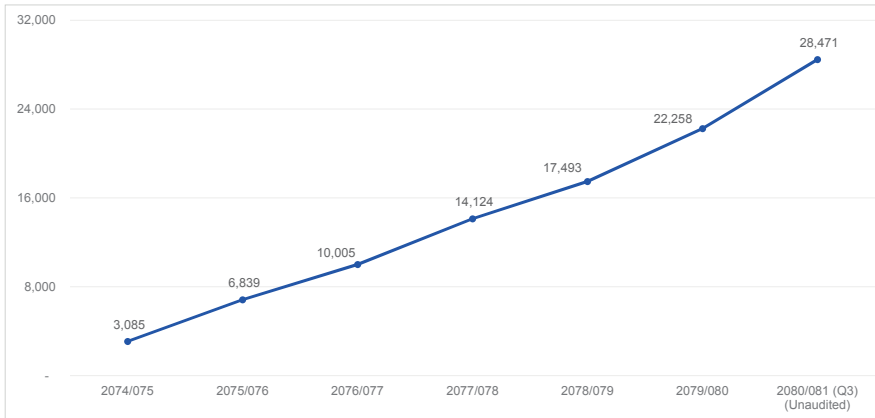
Management Expenses Ratio



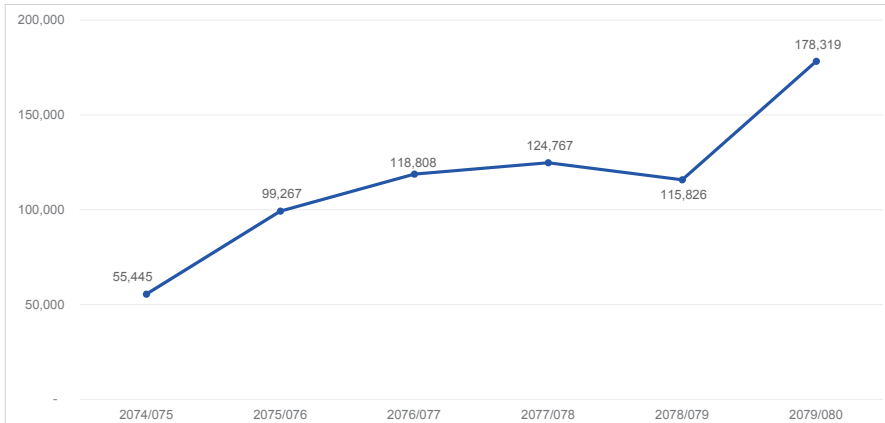
Solvency Margin



Total Number of Agents



Number of Inforce Policies



PRESS RELEASE

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको टाउन हल सभा



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले टाउन हल सभाको ११ औं संस्करण सम्पन्न गरेको छ । कम्पनीले कार्यरत सम्पूर्ण कर्मचारीहरूका लागि प्रत्यक्ष तथा भिडियो कल मार्फत हरेक त्रैमासिक अन्तरालमा यस कार्यक्रमको आयोजना गर्दै आइरहेको छ ।

टाउन हल सभा सबै कर्मचारीहरूको लागि एक सिटिजन टिमको रूपमा एकसाथ आउन र कम्पनीको भावी रणनीतिमा एकताबद्ध हुने अवसर रहेको छ । कम्पनीले गरेको प्रगति, सफलताहरू, भावी कार्ययोजना तथा प्राथमिकताहरूको बारेमा अद्यावधिक हुने र छलफलमा संलग्न हुन र सोमा उठेका कुनै पनि प्रश्नहरू साभ्ना गर्ने अवसर हो । कर्मचारी मैत्री कार्यस्थल बनाउन र सम्पूर्ण टिमलाई कम्पनीको लक्ष्य पूरा गर्नको लागि व्यवस्थापन टिम संग पङ्क्तिबद्ध भएर साथ साथ अघि बढ्न यस्तो सभाले महत्वपूर्ण भूमिका खेल्दछ । सिटिजन लाइफले टाउन हल सभालाई प्रत्येक कर्मचारीले जान्नुपर्ने कुराहरूलाई सुदृढ पार्न शैक्षिक अवसरको रूपमा प्रयोग गर्दै आएको छ ।

कम्पनीमा कार्यरत कर्मचारीहरूले कम्पनीको संरचना तथा विभाग अनुसारको कार्य तथा अन्तरक्रिया नियमित रूपमा गर्ने गर्दछन् तर कम्पनीको प्रमुख कार्यकारी अधिकृतसँग त्रैमासिक रूपमा प्रत्यक्ष भेट्ने, कम्पनीको प्रगति तथा योजनाको जानकारी प्राप्त गर्ने र सो विषयमा संवाद एवं छलफल गर्ने अवसरले संस्थाको सबै तहमा प्रभावकारी संचार हुने तथा कर्मचारीहरूलाई एकसाथ ल्याउने यो उत्कृष्ट माध्यम रहेको छ । कार्यस्थलमा एक स्वस्थ वातावरण स्थापना गर्ने सन्दर्भमा, टाउन हल सभाहरू कर्मचारीहरूलाई आफ्ना विचारहरू प्रस्तुत गर्न र सशक्त बनाउनको लागि अत्यन्त महत्वपूर्ण भूमिका निभाउँदै आएको छ ।

सिटिजन लाइफको सातौं वार्षिक साधारण सभा सम्पन्न, प्रस्तावित लाभांश अनुमोदन



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले सातौं वार्षिक साधारण सभा सम्पन्न गरेको छ । सभा काठमाडौंको नक्साल भाटभटेनीस्थित आम्रपाली ब्यांक्वेटमा सम्पन्न गरिएको थियो । सभाले आर्थिक वर्ष २०७९/८० का लागि प्रस्तावित चुक्ता पूँजी ३ अर्ब ७५ करोड रुपैयाँको कुल ५.२६३२ प्रतिशत लाभांश अनुमोदन गरिएको थियो । जसमा ५ प्रतिशतले हुन आउने १८ करोड ७५ लाख रुपैयाँबराबरको बोनस शेयर र कर प्रयोजनार्थ ०.२६३२ प्रतिशतले हुन आउने ९८ लाख ६८ हजार ४२९ रुपैयाँ नगद लाभांश रहेको थियो । सभाले बोनस शेयर जारीपछि चुक्ता पूँजी बढेर ३ अर्ब ९३ करोड ७५ लाख रुपैयाँ पुग्ने भएकोले सोही बमोजिम कम्पनीको प्रबन्धपत्रमा संशोधन गर्ने विशेष प्रस्ताव पारित गरेको थियो । संशोधित प्रबन्धपत्र अभिलेख गर्ने निकाय वा नियमनकारी निकायबाट कुनै फेरबदल गर्न निर्देशन प्राप्त हुन आएमा सोअनुसार

गर्न सञ्चालक समितिलाई अख्तियारी प्रदान गर्ने विशेष प्रस्ताव सभाले अनुमोदन गरेको थियो । सभाले आर्थिक वर्ष २०७९/८० को वार्षिक प्रतिवेदन र लेखापरीक्षणको प्रतिवेदन पनि सभाले अनुमोदन गरेको छ । चालु आर्थिक वर्ष २०८०/८१ का लागि लेखापरीक्षकको नियुक्ति गर्ने र निजको पारिश्रमिक तोक्ने प्रस्ताव पनि स्वीकृत गरेको थियो । सभाले सर्वसाधारण शेयरधनी समूहबाट सञ्चालक समितिमा प्रतिनिधित्व गर्ने २ जना सञ्चालकहरूमा दावा फुटी शेर्पा र भेज प्रसाद तिमिल्सिना निर्वाचन निर्वाचित भएका थिए ।

“सिटिजन लिडर्स नाइट २०२३” मा उत्कृष्ट लिडर्सहरू सम्मानित



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले सिटिजन लिडर्स नाइटको छैटौँ संस्करण २०८० साल श्रावण १६ गते शनिबारको दिन काठमाडौँ म्यारिओट होटलमा सम्पन्न गरेको थियो । हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने 'सिटिजन स्वरोजगार अभियान' अन्तर्गत देशभरी रहेका ५०,००० अभिकर्ताहरू मध्ये कार्यक्रममा आर्थिक वर्ष २०७९/०८० सालमा उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गरी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको कर्परेट क्लबमा पर्न सफल १२४ जना सिटिजन लिडरहरू, उत्कृष्ट १० सिनियर एजेन्सी मेनेजर, १० एजेन्ट र विभिन्न विधाद्वारा चुनिएका उत्कृष्ट शाखाहरूलाई सम्मान गरियो । कार्यक्रममा २५० सक्रिय सिटिजन लिडरहरूको उपस्थिति थियो । कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदिप जङ्ग पाण्डे र अन्य सञ्चालक समितिका सदस्यहरूको समुपस्थितिमा कार्यक्रम भव्य र सभ्य रूपमा सम्पन्न गरिएको थियो ।

कार्यक्रमको सुरुवात सम्पूर्ण सिटिजन लिडर्सहरूको उपस्थितिमा

कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदिप जङ्ग पाण्डे लगायत व्यवस्थापन समूहद्वारा यस सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको गान "Citizen Anthem" को बिमोचन गरीयो । कार्यक्रममा मुख्य अतिथिका रूपमा माइती नेपाल संस्थाको संस्थापक श्री अनुराधा कोइराला ज्यूको उपस्थिति रहेको थियो । आफ्नो जीवनका भोगाइहरू व्यक्त गर्दै र सकारात्मक सोचको बारेमा केहि कुराहरू राख्दै उहाँले आफूले मन देखि चाहेको खण्डमा केहि कुरा पनि असम्भव छैन भन्ने कुरामा जोड दिँदै अझै उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गर्न सबै उपस्थित लिडरहरूलाई प्रेरित गर्नु भयो । कार्यक्रममा गायिका अस्मिता अधिकारीको पनि उपस्थिति थियो र उहाँले आफ्नो प्रतिभा प्रस्तुत गर्दै उपस्थित सम्पूर्ण लिडरहरूलाई मनोरञ्जन गराउनुभयो । 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 अग्रणी रहेको र रहने बताउँदै यस्ता कार्यक्रमले व्यवसायिक क्षमता वृद्धिमा थप सहयोग पुग्ने बताउनु भयो । उहाँले आगामी दिनहरूमा बीमामा आबद्ध भई उच्च सम्मान र उर्जाका साथ काम गर्नका लागि सिटिजन लिडरहरूलाई प्रेरित गर्नु भयो । कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदिप जङ्ग पाण्डेले कम्पनीलाई आजको अवस्थामा ल्याई पुन्याउनु प्रत्यक्ष अप्रत्यक्ष रूपमा सहयोग पुन्याउने सम्बन्धित सबैप्रति कृतज्ञता व्यक्त गर्दै कम्पनीबाट सञ्चालित विभिन्न अभियानहरू 'डिजिटल सिटिजन अभियान', हरेक व्यक्तिलाई स्वरोजगार बनाउने 'सिटिजन स्वरोजगार अभियान' तथा बीमाको सचेतना बढाउने 'जीवन बीमा जरूरी छ', 'बिद्यार्थी सँग बीमा', 'गुरु सम्मान कार्यक्रम' एवम नविनतम जीवन बीमा योजना र व्यवसायिक तथा दक्ष कर्मचारी र सिटिजन लिडरहरू सहितको 'सिटिजन टिम' मार्फत कम्पनीले आफ्नो सेवालाई समयसापेक्ष परिमार्जन गर्दै थप उत्कृष्ट बनाई व्यवसायिक उपलब्धि हासिल गर्ने कुरामा विश्वस्त रहेको बताउनु भएको थियो । समापनको अवसरमा कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेस्डरद्वय श्री मदन कृष्ण श्रेष्ठ ज्यू र श्री हरि वंश आचार्य ज्यूले कम्पनीले आजको मितिसम्म हासिल गरेको सफलतामा उहाँहरूलाई गर्व रहेको भावना व्यक्त गर्नु भयो । यस संस्थाले सधैँ आफूहरूलाई धेरै माया गरेको र देशको भरपर्दो लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीसँग आबद्ध रहन पाउँदा खुशी व्यक्त गर्दै सम्पूर्ण अभिकर्ताहरूलाई सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्समा जोडिएर स्वरोजगार भएर जीवन निर्वाह गर्नु भएकोमा बधाई साथै शुभकामना व्यक्त गर्नु भएको थियो ।

इन्स्योरेन्स कम्पनीमै पहिलो पटक सिटिजन लाइफले ल्यायो भिडियो KYC सुविधा



नयाँ साल २०८१ लाई लक्षित गरी सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले इन्स्योरेन्स कम्पनीहरूमै पहिलो पटक बैशाख ९ गतेबाट लागु हुने गरी भिडियो मार्फत KYC लिने प्रकृया जारी गरेको थियो ।

विदेशमा बसोबास गर्ने व्यक्तिहरूको बीमा गर्दा e-Application Declaration Form सहित आवश्यक सबै विवरणहरू अभिकर्ता पोर्टल (Agent Portal) मार्फत प्राप्त हुन्छ । KYC सम्बन्धी व्यवस्थालाई थप प्रभावकारी बनाउन कम्पनीले Video KYC को अवधारणा ल्याएको हो ।

प्रस्तावित बीमितले सम्पूर्ण आवश्यक विवरणहरू अभिकर्ता पोर्टल मार्फत पेश गरे पश्चात e-Application Declaration Form मा आवश्यक विवरणहरू भरी scan गरी अनलाइन मार्फत रजिस्टर्ड भएको प्रस्तावमा अपलोड गर्नुपर्नेछ । प्रस्तावित बीमितले कम्पनीद्वारा निर्धारण गरिएको विषयमा आफ्नो KYC सम्बन्धी भिडियो बनाएर सिटिजन लाइफमा उक्त पठाउनु पर्नेछ ।

यस Video KYC को सुविधाले बीमा अभिकर्ताहरूलाई व्यवसाय गर्न थप सहज हुने अपेक्षा गर्दछौँ । यस सुविधा बारे विस्तृत जानकारी, कम्पनीको वेबसाईटमा उपलब्ध छ ।

सिटिजन लाइफको जेन जेड लक्षित कार्यक्रम



नव वर्ष २०८१ सालको आगमन सँगै सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले नयाँ र अद्वितीय ढङ्गले सेवाग्राहीहरूलाई सहायता पुऱ्याउने उद्देश्यका साथ कार्यक्रमहरू तयार पारेको थियो । उक्त कार्यक्रमहरू मध्यको एक, जेन जेड (Generation Z) अन्तर्गत पर्ने युवा पुस्ताहरूलाई मध्यनजर गर्दै "सिटिजन विथ जेन जेड" कार्यक्रमहरू संचालन गर्ने, भविष्यका लागि जीवन बीमा र लगानीको महत्व बारे बुझाउने र युवा वर्गहरू आकर्षित हुने कार्यक्रमहरू संचालन गरी उनीहरूलाई सचेत गराउने र चाहिने सहयोग पुऱ्याउने रहेको थियो ।

सिटिजन आफैँमा नेपालको जीवन बीमा कम्पनीहरू मध्ये कान्छो कम्पनीहरूमा पर्दछ । यस कम्पनीमा कार्यरत कर्मचारीहरू पनि धेरै जसो युवा उमेर समूहकै छन् । सायद त्यसैले नै होला यस कम्पनीले सधैँ जोश र जाँगरका साथ नयाँ र आक्रामक रणनीति लिएर व्यापार प्रतिस्पर्धामा उच्च स्थान हासिल गरी

सधैँ आफूलाई प्रमाणित गर्दै आइरहेको छ । हाल सिटिजनले कम्पनीको आन्तरिक कर्मचारीहरू आकर्षित हुने रचनात्मक र चुनौतीपूर्ण कार्य, आफ्नो कुशलता प्रस्तुत गर्ने अवसर, विभिन्न तालिम र सीप विकास कार्यक्रमहरूमा सहभागी हुने साथै विभिन्न खेलकुद प्रतियोगिताहरूमा सहभागी हुने अवसर प्रदान गरिरहेको छ । साथै, यसै वर्ष देखी विविधतामा एकता पहलका साथै कम्पनी भित्र विभिन्न जात, धर्म र सांस्कृतिक परिभाषाका कर्मचारीहरू मध्ये विविधतामा समावेशिताको भावना जगाउनका लागि विभिन्न सांस्कृतिक कार्यक्रमहरूको आयोजना गराउने तयारी गरेको छ ।

पछिल्लो समयमा सिटिजन लाइफ, युवा वर्ग लक्षित कम्पनीको डिजिटल सिटिजन अभियान अन्तर्गत, डायनामिक क्युआर पेमेन्ट सिस्टम संचालन लगायत अनलाईन मार्फत बीमा प्रस्ताव दाखिला गर्ने सफ्टवेयर प्रणालीको सुरुवात गर्ने पहिलो कम्पनी हो । अहिलेको प्राविधिक युगमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले आफ्नो सेवालाई समयानुकूल परिस्कृत गर्दै यस क्रमलाई अझै सकृय र अप टु डेट बनाउने प्रयासमा छ । जसका लागि कम्पनीको व्यवस्थापन समूहले अनुसन्धान, विकास र प्रविधिमा लगानी बढाउने तय गरेको छ ।



Nurture the Nature
Citizen for Future



“लेभल अप बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्स” सम्पन्न



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले दुई दिनको “लेभल अप बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्स २०२४” कार्यक्रम सम्पन्न गरेको थियो । उक्त कार्यक्रम पोखरा स्थित, रूपाकोट रिसोर्टमा भव्यताकासाथ सम्पन्न गरिएको थियो ।

लेभल अप कार्यक्रमको मुख्य उद्देश्य यस कम्पनीमा आबद्ध रही कम्पनीले तोकेको व्यवसायिक लक्ष्य हासिल गर्न सफल उत्कृष्ट शाखा प्रमुखहरूलाई सम्मान गर्नुका साथै आउँदो समयका लागि आवश्यक व्यापार रणनीतिहरूबारे छलफल गर्नु थियो ।

कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेल ज्यू, प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत श्री भुषण रिमाल ज्यू साथै कम्पनीको सम्पूर्ण व्यवस्थापन टिम र शाखा प्रमुखहरू गरी ६० जनाको सहभागिता रहेको थियो । कम्पनीको सम्पूर्ण व्यवस्थापन टिमले अभै मिहेनत र लगनका साथ काम गर्न उपस्थित सम्पूर्ण शाखा प्रमुखहरूलाई प्रेरित गर्नु भयो ।

यस्तो किसिमको कार्यक्रमले कर्मचारीहरूलाई उत्प्रेरणा मिल्नुका साथै काम गर्ने विषयमा नयाँ ढङ्गले सोच्ने र नयाँ तरिका अपनाएर आफ्नो टिमलाई अभै सबल र प्रतिस्पर्धी बनाउन मद्दत मिल्ने गरेको कम्पनीको अनुभव छ । कर्मचारीहरूलाई नियमित दिनचर्या भन्दा नयाँ र फरक तरिकाले व्यवसाय गर्दा उपलब्धि राम्रो हुने र व्यवसायिक सफलता हासिल गर्न सजिलो हुने देखिदै आएको छ ।

“मिसन एक्टिभ क्याम्पियन” सफलतापूर्वक सम्पन्न,

५६ शाखाले पूरा गरे लक्ष्य



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको ‘मिसन एक्टिभ क्याम्पियन’ सफलतापूर्वक सम्पन्न भएको छ । यो अभियान चैत महिनाभरी सञ्चालन गरिएको थियो । यस अभियान अन्तर्गत हरेक शाखाबाट तोकिएको मितिमा तोकिएको संख्यामा पोलिसी बिक्रीको लक्ष्य राखिएको थियो । जस अन्तर्गत कुल ५६ ब्रान्चले आफ्नो तोकिएको लक्ष्य पूरा गरेका छन ।

यस अभियान अन्तर्गत १५ वटा ब्रान्चले एकैदिन १०० बढी पोलिसी बिक्री गरेका छन । त्यस्तै, ७ वटा ब्रान्चले एकैदिन ५० वटाभन्दा बढी पोलिसी बिक्री गरेका छन भने बाँकी ३४ वटा ब्रान्चले न्यूनतम टारगेट पूरा गरेका हुन् ।

पछिल्लो समय देशभरका हरेक व्यापार-व्यवसायमा मन्दीको प्रभाव देखिएको छ । हरेक क्षेत्र सुस्त बनेका छन् । यो आर्थिक परिदृश्यको चपेटामा बीमा क्षेत्र पनि अछुतो रहन सकेको छैन ।

यो अभियान अन्तर्गत सिटिजन लाइफका १५ वटा शाखाले १०० बढी पोलिसी बिक्री गरी लक्ष्य भेट्याएका छन् । लक्ष्य भेट्याउने शाखाहरूमा गाईघाट शाखा, जमल शाखा, बाग्लुङ, पोखरा, स्वयम्भु, बानेश्वर, जितपुर, बालाजू, बुटवल, त्रिपुरेश्वर, नारायणगढ, बिर्तामोड, म्याग्दी, कुश्मा, जनकपुर शाखा कार्यालय हुन् । यी हरेक शाखाले एकैदिन १०० भन्दा बढी बीमा पोलिसी बिक्री गरेका हुन ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडको सर्वसाधारणका लागि निष्कासन गरिएको ९,०००,००० किता साधारण शेयरको बाँडफाँड



श्री एनआइएमबि एस क्यापिटल लिमिटेडको निष्कासन तथा बिक्री प्रबन्धकत्वमा श्री सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडको जारी पूँजी रु. ३,७५,००,००,०००/- (अक्षरेपी तीन अर्ब पचहत्तर करोड मात्र) मध्ये ३०५ अर्थात रु. १,१२,५०,००,०००/- (अक्षरेपी एक अर्ब बाह्र करोड पचास लाख) रकम बराबरको १,१२,५०,००० किता मध्ये ९,०००,००० किता शेयर प्रति शेयर रु. १००/- अङ्कित दरमा प्रिमियम बापत रु. १४४/- थप गरी जम्मा प्रति शेयर मूल्य रु. २४४/- को दरमा सर्वसाधारणका लागि मिति २०८०/०५/१५ गते देखि मिति २०८०/०५/१९ गतेसम्म निष्कासन तथा बिक्री खुल्ला गरिएकोमा सो अवधिभित्र प्राप्त भएको आवेदनको छानविन गरी योग्य आवेदकहरूमा सो निष्कासित शेयरहरूको मिति २०८०/०५/२८ गतेका दिन निष्कासन तथा बिक्री प्रबन्धक श्री एनआइएमबि एस क्यापिटल लिमिटेड, लाजिम्पाट, काठमाडौँमा बाँडफाँड कार्यक्रम सम्पन्न गरिएको थियो ।

१,५६,०६,८२० किता खरिदका लागि १४,१३,१५८ जना बाट आवेदन प्राप्त भएकोमा ५,९२१ जना आवेदकहरूबाट ८४,४५० किता रितपूर्वक नदेखिएकोले सो आवेदनहरूलाई अयोग्य ठहर्‍याई रद्द गरी कुल १४,०७,२३७ जना आवेदकहरूबाट १,५५,२२,३७० किताका लागी रितपूर्वक दरखास्त प्राप्त भएकोमा, धितोपत्र

निष्कासन तथा बाँडफाँड निर्देशिका, २०७४ मा भएको व्यवस्था बमोजिम सर्वप्रथम रितपूर्वक आवेदन दिनुहुने सम्पूर्ण आवेदकहरूलाई न्यूनतम १० किता धितोपत्र बाँडफाँड गर्न नपुग्ने हुँदा माग गर्ने सम्पूर्ण आवेदकहरूलाई एउटै समूहमा राखी गोलाप्रथा विधिद्वारा १० किताका दरले ९,००,००० जना सफल आवेदक छनोट गरी ९,०००,००० किता बाँडफाँड गरिएको थियो ।

CitizenLife
समृद्धि तथाईको, माय हासो Insurance



सरला फजाली पून
पोखरा शाखा



माधव सिंह साउद
सतुङल शाखा



राजेश कार्की
जाईघाट शाखा



दिपा चापागाई
स्वचम्बु शाखा



दिपा श्रेष्ठ
दमौली शाखा



दिता पौडेल
म्याग्दी शाखा

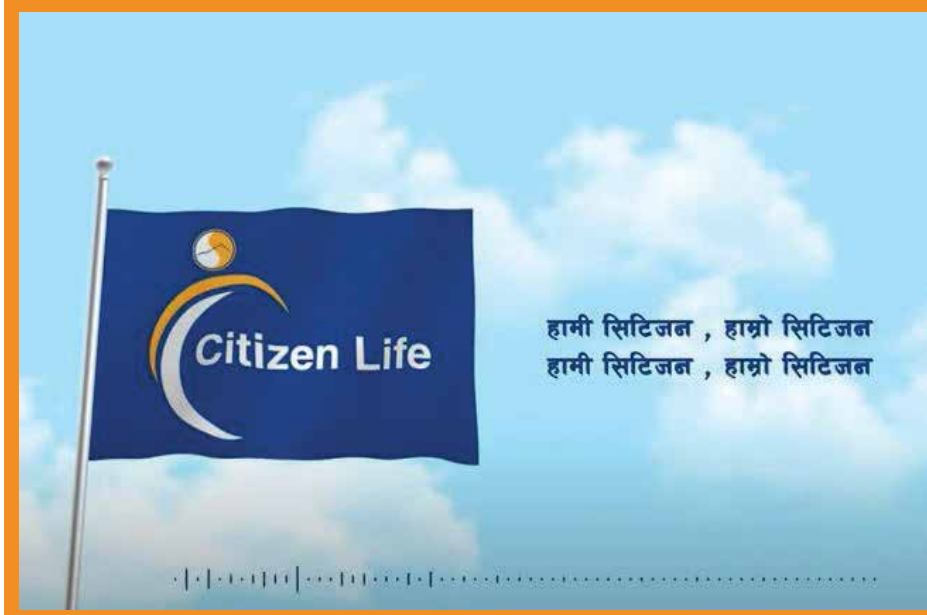
हार्दिक बधाई



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडमा कार्यरत सिटिजन लिडरहरु २०८१ साल असार महिना सत्रमा विश्वका अधिकर्ताहरूको सर्वोच्च अन्तर्राष्ट्रिय संस्था MDRT 2025 मा Qualify हुन सफल हुनुभएकोमा हार्दिक बधाईका साथै आगामी दिनमा अझ बढी सफलताको शुभकामना व्यक्त गर्दछौं ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको “सिटिजन गान” सार्वजनिक

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले “सिटिजन गान” सार्वजनिक गरेको छ । कम्पनीले आयोजना गरेको सिटिजन लिडर्स नाइट २०२३ मा सम्पूर्ण सिटिजन लिडर्सहरूको उपस्थितिमा कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदीप जङ्ग पाण्डे लगायत व्यवस्थापन समूहद्वारा यस सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको गान “Citizen Anthem” को उद्घाटन सम्पन्न गरिएको थियो । विभिन्न कम्पनीहरूको विभिन्न खालका आ-आफ्नै नारा (स्लोगन)हरू अर्थात गान हुन्छन् । यी गानहरू मार्फत नै कम्पनीहरूले आफूलाई प्रवर्द्धन गरिरहेका हुन्छन् । कम्पनीले राखेका विभिन्न नाराहरू, अर्थात गानले ग्राहक समक्ष कम्पनीलाई आफ्नो उद्देश्य सहित चिनाउन मद्दत पुग्दछ । यस्तै सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले पनि आफू सुरक्षा र समृद्धिको लक्ष्य लिएर अगाडी बढेको कम्पनी हो भन्दै आफ्नो गान तयार गरेको छ ।



हामी सिटिजन, हाम्रो सिटिजन
हामी सिटिजन, हाम्रो सिटिजन ।
जीवनका लागि जीवन बीमा नै राम्रो
समृद्धि तपाईंको साथ हाम्रो ।
सुरक्षा र समृद्धिको लक्ष्य लिई बढेको,
सिटिजन लाइफ नै हो हामी सबैको ।
जागौं, जागौं - गर्ने बेला यही हो राम्रो,
स्वाभिमानी, स्वरोजगार सिटिजन भएर ।
जागौं, जागौं - अघि बढ्ने समय यही हो,
समृद्ध समाज बनाउने क्षमता बोकेर ।
जागौं, जागौं - समृद्धिको सम्वाहक बनौं,
सिटिजन लाइफसँग आवद्ध भएर ।
सिटिजन लाइफ नै हो हामी सबैको,
समृद्धि तपाईंको साथ हाम्रो ।
हामी सिटिजन, हाम्रो सिटिजन
हामी सिटिजन, हाम्रो सिटिजन ।

“सिटिजन हिरोज कनक्लेभ” को तेस्रो संस्करण सम्पन्न



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले तीन दिने “सिटिजन हिरोज कनक्लेभ” कार्यक्रमको तेस्रो संस्करण सफलताका साथ सम्पन्न गरेको थियो । धुलिखेल स्थित आगन्तुक रिसोर्टमा भाद्रमा सम्पन्न सो कार्यक्रम “सबल अनि सक्षम, निरन्तर प्रगतिको पथमा” नाराका साथ सम्पन्न भएको थियो । कम्पनीले हरेक आर्थिक वर्ष आफ्ना सिनियर एजेन्सी मेनेजर सहित केहि उत्कृष्ट कार्य गर्ने एजेन्सी म्यानेजरहरूलाई सो कार्यक्रमको लागि छनौट गर्ने र उहाँहरूलाई थप क्षमता अभिवृद्धि गरेर हौसला प्रदान गर्ने उद्देश्यले विभिन्न विषयमा तालिम दिएर हरेक ढङ्गबाट उत्कृष्ट बनाउन यस कार्यक्रमको आयोजना गर्दै आएको छ । यस्तो किसिमको कार्यक्रमले लिडर्सहरूलाई उत्प्रेरणा मिल्नुका साथै काम गर्ने विषयमा नयाँ ढङ्गले सोच्ने र नयाँ तरिका अपनाएर आफ्नो टिमलाई अभै सबल र प्रतिस्पर्धी बनाउन मद्दत मिल्ने गरेको कम्पनीको अनुभव छ । लिडर्सहरूलाई नियमित दिनचर्या भन्दा नयाँ र फरक तरिकाले व्यवसाय गर्दा उपलब्धि राम्रो हुने र

व्यवसायिक सफलता हासिल गर्न सजिलो हुने भएका कारण कम्पनीको यस “सिटिजन हिरोज कनक्लेभ” कार्यक्रममा ६० जना लिडर्सहरूको सहभागिता रहेको थियो भने, कम्पनीको सम्पूर्ण व्यवस्थापन टिम साथै प्रमुख व्यवसाय अधिकृत र प्रदेश प्रमुखहरूको उपस्थिती थियो । कार्यक्रममा अन्तर्राष्ट्रिय प्रशिक्षक बिजय कुमार भाले उपस्थित सम्पूर्ण लिडर्सहरूलाई प्रशिक्षण प्रदान गरेका थिए ।

प्रचलित कानून, नीति, नियम एवम नियमनकारी निकायबाट जारी निर्देशनहरूको परिपालन गर्दै र सञ्चालक समितिको मार्गदर्शन अनुरूप संस्थागत सुशासन कायम गर्दै निर्धारित व्यवसायिक लक्ष्य हासिल गर्न व्यवस्थापन कटिबद्ध रहेको र सोका लागि कम्पनीको सेवालार्इ थप गुणस्तरीय बनाउने प्रतिवद्धता व्यक्त गर्दै समग्रमा कार्यक्रम निकै उत्साहजनक र फलदायी रहेको थियो ।

बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्स २०८०



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको तीन दिने 'बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्स २०८०' भव्यतापूर्वक सम्पन्न भएको थियो । काठमाडौं, बुढानिलकण्ठ स्थित पार्क भिलेज रिसोर्टमा श्रावण १६ देखि १८ गतेसम्म चलेको कार्यक्रम "सबल अनि सक्षम, निरन्तर प्रगतिको पथमा" नाराका साथ सम्पन्न भएको थियो । कम्पनीलाई हरेक ढङ्गबाट उत्कृष्ट बनाउने हरेक दिन इमान्दारी र मिहेनतका साथ खटिनु भएका सम्पूर्ण कर्मचारीहरूलाई थप क्षमता अभिवृद्धि गर्ने, उत्प्रेरणा जगाउने र हौसला प्रदान गर्ने उद्देश्यले यस कार्यक्रमको आयोजना गरिएको थियो । यस कार्यक्रममा १४० जना कर्मचारीको सहभागिता रहेको थियो । कार्यक्रममा गत आर्थिक बर्षको कारोबार समिक्षा गर्दै नयाँ आर्थिक बर्षको रणनीतिबारे छलफल गरे साथै आर्थिक वर्ष २०७९/८० सालमा उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गर्ने विभिन्न शाखा र कर्मचारीहरूलाई विभिन्न ३२ विधामा सम्मान गरिएको थियो । यस सँगै आगामी दिनमा कम्पनीले उपलब्ध गराउने सेवाहरूलाई अझै ग्राहक केन्द्रित र प्रविधिमुखी बनाउँदै लैजाने उद्देश्यका साथ कम्पनीको व्यवस्थापन 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 ।

कम्पनीले आगामी दिनहरूमा पनि अरु थुप्रै आधुनिक तथा नवीनतम डिजिटल सेवाहरू प्रचलनमा ल्याउने योजना रहेको समेत जानकारी दिएको थियो । प्रचलित कानून, नीति, नियम एवम नियमनकारी निकायबाट जारी निर्देशनहरूको परिपालन गर्दै र सञ्चालक समितिको मार्गदर्शन अनुरूप संस्थागत सुशासन कायम गर्दै निर्धारित व्यवसायिक लक्ष्य हासिल गर्न व्यवस्थापन कटिबद्ध रहेको र सोका लागी कम्पनीको सेवालालाई थप गुणस्तरीय बनाउने प्रतिबद्धता व्यक्त गर्दै समग्रमा कार्यक्रम निकै उत्साहजनक र फलदायी रह्यो । कम्पनीको सम्पूर्ण व्यवस्थापन टिम, डिर्पाटमेन्ट हेड, टिम हेड सहितको समुपस्थितीमा सो ३ दिने कार्यक्रम भव्य रूपमा सम्पन्न भएको थियो ।

Citizen Life
सम्पन्न तथा इन्स्योरेन्स, माव्य शाखा Insurance

Congratulations

Citizen leader Mr. Santosh Kharel from Pharsatikar Branch representing Citizen Life Insurance in MDRT Global Conference 2023, Singapore



CSR ACTIVITY

सिटिजन लाइफद्वारा समता एजुकेशन फाउन्डेसनलाई

रु. ५ लाख सहयोग



यस सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको छैठौं वार्षिकोत्सवको अवसरमा कम्पनीको प्रधान कार्यालयमा कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदीप जङ्ग पाण्डे ज्यू साथै संचालक समिति, व्यवस्थापन समिति, भौतिक एवम डिजिटल माध्यमबाट जोडिनु भएका सम्पूर्ण कर्मचारीहरूको समुपस्थितीमा साधारण कार्यक्रम आयोजना गरिएको थियो ।

कम्पनीले हरेक वर्ष आफ्नो वार्षिकोत्सवको अवसरमा संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व निर्वाह गर्ने क्रममा यस वर्ष पनि कम्पनीका सम्पूर्ण शाखा कार्यालयहरूले विभिन्न स्थानमा बीमा साक्षरता कार्यक्रम, प्रभात फेरी कार्यक्रम, रक्तदान कार्यक्रम, सामाजिक रूपमा पिछडिएका समुदायहरूका लागि शिपमूलक तालिम, शैक्षिक सामग्रीको अभाव भई शिक्षाबाट वन्चित विद्यार्थीहरूको लागि शैक्षिक सामग्री वितरण तथा अनुदान, दृष्टिबाट वन्चित

केहि व्यक्तिहरूलाई सेतो छडी वितरण लगायतका विभिन्न कार्यक्रमहरू गरी मनाइएको थियो ।

सबैका लागि शिक्षा, कम शुल्कमा गुणस्तरीय शिक्षा भन्ने मूल नाराका साथ ७७ वटै जिल्लामा करीब ४०,००० विद्यार्थी सहित (मात्र रु १०० प्रति विद्यार्थी प्रति महिना) ८३ वटा समता विद्यालय संचालन गरिरहेको छ । २३ वर्षको शैक्षिक इतिहास बोकेको समता एजुकेशन फाउन्डेसनले हालसम्म आर्थिक अवस्था कमजोर भएका १२ हजार जति बालबालिकालाई लाभान्वित गराउन सफल भएको छ भने १७०० जना भन्दा बढीलाई प्रत्यक्ष रोजगारी दिन सफल भएको छ ।

कक्षा नर्सरी देखी स्नातकोत्तर डिग्री सम्म एकै विद्यालयमा पठन पाठन हुने समताको आउने दिनमा गरीब तथा जेहेन्दार विद्यार्थीहरूलाई सबैभन्दा न्यूनतम लागतमा विज्ञान विषय, नर्सिङ्ग विषय लगायत अरु थुप्रै मेडिकल विषय सम्बन्धि शिक्षा प्रदान गर्ने योजना रहेको छ ।

यो पवित्र उद्देश्यका साथ अघि बढेको समता एजुकेशन फाउन्डेसनको थप हौसला बढाउन, सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स पनि संगसंगै उभिएको छ । कम्पनीले आज कम्पनीका अध्यक्ष श्री प्रदीप जङ्ग पाण्डे ज्यू, संचालक समितिका तीन सदस्य साथै कम्पनीका नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री दशरथ मणी खड्का ज्यू द्वारा समता एजुकेशन फाउन्डेसनका निर्देशक श्री दीपक सन्जेलज्यू लाई रु. ५ लाखको चेक हस्तान्तरण गरेको छ । सिटिजन लाइफको यस सहयोगले समतालाई छात्रवृत्ति अक्षय कोष स्थापना गरी विद्यालय संचालन गर्न केहि मद्दत हुने अपेक्षा राखेको छ ।

कम्पनीको वार्षिक उत्सवको अवसरमा आयोजित सम्पूर्ण कार्यक्रमहरू सफल बनाउन साथै कम्पनीको दिर्घकालीन प्रगतिको लागि सम्पूर्ण नेपालीहरूको माया, साथ र विश्वासको अपेक्षा राखेको छ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सद्वारा श्री गार्गी कन्या गुरुकुललाई रु. ३ लाख सहयोग



उचित शिक्षा एवं रहन सहनको वातावरण बनाइ विदुषी नारी तयार गरी आत्मनिर्भर एवम स्वावलम्बी बनाउने उद्देश्यले श्री गार्गी कन्या गुरुकुल प्रतिष्ठानद्वारा बिगत २०६८ साल देखी स्थापना भइ चितवन जिल्लाको देवघाटमा गार्गी कन्या गुरुकुल संचालन हुँदै आएको छ । यो गुरुकुल नेपालकै पहिलो समावेशी गुरुकुल हो जहाँ नेपालको विभिन्न ठाउँ देखी हरेक समुहका महिला छात्राहरूलाई बिना कुनै भेदभाव कक्षा ६ देखी १२ सम्म नेपाल सरकारको सरकारी पाठ्यक्रम अनुसार अध्यापन गराइन्छ साथै संस्कृत विषयको पनि अध्यापन गराइन्छ र निःशुल्क भोजन, आवासको पनि व्यवस्था रहेको छ ।

गरिबी, जात जस्ता विभिन्न कारणले समाजबाट उत्पीडन खेप्नु परेका सोही बालिकाहरूलाई समाजमा शिक्षित एवम सम्मान रूपमा स्थापित

गराउने श्री गार्गी कन्या गुरुकुल प्रतिष्ठानको पवित्र उद्देश्यमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी पनि संगसंगै उभिएको छ ।

आफ्नो संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व निर्वाह गर्ने क्रममा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीका प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत श्री भुषण रिमालज्यू साथै कर्पोरेट सेल्स हेड रिता पाठक ज्यूद्वारा श्री गार्गी कन्या गुरुकुल प्रतिष्ठानका उपाध्यक्ष डा. मन काफ्ले ज्यू साथै सल्लाहकार श्री भागवती कुमार काफ्ले ज्यू लाई रु. ३ लाखको चेक हस्तान्तरण गरिएको थियो । सिटिजन लाइफको यस सहयोगले श्री गार्गी कन्या गुरुकुललाई विद्यालय संचालन गर्न केहि मद्दत हुने अपेक्षा राखेको छ ।

जाजरकोट भूकम्प पीडितलाई सिटिजन लाइफद्वारा राहत वितरण



जाजरकोट जिल्ला बारकोट गाउँपालिकाको रामिडाँडालाई केन्द्र बिन्दु बनाइ कार्तिक १७ गते राती गएको भूकम्पले छेद बिछेद भएको जाजरकोटको सबैभन्दा विकट बस्ती बारकोट गाउँपालिकाको वडा नम्बर ४ जिरीमा, सिटिजन लाइफ इन्स्युरेन्स कम्पनीले राहत सामग्री, न्यानो कपडा वितरण गरेको छ । बारकोट गाउँपालिका ४ जिरीका भगवती माध्यामिक विद्यालय र नौमुले प्राथमिक विद्यालयका कुल ४७९ विद्यार्थीहरूलाई प्रत्येकलाई ज्याकेट, टोपी र हाइनेक बितरण गरेको थियो ।

जाजरकोट र जुम्लाको सिमाना पर्ने हिमालको काखैमा रहेको उक्त दुई विद्यालयको प्राङ्गणमा पुगीकन सिटिजन लाइफ इन्स्युरेन्स कम्पनीका कर्णाली प्रदेश प्रमुख मुरली भण्डारी, जाजरकोट शाखा प्रमुख गोबिन्द बहादुर बुढा, एजेन्सी म्यानेजर पदम बहादुर बुढा र भवानी शाहिको उपस्थितिमा वडा नम्बर ४ का वडाअध्यक्ष बिष्णु बहादुर रावत, बारकोट गाउँपालिका शिक्षा शाखा प्रतिनिधि सुरेन्द्र पुन, विद्यालय ब्यवस्थापन समितिका अध्यक्ष गोपाल बहादुर रावत लगायतको सहभागितामा उक्त राहत सामग्री बितरण गरिएको हो ।

यसका साथै त्यहाँ बीमा सचेतना कार्यक्रम पनि संचालन गरिएको थियो । बीमा सचेतना कार्यक्रममा बोल्दै जीवन बीमा र निर्जीवन बीमा दुवैको महत्त्व बारेमा कम्पनीका कर्णाली प्रदेश प्रमुख मुरली भण्डारीले प्रशिक्षण दिएका थिए भने जीवन बीमाले प्रदान गर्ने सुरक्षाको बारेमा पदम बहादुर बुढाले आफ्नो जीवनको लामो अनुभव सुनाएका थिए ।

कार्यक्रममा बोल्दै वडा अध्यक्ष रावतले सुमुदायको लागि बीमा अपरिहार्य रहेको र सिटिजन लाइफले बीमाको बिकास र बिस्तारको लागि दुरदराजका बस्तीमा गरेको योगदानको लागि धन्यवाद ज्ञापन गरेका थिए ।



जब पर्छु समस्याको खाडल मित्र
दहिलो साथ दिन आइपुग्छ मेरो मित्र

सिटिजन लाइफ इन्स्युरेन्स
मेरो अभिन्न मित्र



काठमाडौं चिल्ड्रेन अस्पताल निर्माणको लागि आर्थिक सहयोग

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले काठमाडौं इन्स्टिच्युट अफ चाइल्ड हेल्थको काठमाडौंमा बालबालिकाका लागि महत्वपूर्ण स्वास्थ्य सेवा केन्द्र स्थापना गर्ने उत्कृष्ट परियोजनाको समर्थन गर्दै आर्थिक सहयोग गरेको छ । आफ्नो संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व अन्तर्गत, सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले काठमाडौं बाल अस्पताल निर्माण गर्न रु १,५०,००० योगदान गरेको छ ।



घनगढीमा दृष्टिविहीनहरूलाई सेतो छडी वितरण



म्याग्दीका दुर्गम क्षेत्रका ४०० भन्दा बढी जनताको निःशुल्क स्वास्थ्य परीक्षण



सिन्धुपाल्चोकको बन्देवी मा. वि. चौतारामा दृष्टिविहीन विद्यार्थीलाई ए ग्रेडको स्टाइलससहितको ब्रेल शैक्षिक सामग्री र जज सफ्टवेयरसहितको कम्प्युटर वितरण



हार्दिक बधाई

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीका सिटिजन लिडरहरु उत्कृष्ट कार्य सम्पादन गर्दै हरेक दिन १ बीमाजारी गरी Mission – "One Day One Policy" को लक्ष्य प्राप्त गर्न सफल हुनु भएकोमा हार्दिक बधाई ज्ञापन गर्दछौं। साथै, आगामी दिनहरुमा पनि यस्तै विश्वास र लगनका साथ थप सफलता प्राप्तिको लागि पनि शुभकामना व्यक्त गर्दछौं।



सुशील राजत बादिगास
मैस २०८०



बिरेन्द्र कुमार यादव
मैस २०८०



राजु यादव, नौलबजार
मैस २०८०, कैलस २०८१



स्वस्तिक कोसी, धोरथी
मैस २०८१



अनाद कोसी, बिजुगर
मैस २०८१



निशा नेपाली, अर्घाखाँची
जेठ २०८१



नवीन्द्र प्रसाद उपधेयी, विर्तामोड
असार २०८१

AML (Anti Money Laundering) सम्बन्धी जानकारी जीवन बीमा क्षेत्रमा सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारण किन जरूरी छ ?

सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्नु एक आर्थिक अपराध हो । यस किसिमको अपराधलाई कानूनले दण्डनीय बनाएको छ । कोही कसैले गैरकानुनी रूपमा आय आर्जन गरी कानुनी रूपमा आर्जन भएको देखाउन शुद्धीकरण गरेमा कसूरको रूपमा व्यवस्था गरेको छ । अन्य क्षेत्रमा भै जीवन बीमा क्षेत्र पनि सम्भावित सम्पत्ति शुद्धीकरणको क्षेत्र भएको हुँदा यसको निवारण हुनु जरूरी रहेको छ । त्यसैले सम्पत्ति शुद्धीकरणबाट प्रभावित हुने जीवन बीमाको क्षेत्रलाई प्रभावमुक्त राख्नुको अतिरिक्त यसको निवारण मुलतः देहायका कारणबाट जरूरी देखिएको छ :

- बीमा कम्पनीलाई सम्पत्ति शुद्धीकरण अपराधबाट अलग राख्न,
- बीमा कम्पनीमा भएको लगानीलाई स्वच्छ बनाई उचित प्रतिफलको सुनिश्चित गर्न,
- शंकास्पद कारोबार पहिचान गरी सम्भावित अभियुक्तलाई अनुसन्धान, तहकिकात एवं अभियोजन गरी कानूनी दायारमा ल्याउन,
- सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतंकवादी क्रियाकलापमा हुने लगानीलाई अपराधीकरण गर्न,
- सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्ने अपराधीलाई कानूनको दायरमा ल्याई दण्ड सजाय गर्न,
- सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतंककारी कार्यमा वित्तीय लगानी हुने कार्यबाट आर्जित सम्पत्ति जफत गर्न,
- सम्पत्ति शुद्धीकरण निवारणमा राष्ट्रिय, क्षेत्रीय एवम् अन्तर्राष्ट्रिय सहयोगको अदानप्रदान गर्न,
- भविष्यमा अपराधीहरूले गैर कानूनी कार्यबाट सम्पत्ति शुद्धीकरण गर्ने गर्न नसक्ने वातावरण सिर्जना गर्न र,
- राष्ट्रिय, क्षेत्रीय एवम् अन्तर्राष्ट्रिय अर्थतन्त्रको स्वस्थ ढंगले विकास गर्न ।



बिदुर बहादुर भुजेल
विभागीय प्रमुख - कानून तथा सम्पत्ति शुद्धीकरण

Best Wishes!

CitizenLife
सम्पत्ति शुद्धीकरणको, साथ हाम्रो Insurance

Our Citizen Leader Mr. Chhiring Sherpa has climbed Mount Everest twice, Manaslu thrice, Mount Dhaulagiri and Mount Ama Dablam once. Now onwards, he is going to climb Mount K2, which is the world's second-highest peak. Citizen Life Family would like to extend best wishes for his successful expedition.



लघुवित्त तथा सहकारी संस्थाहरूमा बीमाको आवश्यकता र महत्व

ऋण जोखिमलाई न्यूनीकरण गर्न सदस्य जमानत, समूह जमानत, आवश्यक धितोको व्यवस्था, सुरक्षण व्यवस्था गर्ने गरिन्छ । तर ऋणी स्वयंको मृत्यु भएमा वा अन्य कुनै अंग, भंग भएमा परिवारले नै उक्त ऋण बुझाउनु पर्दछ, असुल गर्न नसकेमा घर जग्गानै लिलाम हुन सक्छ र यस्तो बेला ऋण बराबरको ऋणीको बीमा गर्न सकेमा संस्था र सदस्य दुबै सुरक्षित हुन सक्दछन् । धेरै संस्थाहरूले संस्था भित्र नै कोष खडा गरी सदस्यको मृत्युभएमा राहत बितरण गरेको पनि पाइन्छ । यो आफैमा जोखिम छ भलै हिजोको दिनमा यस्तो जोखिम लिने कम्पनीहरू थिएनन् तर आजका दिनमा यस्तो जोखिम लिने बीमा कम्पनीहरू छन् । यस्तो राहतका लागि सामुहिक रूपमा थोरै भन्दा थोरै बिमा शुल्क बुझाएर बीमा गर्न सकेमा संस्था पनि सुरक्षित र आश्रित परिवार पनि सुरक्षित हुनसक्छन् । त्यस्तै सहकारी संस्था तथा लघुवित्त संस्थामा रहेका सेयर सदस्य, कर्मचारी र सञ्चालकहरूको जीवन बीमा गरेमा उनीहरूको जोखिम पनि बहन हुन्छ ।

सहकारी संस्थाहरू होस् वा लघुवित्त प्रदाय संस्थाहरू ती संस्थाहरूले बीमालाई एउटा महत्वपूर्ण सेवाको रूपमा संस्थामा स्थापित गर्नु पर्दछ । संस्थाले बचत सेवा, ऋण सेवा, रेमिट सेवा, लघुवित्त सेवा तालिम तथा गोष्ठी साथै विभिन्न अवलोकन भ्रमणमा सहभागिता गराए जस्तै अब बीमा सेवा दिन पर्ने अपरिहार्यता देखिन्छ किन भन्दा बिमा गर्दा बीमा कम्पनीलाई भन्दा बीमितलाई विशेष फाइदा पुगेको हुन्छ । संस्था स्वयंले अभिकर्ता भएर बीमा कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने हो भने आम्दानीको ठूलो श्रोत संस्थामा भित्रिन्छ र यसले संस्थालाई पूर्ण सक्षम बनाउन पनि ठूलो मद्दत पुऱ्याउँदछ, यसका सफल उदाहरणहरू प्रशस्त रूपमा देख्न पाइन्छ । संस्थाको बचत सेवाका प्रकार मध्ये बीमा बचत पनि सञ्चालन गरी सदस्यहरूलाई बीमा गर्ने बानीको विकास गर्न सकेमा संस्थामा यथेष्ट पुँजीको निर्माण हुने र सदस्यहरू पनि बिमा सुविधा पाई सुरक्षित हुने देखिन्छ ।

मानव समाजमा विपत्ति वा जोखिमका पर्याप्त ढोकाहरू खुलिरहेको देखिन्छ । व्यक्तिगत जीवन, रोजगारी, व्यवसायिक कारोबार आदि सबैमा धेरथोर जोखिम अवश्य रहन्छ, भविष्यमा आउन सक्ने अनिश्चित प्रकारका जोखिमलाई अन्यत्र हस्तान्तरण गरी सोबाट भएको क्षतिपूर्ति प्राप्त गर्ने एक महत्वपूर्ण माध्यम नै बीमा हो ।

बीमा करारलाई बीमालेख भनिन्छ । बीमालेखमा बीमा गर्न प्रस्ताव गर्नेले बीमा प्रस्ताव गर्दा उल्लेख गरिएको विषयहरूलाई आधार मानी प्रस्तावकको नाम, ठेगाना, जोखिमको विवरण, बीमा शुल्क बुझाएको यी विषयहरू सम्बोधन गरिएको हुन्छ । प्रत्येक करारमा सर्त भएजस्तै बीमा करारमा पनि जोखिम परिवर्तन भएमा सूचना गर्नुपर्ने, दाबी माग गर्दा खुलाउनु पर्ने व्यहोरा उल्लेख गर्नुपर्ने, दाबी विवाद भएमा समाधान गर्ने तरिका तथा क्षतिपूर्तिमा कुनै बन्देज हुने भएमा सोको सर्त आदि पूर्ण रूपमा उल्लेख भएको हुन्छ जसले गर्दा भविष्यमा हुन सक्ने सम्भावित विवादलाई सहजै निराकरण गर्न सकिन्छ ।

बीमा गर्दा ध्यान दिनुपर्ने कुराहरू

राम्रोसँग कुरा नबुझी र भरपर्दो व्यक्ति विशेष व्यक्तिबाट नभई अन्य व्यक्तिलाई माध्यम बनाई बीमा गर्दा विभिन्न भ्रमहरू व्यहोर्नुपर्ने हुन्छ, अनि झमेला यौटा व्यक्तिको कारणले परेको हुन्छ अनि भुक्तानी लिने बेलामा बीमा कम्पनीलाई दोष लगाएर कुनै पनि पक्षलाई कुनै पनि किसिमको फाइदा हुँदैन । अतः बीमा गर्न चाहने व्यक्ति वा संस्थाले बीमा गर्दा मुख्यतया निम्न कुराहरूमा विशेष ध्यान दिनुपर्दछः

१. मुख्यतया केको लागि बीमा गर्न खोजिएको हो र बीमा गरे पश्चात उक्त उद्देश्य पूरा हुन्छ वा हुँदैन पूर्ण विश्लेषण गरी सो बारेमा प्रष्ट हुनु पर्दछ ।
२. बीमालेखमा इच्छाईएको व्यक्तिको बारेमा प्रष्ट ढङ्गले उल्लेख गर्नुपर्दछ ताकि भविष्यमा कुनै घटना घटेमा भुक्तानी लिने कुरामा असहज नहोस् ।
३. कस्ता किसिमका जोखिममा सबैभन्दा बढी सम्भाव्यता देखिन्छ र बीमा गरे पश्चात सो जोखिम सुरक्षण हुन्छ, हुँदैन सोको बारेमा पूर्व नै पूर्ण जानकारी हुनुपर्दछ ।
४. बीमा गर्दा बीमाको विषयवस्तुसँग सम्बन्धित हुने तथ्यहरू नियतबस कदापि लुकाउनु हुँदैन । गलत विवरण, जानकारी वा सूचना दिनपनि हुँदैन । यदि तथ्यहरू लुकाइएको वा ढाँटिएको साथै गलत सूचना दिएको पाइएमा बीमकले क्षतिपूर्ति प्रदान गर्दैन र यदि झुक्याएर भुक्तानी लिइएको रहेछ भने पनि कम्पनीले पूर्ण रूपमा सोधभर्ना गराउँदछ ।
५. आफ्नो आय विश्लेषण गरेर मात्र बीमा गर्नु पर्दछ । आफूले तोकिएको रकम बराबरको बीमा शुल्क बीमा अवधिभरि तिर्न सकिन्छ कि सकिँदैन सो बारेमा पनि ध्यान पुऱ्याउनुपर्दछ, किनभने यो लामो अवधि रहने हुँदा सोको राम्रो विश्लेषण गरिएन भने पछि बीमा शुल्क बुझाउन गाह्रो पर्ने हुन्छ ।
६. बीमा गरे पश्चात बीमालेखमा उल्लेखित सम्पूर्ण विवरण, शर्त, सुविधाहरू र अन्य प्रावधानहरू गहिरिएर अध्ययन गर्नु पर्दछ । सहकारी संस्थाहरू र लघुवित्त प्रदाय निकायले कुनै पनि कम्पनी सँग बिमा गर्दा त्यो कम्पनीको ख्यातिलाई पूर्ण रूपमा बिचार गर्नु पर्ने हुन्छ किन भन्दा यसले सदस्यहरूको विश्वसनियतामा लामो समय सम्म प्रभाव पार्ने हुँदा यदि कुनै द्विविधामा रहेको खण्डमा सम्बन्धित बीमा कम्पनीसँग तुरुन्तै सम्पर्क राखेर समय मै प्रष्ट हुनु पर्दछ ।
७. बीमा सम्बन्धी फर्म भर्न र शुल्क लिन आउने व्यक्ति बीमा कम्पनीबाट आधिकारिक इजाजत पाएको हो, होइन सोको एकिन गरेर मात्र निजलाई विश्वास गर्नुपर्दछ, अन्यथा भोलिका दिनमा कुनै विवाद आएर उक्त विवादले उग्ररूप नलिइयोस् ।
८. बीमाशुल्क भुक्तानी गरेपछि अनिवार्य रूपमा नगद बुझेको भर्पाई लिनुपर्दछ र सो आफूसँग सुरक्षित तवरले राख्नुपर्दछ । बीमा गरिएको व्यहोरा घर-परिवारका सदस्यलाई पनि जानकारी गराउनु पर्दछ साथै इच्छाएको व्यक्तिलाई अनिवार्य रूपमा जानकारी गराउनु पर्दछ ।

९. बीमालेख नविकरण मिति ख्याल गरी यथा समयैमा बीमाशुल्क भुक्तानी गर्नुपर्दछ । म्याद नाघेको खण्डमा दावी भुक्तानीका लागि असहज हुने हुँदा यसमा सजग हुनु पर्ने आवश्यकता देखिन्छ । बीमा सम्बन्धी सम्पूर्ण कागजातहरू जस्तै बीमालेख, नगद बुझाएको रसिद आदि एउटै फाइलमा फाइलिङ गरी अत्यन्तै सुरक्षित तवरका साथ राख्नुपर्दछ । रकम भुक्तानी लिने प्रयोजनको लागि यी कागजात अनिवार्य आवश्यक पर्दछन् । कागजात बिना रकम भुक्तानी लिन मिल्दैन ।

बीमा गर्ने प्रक्रियाहरू :

जीवन बीमाको लागि

१. बीमा कम्पनी वा सोका आधिकारिक अभिकर्ताले भने अनुसारको सत्यतथ्य जानकारी दिई पूर्ण रूपमा फारम भर्ने । आवश्यक परेमा अफ्नो स्वास्थ्यको बारेमा जानकारी दिने र कम्पनीले तोकेको चिकित्सकका गएर स्वास्थ्य जाँच गरेको रिपोर्ट पेश गर्ने ।
२. अभिकर्ताको गोप्य प्रतिवेदन र बीमा कम्पनीले अभिकर्ताबाट बीमा गर्न चाहेका व्यक्तिको सामाजिक, आर्थिक एवं अन्य जानकारी माग गर्दछ । जीवन बीमामा उमेरको महत्व हुने भएकाले उमेर स्पष्ट हुने प्रमाणको कागजात पेश गर्नुपर्दछ । उमेरका आधारमा प्रिमियम रकम स्वतः फरक पर्दछ ।
३. सम्पूर्ण जानकारीहरू रूजु गर्दा सत्य देखिएमा बीमा कम्पनीले प्रस्ताव स्वीकार गरी प्रिमियमको रकम माग गर्दछ र सोही अनुसार तोकेको समयमा बुझाउनु पर्दछ । प्रिमियमको रकम बुझाइसकेपछि कम्पनीले बीमा भएको बीमालेख बीमितलाई प्रदान गर्दछ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले जीवन बीमाका पोलिसीहरू जारी गर्ने कार्यलाई निरन्तरता दिँदै खासगरी सहकारी संस्थाहरू र लघुवित्त प्रदायक निकायहरूबाट प्रदान गरिएका ससाना ऋण रकमहरूको सम्बन्धित संस्थासँग साझेदार गर्दै ती सदस्यहरूबाट प्रिमियम बापत स-सानो रकमहरू लिएर ठूलो जोखिमको अभिभारा लिएको छ, यस कार्यबाट कम्पनीलाई भन्दापनि सहकारी र लघुवित्त तथा उहाँहरूको सदस्य एवं ग्राहकलाई फाईदा पुगेको छ । यस क्रममा कम्पनीले नाफा भन्दा पनि गाँउ, गाँउका दुरदराजहरूमा पुग्दै शहर शहर सम्म सहकारी र लघुवित्त संघ / संस्था मार्फत बिना विभेद एउटै दर रेटमा म्यादी बिमा जारी गरी उक्त म्याद भित्र हुन सक्ने सम्भावित जोखिमहरू पूर्ण रूपमा बहन गरिएको छ । यो बीमा अत्यन्तै प्रभावकारी रहन सफल भएको छ किनभन्दा सानो रकम बुझाएर ठूलो जोखिम हस्तान्तरण हुँदा संस्थाको विश्वासमा साथै संस्थासँग भएको लिखित करारीय सम्झौता भित्र रहेर जोखिम बहन गर्ने अवस्थामा कागजात पुगेको छोटो अवधि भित्र बिमा गर्दा कबुल गरेको रकम हस्तान्तरण गरिएको छ । हामी सँग प्रशस्त उदाहरण छन् सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले नेपालको बीमा सेवा तथा व्यवसायमा छलाङ मार्न सफल भएको छ । दक्ष र ईमान्दार जनशक्ति, प्रविधिमा अपडेट, हरेक काम चुस्त र दुरुस्त साथै मुनाफालाई भन्दा पनि सेवालालाई मुख्य फोकस गर्ने कम्पनीको नीति रहेको छ । नेपालमा बीमा क्षेत्रमा देखिएको प्रतिस्पर्धामा सधै आफूलाई अग्रस्थानमा राख्दै सहयोगी संघ/ संस्थाहरू/ शुभेच्छुकहरूको राय सुझाव र भावनालाई उच्च कदर गर्दै आफ्ना गतिविधिहरू अघि बढाउँदै आएको छ ।



रीता पाठक
कर्पोरेट सेल्स हेड



बचतको वृद्धि, भविष्यमा बहार

नियमित सुरक्षा, सिटिजनको उपहार

- बचतको वृद्धि
- नियमित सुरक्षा
- समान बीमाशुल्क
- आकर्षक लोचल्टी रिवाइड

जीवन बीमाको परिचय, उपयोगिता तथा ध्यान दिनु पर्ने कुरा

प्रविधिको विकाससँगै वर्तमान युग जति सहज र सुविधायुक्त छ, त्यतिनै जोखिमपूर्ण पनि छ । जसरी हामी मोटरसाइकलमा चढ्दा हेलमेट लगाउँछौं, गाडीमा चढेपछि सिट बेल्ट लगाउँछौं, फ्लिफ्ट गर्दा लाईफ ज्याकेट लगाउँछौं वा घरबाट बाहिर निस्कनु भन्दा पहिले घरको ढोकामा ताल्वा लगाउँछौं । यी सबै भविष्यमा आउन सक्ने सम्भावित क्षतिबाट बच्नका लागि अपनाइने सुरक्षाका उपाय हुन् । त्यसैले जीवन बीमा पनि भविष्यमा आउने आर्थिक नोक्सानीलाई रोक्न वा नोक्सानी कम गर्ने उपाय हो, आधार हो । साथै बीमा हाम्रो जीवनमा एकातर्फबाट भएको आर्थिक नोक्सानीलाई अर्को तर्फबाट भराउने उपयुक्त उपाय पनि हो । बीमा यस्तो पनि प्रक्रिया हो जो भविष्यमा आउन सक्ने नोक्सानी कम गर्नको निम्ति बीमक र बीमित बीचमा गरिने कानुनी करार पनि हो । त्यसैले कुनै दुर्घटना वा कुनै रोग लागि सकेपछि बीमा पोलिसी खरिद गर्न सकिँदैन, नोक्सान नहुँदै वा दुर्घटना नहुँदै सुरक्षा उपाय अपनाउनु पनि बीमा हो । मानव जीवनमा घट्न सक्ने सम्भावित दुर्घटना तथा भवितव्यबाट हुन सक्ने आर्थिक क्षतिलाई कम गर्न वा जोखिमलाई कम गर्ने सबै भन्दा सस्तो माध्यम भनेको जीवन बीमा हो । बीमा ऐन २०७९ अनुसार जीवन बीमा व्यवसाय भन्नाले कुनै व्यक्तिको जीवन सम्बन्धमा निजको आयुको आधारमा एकमुष्ट वा किस्ताबन्दीमा कुनै खास रकम तिरेमा निजले वा निजको मृत्यु भएको अवस्थामा निजको हकवालाले कुनै खास रकम पाउने गरी गरिने करार सम्बन्धि व्यवसाय सम्झनु पर्दछ । विशेष गरी जीवन बीमाको अवधारणा जोखिमलाई साफा गर्नु र कबुल गरेको कुनै घटना घटेमा धेरै संख्यामा रहेका बीमितहरूको साफा कोषबाट क्षतिपूर्ति दिने प्रक्रिया हो । यसलाई सामान्य रूपमा भन्न पर्दा आर्थिक क्षति बिरुद्धको सुरक्षा नै जीवन बीमा हो । (Insurance is a means of protection from financial loss) । कुनै घटना पूर्व जानकारी दिएर घट्टेन, महामारी पनि पूर्व जानकारी दिएर आउँदैन । यी र यस्ता घटना आउँदा ठूलो धनराशी पनि खर्च हुन्छ जुन अपत्यारिलो हुन्छ । जस्तो वि.सं. २०७२ सालको भुकम्प होस् वा सन् २०१९ को कोभिड (कोरोना कहर) नै किन नहोस् वा नेपाल जस्तो भौगोलिक विविधता भएको देशमा आउने प्राकृतिक विपत्ति वा दिनहुँ सुनिने सडक, हवाई दुर्घटना सबै अवस्थामा हुने आर्थिक अप्ठ्यारालाई कम गर्ने कार्य नै जीवन बीमा हो । आधारभूत रूपमा जीवन बीमा अन्य भौतिक सम्पत्तिको जस्तो क्षतिको मूल्याङ्कनको आधारमा नभई व्यक्तिको जीवनको मूल्यको आधारमा गरिने बचत योजना हो । जस अनुसार बीमा अवधि भित्र बीमितको मृत्यु भएमा हकवाला वा इच्छाएको व्यक्तिले एकमुष्ट रूपमा निश्चित रकम प्राप्त गर्दछ तर आज नेपालमा रहेका १४ वटा जीवन बीमा कम्पनीले जीवन बीमामा विभिन्न अतिरिक्त सुविधाहरू पनि दिइएको पाइएको छ । ती विभिन्न अतिरिक्त सुविधा (Rider) कम्पनी अनुसार फरक फरक रहेका छन् भने सोही अनुसार ग्राहकले सुविधाहरू प्राप्त गर्न सक्दछन् । त्यसैले बीमालेख खरिद गर्नु पूर्व ती अतिरिक्त सुविधाहरूको बारेमा जानकारी हासिल गर्नु आवश्यक हुन्छ ।

जीवन बीमाका फाइदाहरूलाई निम्न बुँदाहरूबाट बुझ्न सकिन्छ ।

- १) जीवन बीमामा हुने बचत र बीमा अवधि पश्चात् बीमितले बिमाङ्क रकम तथा आर्जित बोनस सहित एकमुष्ट रकम प्राप्त गर्ने हुनाले भविष्यमा आउने ठूला आर्थिक समस्यालाई समाधान गर्न सहयोग पुऱ्याउनुको साथै बाल बच्चाको विवाह, उच्च शिक्षामा खर्च गर्ने पूँजीको निर्माण हुनुको साथै बुढेसकालको पनि सहयोगी बन्दछ ।
- २) जीवन बीमाले जोखिम बहन गर्नुको साथै बीमामा लिइने अतिरिक्त सुविधाको कारणले भविष्यमा कुनै घटना घटेर स्थाई पूर्ण अशक्त भएमा, मासिक आय सुविधा, बीमा शुल्क छुट सुविधा तथा बीमा समाप्तिमा पनि आर्थिक लाभ प्राप्त गर्न सकिन्छ ।
- ३) जीवन बीमा गर्दा बीमितले राज्यलाई बुझाउनुपर्ने आयकरमा (वार्षिक रु. ४०,०००/- रुपैयाँ) सम्म छुट पाउन सकिन्छ ।
- ४) जीवन बीमाको कारणले गर्दा हरेक व्यक्ति जीवनमा आत्मसन्तुष्टि भई कार्य क्षमतामा बृद्धि हुन्छ किनकी उसले आफूलाई जोखिमबाट सुरक्षित महसुस गरेको हुन्छ ।
- ५) दैनिक रूपमा अनावश्यक ठाउँमा हुने खर्चहरूलाई कटौती गरी बचत गर्ने बानी बसाउँछ ।
- ६) जीवन बीमा कुनै पनि व्यक्तिको अकालमा हुने मृत्युबाट उसको परिवारमा हुन सक्ने आर्थिक संकटलाई कम गर्न मद्दत गर्दछ ।
- ७) जीवन बीमा व्यवसायबाट हुने आम्दानीबाट सरकारलाई बुझाउने कर सरकारको एउटा आय स्रोत हो । यस्तो रकमले राष्ट्रको विकासमा महत्वपूर्ण सहयोग पुग्दछ ।
- ८) जीवन बीमाले समय सापेक्ष रूपमा नेतृत्वदायी भूमिका विकास गर्ने, आत्मनिर्भरको वातावरण सृजना गर्ने, आर्थिक व्यवस्थापनका साथै भविष्यको आर्थिक योजनालाई समेत प्रभावकारी तवरले परिष्कृत, परिमार्जित र व्यवस्थित बनाई सिंगो मानव जातीलाई सुरक्षित बनाउनुका साथै बेरोजगारी समस्या समाधान गर्न सहयोग पुग्दछ ।
- ९) जीवन बीमाले हरेक व्यक्तिलाई आफ्नो परिवारप्रति कतिको सम्बेदनशील छ भन्ने कुराको ज्ञान गराउँदछ, कुनै व्यक्तिले आफ्नो परिवारलाई कति माया गर्दछ भन्ने कुराको जानकारी भनेको उसले भविष्यमा घट्न सक्ने जोखिमलाई कतिको हस्तान्तरण गरेको छ भन्ने कुराले पनि प्रमाणित गर्दछ ।

जीवन बीमा गर्नु पूर्व बुझ्नु पर्ने कुराहरू:-

गाडीमा आफ्नो सामानको सुरक्षा आफै गर्नुहोला भनी लेखिएको हुन्छ, त्यसै गरी आफू र आफ्नो परिवारको भविष्यको आर्थिक सुरक्षाको व्यवस्थापन पनि अत्यन्त सुभद्रुभका साथ जीवन बीमालेखको माध्यमबाट प्राप्त गर्न सकिन्छ । विशेषगरी आज बीमा पोलिसी अभिकर्ताको माध्यमबाट बिक्री गरिन्छ । अभिकर्ताले कुनै पनि ग्राहकलाई बीमालेख बिक्री गर्नु पूर्व सो बीमालेखमा भएका सामान्य शर्तहरूको पर्याप्त ज्ञान आफूले पनि हासिल नगर्ने तथा ग्राहकलाई पनि नबुझाइकन बीमालेखको बिक्री गरेको पाइन्छ भने कुनै ठाउँमा पर्याप्त तालिमको पनि अभाव भएको हुन सक्दछ । जसले गर्दा बीचमा नै बीमालेख समर्पण हुने जोखिम हुन्छ जसले समग्र बीमा बजारलाई नै नकारात्मक असर पारेको देखिन्छ ।

बीमा पोलिसी खरिद गर्नु पूर्व ग्राहकले बीमा कम्पनी, बीमा योजना, बीमा अवधि, वार्षिक भुक्तान गर्नुपर्ने बीमाशुल्क, उक्त बीमालेखमा उपलब्ध अतिरिक्त सुविधाहरू, बीमा समाप्तिमा पाउनुपर्ने बोनस रकम तथा सो को हिसाब आदिको बारेमा जानकारी प्राप्त गर्नुपर्ने हुन्छ । आज नेपालमा १४ जीवन बीमा कम्पनीमा अभिकर्ताहरूले आफूले काम गर्ने कम्पनीका बारेमा उल्लेख्य ज्ञान बिना नै बीमालेख बिक्री गरेको पाइन्छ साथै आफन्त वा चिनेजानेको व्यक्तिले भनेकै भरमा बीमालेख खरिद गर्ने चलन छ, जसले अन्य कम्पनीमा भएका अरु बढी अतिरिक्त सुविधाहरू छुट्टिन गएका हुन सक्दछन् । साथै बीमाङ्कको छनोट ग्राहकको क्रय क्षमताको आधारमा पनि गरेको पाइँदैन । बीमा समाप्तिमा उक्त बीमालेखबाट प्राप्त हुने प्रतिफल समय सापेक्ष मिल्दो नहुने पनि

देखिन्छ किनकी समय अनुसार पैसाको अबमूल्यन भएको हुन्छ भने वार्षिक किस्ता रकम उही हुनुको साथै व्यक्तिको आम्दानी पनि बढ्दो रूपमा हुन्छ, त्यसैले त्यो बेलाको आवश्यकतालाई पुरा हुने गरी पर्याप्त मात्राको बीमालेख खरिद गर्नुपर्दछ । साथै कुनै पनि ग्राहकले बीमालेख खरिद गर्दै गर्दा आफ्नो अभिकर्ताको बारेमा पनि केही जानकारी हुनु जरूरी छ । विशेष गरी अभिकर्ताबाट बीमालेख खरिद गर्नु मात्रै ठूलो कुरा नभै सो बीमालेखको बारेमा पछि सम्मको सहयोग गर्ने (Post Service) खालको व्यवसायिक अभिकर्ताको छनोट गर्नु पनि महत्वपूर्ण हुन्छ । बीमालेख खरिद गर्ने बेलामा कुनै पनि सूचना नलुकाईकन प्रस्ताव फारममा भरिने सम्पूर्ण विवरणहरू परम सद्विश्वासको आधारमा हुनुपर्दछ ।

अन्त्यमा, जीवन बीमा आवश्यकता भएको बेलामा जस्तो रोग लागि सकेपछि वा कुनै घटना घटी सकेपछि खरिद गर्न सकिदैन त्यसैले यो शारीरिक, मानसिक तथा आर्थिक रूपमा सबल भएको बेलामा खरिद गर्न सकिन्छ । कुनै बेला बीमा मृत्यु पश्चात मात्रै पाउने भन्ने बुझाइ थियो भने अहिले मृत्यु पश्चात पनि पाउने साथै जिउँदै हुँदा त बोनस सहित पाइन्छ भन्ने बुझाइ रहेको पाउँदछौं । कतिपय अवस्थामा बीमा कति सुरक्षित छ त भन्ने कुराहरू पनि सुनिन्छ । विशेष गरी नेपालको हकमा जीवन बीमाको लागि आवश्यक पुँजी, पुनर्बीमाको सुरक्षा, नेपाल बीमा प्राधिकरणको नियमित निगरानी, ठूलो संख्यामा रहेका ग्राहक तथा नेपाल बीमा प्राधिकरणको नियम अनुसार बीमा कम्पनीहरूले गर्ने लगानीले पनि बीमा कम्पनीहरू कति सुरक्षित छन् भन्ने कुराको प्रष्ट ज्ञान दिन्छ ।



छविलाल पौडेल
गण्डकी प्रदेश प्रमुख / क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक - पोखरा
सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स

हाम्रो सिटिजन

मनमा भाको केही कुरा डायरीमा लेखेकी छु
मैले आफ्नो भविष्य चै सिटिजनमै देखेकी छु

छर छिमेकी साथी भाई जोडिन्छ है धन
कस्तो खाले बीमा गर्ने लौ आज नै भन
सोची हालौं बीमा गरौं सुरक्षित बनौं
धेरै खाले योजना छन् कुन चै सुरु गरौं

जन्मे देखि मृत्युसम्म जीवन सुरक्षा छ
रोगै लागे पनि तिम्रो जीवन रक्षा छ

तिम्रा छोरा छोरी पढ्न हामी साथ दिन्छौं
जन्म दर्ता सँगै जीवन बीमा दर्ता गरिदिन्छौं
कुनै दिन अशक्त भई बसे हिवल चियर
जीवन बीमा गरे देखि भन्छ माई डियर

सिटिजनले तिम्रो जीवन पार्ने छ है राम्रो
आजै देखि वचत गरौं भन्ने बानी हाम्रो



मञ्जु भण्डारी
सिटिजन लिडर - सूर्यविनायक

जय सिटिजन

"सबल र सक्षम अभिभावक तिमी"
सिटिजन

प्रत्येक दिन हरेक ठाउँमा तिमी
बाटोमा हिडिरहेको बेलाको बैशाखी तिमी
मोटरसाइकल यात्राको साथी तिमी
जहाज र बस यात्राको प्यारासुट तिमी
सिटिजन, हरेक मुटुको ढुकढुकी तिमी
परिवारको वित्तीय ग्यारेन्टी गर्ने तिमी
हरेक उमेर समूहको सहारा तिमी
रातदिनको चिन्ता न्यूनीकरण तिमी
डुब्न लागेको ऋणको जोखिम तिमी
दशौं बिपद जोखिम न्यूनीकरण तिमी
कुशल गुरु र असल विद्यार्थी तिमी
सारा चुनौतीको अन्त्य गर्ने सिर्फ तिमी
बितीय बचत र जीवनरक्षा गर्ने तिमी
मानिसका पाइला-पाइलाको साथी तिमी
साभ्ना चुनौतीहरूको निवारक तिमी
मेरो संरक्षण र आश्रय प्रदायक तिमी
वर्गीय विभेद विरुद्धको अदालत तिमी
प्रत्येक नेपालीको ढुकढुकी तिमी
रोग र भोकको दवाई-पानी तिमी
बिद्यार्थीहरूको कापी किताब तिमी
बुढेसकालको चस्मा र लौरो तिमी
'मेरो' र 'तपाईं'को मनमस्तिष्कमा तिमी
सबल, सक्षम, निरन्तर प्रगति पथमा तिमी
सिटिजन, सबैको सच्चा पिलर तिमी
सिटिजन, साभ्ना अभिभावक तिमी
जय सिटिजन



मञ्जु कुमारी थापा
शाखा प्रमुख - गाईघाट

टिमवर्क

अलग-अलग योग्यता, क्षमता, अनुभव र पृष्ठभूमि भएका मानिसहरूको समूह जो व्यक्तिगत विचारधारा हुदाँहुदै पनि साझा लक्ष्यले गर्दा एउटा बलियो सुत्रमा रहि आफ्नो लक्ष्य प्राप्तिका निमित्त एकसाथ जुटी लक्ष्य हासिल गर्छन्, सोही समूहलाई टिमको नामले परिभाषित गरिन्छ ।

हामी जीवन बीमाको क्षेत्रमा छौ । यस क्षेत्रमा पनि समग्र कम्पनीको संचालक देखि अभिकर्तासम्म कार्यशैली भनेको टिमवर्क मै निर्भर रहन्छ । आजका लागि टिमवर्क नै एक सफल तरिका रहेको छ । हामीजस्ता सामान्य मानिसहरूका लागि भने सहकर्मी र सहयोगीहरू आवश्यक पर्छ । सहयोगीहरूले हामीलाई कुनै साझा लक्ष्य प्राप्त गर्नका लागि आफ्नो प्रतिभा, उर्जा, उत्प्रेरणा, रचना, शैली र सहयोग प्रदान गर्छन् ।

आउनुहोस्: सक्षम टिम विकासका लागि आवश्यक पर्ने तत्वहरूको बारेमा छलफल गरौ ।

१. टिमवर्क तयार गर्नुहोस् ।

एउटा टिमसँग साझा र स्पष्ट लक्ष्य हुनुपर्छ । त्यस लक्ष्यलाई टिमका सबै सदस्यहरूले बुझ्ने गरी भरोसा गर्न लायकको हुनुपर्छ । लक्ष्य जे पनि हुन सक्छ जस्तै: पोलिसी सेल्स सम्बन्धी, अभिकर्ता निर्माण सम्बन्धी, बिजनेसको नयाँ-नयाँ योजना सम्बन्धी, तालिम सम्बन्धी आदि, लक्ष्य जस्तोसुकै भए पनि त्यसलाई हासिल गर्नमा नै टिमको अस्तित्व टिकेको हुन्छ । लक्ष्य हासिल गर्नका लागि धेरै मानिसहरू एकजुट भएर काम गर्नु टिमको अर्को विशेषता हो । टिममा भएका हरेक सदस्यहरू एक अर्काको दक्षता र त्यसको प्रयोगमा निर्भर रहन्छन् । ती सबैको ज्ञान र विशेषताको स्तर अलग-अलग हुन्छ । व्यक्तिगत निर्णयको सट्टा टिमद्वारा लिएका निर्णयहरूको गुणवत्ता र रचनात्मक तुलनात्मक रूपमा राम्रो हुन्छ । एउटा टिमले राम्रो, एकदमै छिटो रचनात्मक, बुद्धिमत्तापूर्ण, निश्चित र अनुकूल परिणाम दिन सक्छ भने त्यो टिममा हरेक व्यक्तिको क्षमता अनुसार टिमवर्क तयार छ भन्ने बुझ्नुपर्छ । मूल कुरा भनेको कुनै पनि एक्लो व्यक्तिले यस्तो परिणाम दिन सक्दैन । एउटा साझा लक्ष्य हासिल गर्नका लागि एक-आपसमा बिचारहरू आदान-प्रदान हुन आवश्यक हुन्छ ।

२. टिमको स्पष्ट लक्ष्य बनाउनुहोस् ।

तपाईंले लक्ष्य बनाउँदा छोटो, स्पष्ट, काममै केन्द्रित र निश्चित समयसीमा भित्र पुरा गरिने गरि लक्ष्य बनाउनुहोस् । यदि टिम र टिमका सदस्यहरूले स्पष्ट रूपमा लक्ष्य देख्न सकेनन् भने लक्ष्य प्राप्त गर्न पनि सक्दैनन् । लक्ष्य भएन भने टिम लक्ष्य बिनाको जहाज जस्तै हुन्छ । यस्तो टिमलाई तैरनका लागि समुन्द्र त हुन्छ तर टिमको गन्तव्य कतै पुग्न सक्दैन । यस्तो टिम लक्ष्यविहिन हुदाँ दुर्घटना हुने सम्भावना रहन्छ । लक्ष्य छोटो र प्रेरक हुनुपर्छ जस्तै :

- हाम्रो कम्पनीलाई आगामी तीन वर्ष भित्र नम्बर एक गराउने ।
- आफ्ना सेवाहरूलाई नयाँ बजारमा विस्तार गरि शत प्रतिशत दायरामा पुर्याउने ।
- आगामी डिसेम्बर सम्म १०० जना MDRT गराउने ।
- शाखाबाट कम्तीमा १० जना सिनियर एजेन्सी मेनेजर बनाउने ।

यसरी कुनै पनि संस्था वा टिम कहाँ पुग्न चाहन्छ र कति समयमा त्यहाँ पुग्नेछ भन्नेमा कुनै शंका हुदैन । तर्सथ टिमको लक्ष्य सधैं एक्लो व्यक्तिले आफ्नो एक्लो बलबाट हासिल गर्न नसक्ने खालको हुन्छ । एक्लो व्यक्तिले हासिल गर्न नसक्ने भएकै कारणले यो टिमको लक्ष्य हुन्छ ।

३. टिमका सदस्यहरूलाई जिम्मेवारी दिनुहोस् ।

टिमका प्रत्येक सदस्य एउटा खेलाडी जस्तै हुन्छन् । उनीहरूले लक्ष्य प्राप्तिको आफ्नो जिम्मेवारी पुरै निर्वाह गर्छन् । अर्थात् टिमका हरेक सदस्यहरूमा टिम भावना हुनुपर्छ । सदस्यहरूको भूमिकाको आधारमै टिमको प्रतिभा मापन गरिन्छ । त्यसैले टिमका सदस्यहरूले लक्ष्यप्रति आफ्नो जिम्मेवारी राम्रोसँग निर्वाह गरून् । यसका लागि उनीहरूको टिमको लक्ष्य के हो भन्ने कुरा थाहा हुनुपर्छ ।

टिमका नीति, प्रक्रियाहरू, समयको परिचालन, बैठकको एजेन्डा लगायत मूलभूत नियमहरूको जानकारी सम्पूर्णमा हुनु आवश्यक छ । केही बुँदाहरू छोटकरीमा यसरी बुझौ ।

४. टिममा नयाँ-नयाँ विचार ल्याउनुहोस् ।

५. टिममा ठोस निर्णय लिन सधैं प्रयत्न गर्नुहोस् ।

६. टिममा सम्झौता नगरी सर्वसम्मति बनाउने प्रयास गर्नुहोस् ।

७. टिममा साझा दृष्टिकोण खोज्नुहोस् ।

८. टिममा एक अर्का माथि विश्वास गर्नुहोस् ।

९. टिमको बैठक तालिका नियमित हुने गरी अनुशासित गराउनुहोस् ।

१०. टिममा एक अर्काको सराहना / प्रशंसा गर्नुहोस् ।

११. टिमलाई नियमित रूपमा आकार दिनुहोस् ।

१२. टिममा आवश्यक पर्दा मद्दत माग्नुहोस् तर हार कहिल्यै नमान्नुहोस् ।

अन्तमा, यदि टिमले पहिलेभन्दा प्रभावकारी काम गरिरहेको छ र काम गर्ने आफ्नो तरिकामा फरक पर्ने संकेत दिईरहेको छ भने टिममाथि यो सकारात्मक प्रभाव कसरी पर्यो, के फरक गरियो भन्ने सुक्ष्म मूल्यांकन गरी हेर्नुहोस् र यसलाई जारी राख्न टिमलाई प्रोत्साहन गर्नुहोस् ।



दुर्गा राज ढकाल
क्षेत्रीय शाखा प्रबन्धक - बुटवल

बीमा क्षेत्रमा 'एआइ' को प्रभावकारीता र सम्भाव्यता



प्रविधिको विकासक्रमसँगै नेपाली बीमा क्षेत्रमा पनि विभिन्न सकारात्मक परिवर्तनहरू भइरहेका छन् । हालै मात्र बीमा नियामक निकाय नेपाल बीमा प्राधिकरणले अबदेखि बीमकले बीमालेख डिजिटल गर्न सकिने व्यवस्था पनि लागू गरेको छ । बीमालेख कर्जा तथा सरेण्डर, बीमा दाबी तथा भुक्तानी जस्ता कार्यहरू प्रायः बीमकहरूले अनलाइन गरिसकेका छन् । विस्तारै बीमा क्षेत्र प्रविधि मैत्री बन्दै गएको यी ज्वलन्त उदाहरणहरू हुन् ।

अहिले बीमा सम्बन्धी सम्पूर्ण जानकारीहरू एउटा सानो मोबाइलमा नै हेर्न सक्दा, जुन प्राधिकरण, बीमक र पूनर्बीमाहरूले आफ्नो वेबसाइटमा राखेका छन् । पहिले पहिले बीमा गर्न कै लागि ५/६ पेज प्रस्ताव फाराम मात्रै भर्नु पर्दथ्यो, बीमाशुल्क गणना गर्न विद्यालयमा गृहकार्य गरे भै कापीमा हिसाब गर्नु पर्दथ्यो, विभिन्न प्रावधानहरूमा छुट दिइने हुदाँ प्रायः हिसाब फरक पनि पर्दथ्यो । जुन अहिले मोबाइलबाट सजिलै सम्भव भएको छ ।

केहि महिना अघि AI (Artificial Intelligence) द्वारा निर्मित आकर्षक र सुन्दर फोटोहरू निकै भाइरल भए ।

AI ले विश्वलाई नै परिवर्तनकारी नयाँ दिशामा बदलिदिएको छ, जसले करोडौँ मानिसहरूको बौद्धिक क्षमता बराबर अस्वभाविक रूपमा कार्य प्रदर्शन गर्दछ । साना साना नानीहरूदेखि वृद्धवृद्धाहरूसम्मको फोटो, चियादेखि चौरासी व्यञ्जनसम्मको फोटो, जनावरदेखि देवीदेवतासम्मको फोटो, स्कूलदेखि मन्दिरसम्मको फोटोहरू भाइरल भएका थिए । यसैगरी बीमा क्षेत्रमा पनि त्यतिबेला धेरै बीमा कम्पनीहरूले बीमा सम्बन्धी फोटोहरू बनाएर फेसबुकमा राख्ने लहर नै चलेको थियो ।

AI ले फोटो मात्र नभई भिडियो र अडियोद्वारा पनि काम गरिसकेको छ । हालै मात्र छिमेकी राष्ट्र भारतमा AI ले टिभीमा समाचार बाचिकाको काल्पनिक भिडियो निर्माणगरी प्रसारण गरेको थियो । यसले सञ्चार क्षेत्रमा मात्र नभै विभिन्न क्षेत्रमा मानव संसाधनको प्रतिस्थापन गरेको छ । यसरी नै भोलीका दिनमा थप प्रभाव पर्ने पक्का छ भने बीमा क्षेत्रमा पनि अवश्य प्रभाव पार्नेछ । बीमाको बारेमा सम्पूर्ण प्रायः विषयवस्तुहरूमा प्रस्तुत हुनेछ, जानकारीहरू दिइनेछ । बीमा कम्पनी, प्राधिकरण, पूनर्बीमा, जोखिम, अभिकर्ताहरूको काम कर्तव्य तथा सेवासुविधाहरू, बीमालेख र यसका विशेषताहरू साथै सम्भावित बजार अनि ग्राहकहरूको बारेमा पनि मात्र एक क्लिकमा सजिलै बताउन सक्नेछ । यसले तथ्याङ्कको व्याख्या मात्र गर्दैन, भूत र भविष्यको आंकलन पनि गर्न सक्दछ, जसले सबै पक्षलाई सुसूचित हुन सहयोग गर्दछ ।

AI ले प्राविधिक रूपमा सम्पूर्ण जानकारी दिए पनि भौतिक रूपमा प्रत्यक्ष सेवा भने दिन गाह्रो छ किन कि यो अमूर्त छ । बीमामा उत्तरदायित्व तथा जवाफदेहिता अनिवार्य छ जुन AI मा हुदैन । तर भोलीका दिनमा AI प्रयोग गरी संस्थागत रूपमा खडा भएर यी यावत कुराहरू समेटि परिस्कृत रूपमा नआउला भन्न सकिन्न । तसर्थ अबको प्रतिस्पर्धा भनेको AI सँग हुने भएकोले बीमासँग सम्बन्धित सरोकारवालाहरूले यसलाई आत्मसात गरी तयारी अवस्थामा रहनु नै उत्तम विकल्प हुनेछ ।



प्रकाश कुमार श्रेष्ठ
शाखा प्रबन्धक - कान्तिपथ

GALLERY

6TH ANNIVERSARY



MDRT 2024 PROGRAMME



TEEJ 2080 CELEBRATION



RECOGNIZED WITH EMERGING ASIA INSURANCE AWARD 2023 AS A WINNER FOR BEST STRATEGIES IN INSURANCE



RANGOLI WINNER ON OCCASION OF LAXMI PUJA 2080

INTERBRANCH
RANGOLI
MAKING COMPETITION

Congratulations



1st Position
Damak Branch



2nd Position
Parasi Branch



3rd Position
Bhalwari Branch

CITIZEN LEADER'S
ORIENTATION PROGRAM



PUBLIC SPEAKING TRAINING
BY MR. KUL BAHADUR GURUNG



ANNUAL STAFF PICNIC PROGRAM 2080



PRODUCT LAUNCH OF CITIZEN SAVINGS GROWTH PLAN



REGIONAL LEVEL AWARD CEREMONY AND SKILL ENHANCEMENT TRAINING

Koshi Province



Madhesh Province



Bagmati Province



Karnali Province



Gandaki Province



Lumbini Province



Sudurpaschim Province



AML/CFT TRAINING CONDUCTED ON DIFFERENT SCHEDULE FOR COMPANY'S BASIC SHAREHOLDERS, BOARD OF DIRECTORS, EMPLOYEES AND AGENTS





प्रधान कार्यालय एल.एस. कम्प्लेक्स, थापाथली, काठमाण्डौ ।

☎ ०१-५२७०२१७/५३१६०००

🌐 www.citizenlifefepal.com

📱/CitizenLifeInsurance/ 📺/CitizenLifeInsurance/ 📺/CitizenLifeInsurance/ 📱/CitizenLifeInsurance/ 📱/CitizenLifeInsurance/