सिटिजन खबर

VOLUME 6 BAISAKH 2083



MAJOR HIGHLIGHTS

Citizen Life™ Insurance

समृद्धि तपाईंको, साथ हाम्रो

PRESS RELEASE

देशव्यापी रूपमा सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतंकवादी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारण सम्बन्धी तालिम



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले देश व्यापीरूपमा सम्पत्ति शुद्धीकरण तथा आतंङ्कवादी क्रियाकलापमा वित्तीय लगानी निवारण (AML/CFT) सम्बन्धी तालिम संचालन गरेको थियो । गत वर्षभैं यस वर्ष पनि कम्पनीले देशका सबै प्रदेशमा निरन्तर रूपमा यस्ता प्रशिक्षणहरू सञ्चालन गर्ने योजनाको सुरूवात कोशी प्रदेशबाट गरेको थियो ।

भदौ २१ गते, इटहरीस्थित सोल्टी होटलमा सम्पन्न उक्त कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेलज्यूले उपस्थित सम्पूर्ण कर्मचारी तथा अभिकर्ताहरूलाई तालिम प्रदान गर्नुभएको थियो ।

यस आ.व. २०८१/८२ मा आयोजना गरिएका तालिमहरूको दोस्रो चरण लुम्बिनी प्रदेशमा सम्पन्न भएको थियो भने यस लगतैको तेस्रो चरणको तालिम कार्तिक १४ गते, भैरहवास्थित टाइगर प्यालेस बाइ सोल्टीमा रहेको थियो ।

भैरहवास्थित टाइगर प्यालेस बाइ सोल्टीमा सम्पन्न उक्त कार्यक्रममा देशका विभिन्न शाखाबाट आएका अभिकर्ता, शाखा प्रबन्धक तथा कर्मचारी गरी कुल २२५ जना सहभागी रहेका थिए । कार्यक्रममा कम्पनीका प्रशिक्षण विभागका प्रमुख श्री कुबेर पाठकज्यूले प्रशिक्षण सञ्चालन गर्नुभएको थियो ।

उक्त प्रशिक्षणमार्फत AML/CFT सम्बन्धी कानूनी प्रावधानहरू, बीमा क्षेत्रमा यसको प्रभाव, व्यवहारमा अपनाउनुपर्ने नीतिगत तथा व्यावहारिक पक्षहरूबारे विस्तृत जानकारी गराइएको थियो । साथै, गैरकानुनी कमाई तथा आतंककारी कार्यबाट संकलित रकमलाई बीमाको माध्यमबाट सेतो धन बनाउने प्रयासलाई कसरी नियन्त्रण गर्ने, त्यसका प्रक्रियाहरू के के हुन सक्ने र रिपोर्टिङ प्रणालीबारे समेत व्यावहारिक सन्दर्भ सहित चर्चा गरिएको थियो ।

कम्पनीका अनुसार, यस तालिमको उद्देश्य अभिकर्ता, शाखा प्रबन्धक तथा अन्य सहकर्मीहरूलाई आर्थिक अपराध नियन्त्रण, आतंकवाद वित्तीयकरण रोकथाम र पारदर्शी कारोवार संस्कृतिको प्रवर्द्धनमा थप सचेत र सक्षम बनाउनु रहेको छ । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले आफ्ना अभिकर्ता तथा कर्मचारीहरूको क्षमता अभिवृद्धि गर्दै ग्राहक तथा नियामक निकायप्रति जिम्मेवार र विश्वासिलो बीमा सेवा प्रवाह गर्ने दायित्वलाई निरन्तरता दिने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सको आठौं वार्षिकोत्सवमा देशव्यापी सामाजिक उत्तरदायित्व कार्यक्रम





जीवन बीमाको माध्यमबाट नेपाली जनताको सपना सुरक्षित गर्दै, विश्वास र साथका साथ आठ वर्षको सफल यात्रा तय गरेको सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले आफ्नो आठौं वार्षिकोत्सव देशभरका शाखा कार्यालयहरूमा विविध सामाजिक उत्तरदायित्व (CSR) गतिविधिहरूका साथ मनाइएको थियो ।

स्थापना कालदेखि नै समाजप्रति उत्तरदायी बीमा संस्था बन्ने लक्ष्यका साथ अघि बढेको सिटिजन लाइफले यस वर्ष पनि वार्षिकोत्सवको अवसरमा देशका विभिन्न स्थानहरूमा स्थानीय समुदायसँग नजिकिएर सकारात्मक प्रभाव पार्ने कार्यक्रमहरू सञ्चालन गरेको थियो ।

वार्षिकोत्सवको मुख्य विषयवस्तुका रूपमा कम्पनीले यस वर्ष आफ्ना सबै शाखा कार्यालयहरूमा "विविधता र समावेशीकरण दिवस" मनाएको छ, जसअन्तर्गत कर्मचारीहरूले आफ्ना सांस्कृतिक पहिचान झल्काउने भेषभूषा र परम्परासँगै कार्यस्थलमा एकता, सद्भाव र परस्पर सम्मानको सन्देश प्रवाह गरेका छन यसले सिटिजन परिवारभित्रको सांस्कृतिक समृद्धि र सहअस्तित्वलाई अझ सुदृढ पारेको छ ।

यसका साथै, समाजप्रतिको उत्तरदायित्वलाई व्यवहारमा उतार्दै कम्पनीले यस वर्ष देशभर १६ स्थानमा रक्तदान कार्यक्रम, ६ स्थानमा बीमा सचेतना र्‍याली तथा घर-घरमा बीमा जानकारी अभियान, ३ स्थानमा सरसफाइ तथा डस्टबिन हस्तान्तरण कार्यक्रम, ११ स्थानमा अनाथ बालबालिकाहरूलाई शैक्षिक सामग्री वितरण, १ स्थानमा निःशुल्क स्वास्थ्य शिविर, १० स्थानमा विपन्न बालबालिकाहरूलाई न्यानो कपडा वितरण, र ७ स्थानमा ३५० बिरूवा रोपण कार्यक्रम सम्पन्न गर्दै समाज र वातावरण दुवैप्रति आफ्नो दायित्व सुदृढ पारेको छ ।

यस अवसरमा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृतले भन्नुभयो "हाम्रो आठौं वार्षिकोत्सव केवल उत्सव होइन, समाजसँगको सम्बन्ध पुनः पुष्टि गर्ने अवसर हो । हामीले विश्वास, विविधता र सामाजिक उत्तरदायित्वका माध्यमबाट बीमा सेवा विस्तार गर्दै सुरक्षित जीवन र समृद्ध भविष्यको लक्ष्यतर्फ दृढतापूर्वक अघि बढिरहेका छौं ।"

कम्पनीले विगत आठ वर्षको यात्रामा ग्राहकको विश्वास, साझेदारहरूको साथ र कर्मचारीहरूको समर्पणलाई आफ्नो सबलता मानेर बीमा सेवाको पहुँच विस्तार, डिजिटल सुधार, र सामाजिक दायित्वका कार्यक्रमहरूलाई निरन्तर अघि बढाउँदै आएको छ । कम्पनीले आगामी दिनहरूमा पनि बीमा सचेतना, स्वास्थ्य, शिक्षा, वातावरण र समावेशी विकासका क्षेत्रमा निरन्तर योगदान गर्ने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ ।

यसका साथै कम्पनीको हालसम्मको प्रगतिमा साथ दिनुहुने सम्पूर्ण ग्राहकवर्ग, व्यावसायिक सिटिजन लिडरहरू, नियमनकारी निकायहरू, शेयरधनी महानुभावहरू, सञ्चालक समिति, सद्भावना दूतद्वय, सञ्चारकर्मी, व्यवसायिक साझेदारहरू, कर्मचारी लगायत सबै शुभचिन्तकहरूप्रति कम्पनीले हार्दिक कृतज्ञता प्रकट गरेको थियो । आगामी दिनहरूमा कम्पनीले आफ्नो सेवालाई समयानुकूल परिमार्जन गर्दै थप उत्कृष्ट बनाई व्यावसायिक उपलब्धि हासिल गर्ने कुरामा विश्वस्त रहँदै प्रचलित कानुन, नीति, नियम तथा नियमनकारी निकायबाट जारी निर्देशनहरूको पूर्ण पालना गर्दै, सञ्चालक समितिको मार्गदर्शन अनुसार संस्थागत सुशासन कायम राखी निर्धारित व्यावसायिक लक्ष्य हासिल गर्न व्यवस्थापन समिति कटिबद्ध रहेको छ ।

BRONZE AWARDS तथा क्षेत्रीय तहको क्षमता अभिवृद्धि कार्यक्रम सम्पन्न



सिटिजन लाइफले पूर्व, मध्य-पश्चिम र काठमाडौं उपत्यकाका क्षेत्रीय स्तरमा "अवार्ड सेरेमोनी एन्ड स्किल इन्हान्स्मेन्ट कार्यक्रम " सफलतापूर्वक सम्पन्न गरेको छ ।

यस कार्यक्रम अन्तर्गत भदौ २१ गते सोल्टी वेस्टएण्ड, इटहरीमा पूर्व क्षेत्रका लागि, कार्तिक १४ गते टाइगर प्यालेस रिसोर्ट, सोल्टी, भैरहवामा मध्य-पश्चिम क्षेत्रका लागि, कार्तिक २१ गते टिका रिसोर्ट, लेकसाइड पोखरामा मध्य-पश्चिम क्षेत्रका लागि तथा कार्तिक २२ गते स्मार्ट प्यालेस, चाबहिल, काठमाडौंमा मध्य क्षेत्रका लागि कार्यक्रम आयोजना गरिएको थियो ।

कार्यक्रमको उद्देश्य सिटिजन लिडरहरूबीच आत्मविश्वास, प्रेरणा र आपसी सहकार्य (फेलोशिप) प्रवर्द्धन गर्नुका साथै बिक्री सीपमा नवीकरण गर्दै अझ व्यावसायिक (Professional) लिडरहरू तयार पार्नु रहेको थियो । प्रत्येक कार्यक्रममा २५० देखि ३६० जनासम्म सहभागी थिए ।

कार्यक्रमका क्रममा आर्थिक वर्ष २०८१/८२ का "ब्रोन्ज क्लब" क्वालिफायरहरूलाई सम्मान गरिनुका साथै विभिन्न दिनहरूमा "हिरो अफ द डे" उपाधि प्राप्त लिडरहरूलाई पनि पुरस्कार प्रदान गरिएको थियो ।

तालिम सत्र कम्पनीका ट्रेनिङ विभाग प्रमुख, प्रमुख व्यवसाय अधिकृत (CBO), प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत (CMO) र प्रमुख कार्यकारी अधिकृत (CEO) द्वारा संचालन गरिएको थियो, जसले सहभागीहरूमा उच्च स्तरको उत्साह र प्रेरणा जागृत गरेको थियो ।

कार्यक्रमपछि मनोरञ्जनात्मक सत्रको आयोजना गरिएको थियो, जहाँ चर्चित लोकगायक मिलन लामाले पोखरा र काठमाडौंमा प्रस्तुतिका माध्यमबाट कार्यक्रमलाई झनै उत्साहपूर्ण बनाएका थिए ।

कार्यक्रम अत्यन्तै उत्साहजनक, जीवन्त र सफलतापूर्वक सम्पन्न भएको कम्पनीले जनाएको छ । सहभागीहरू कार्यक्रमबाट प्रेरित, ऊर्जाशील र उत्साहित बनेका छन् ।

सिटिजन लाइफले सधैं आफ्नो लिडरहरूमा सकारात्मक उर्जा र खुसी फैलाउने विश्वास राख्दै आएको छ । कम्पनीका अनुसार, कडा परिश्रम गर्ने लिडरहरूको सम्मान र पुरस्कृत गर्नु कम्पनीको नीति तथा संस्कृतिको अभिन्न अङ्ग हो ।

निकट भविष्यमा पश्चिम तथा हेटौंडा क्षेत्रका कार्यक्रमहरू पनि सम्पन्न गरिने कम्पनीले जानकारी दिएको छ ।

सिटिजन लाइफको नवौं वार्षिक साधारण सभा सम्पन्न, शेयरधनीको खातामा सोही दिन लाभांश वितरण



सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले २०८२ साल, पौष १८ गते आफ्नो नवौं वार्षिक साधारण सभा सफलतापूर्वक सम्पन्न गरेको थियो । सभा काठमाडौंको नक्सालस्थित आम्रपाली ब्याङ्क्वेटमा सम्पन्न भएको हो ।

सभाले गत आर्थिक वर्षको वितरणयोग्य मुनाफाबाट हाल कायम चुक्तापुँजी ५ अर्ब रूपैयाँको २० प्रतिशत अर्थात १ अर्ब रूपैयाँ नगद लाभांश (करसहित) वितरण गर्ने प्रस्ताव पारित गरी सोही दिन लाभांश वितरण गरेको थियो ।

सभामा अध्यक्षको मन्तव्यसहित आर्थिक वर्ष २०८१/०८२ को वार्षिक प्रतिवेदनमाथि विस्तृत छलफल गरी पारित गरिएको छ । साथै, लेखापरीक्षकको प्रतिवेदनसहित सो अवधिको वासलात, नाफा-नोक्सान हिसाब, इक्विटीमा भएको परिवर्तन तथा नगद प्रवाह विवरण र सम्बन्धित अनुसूचीहरू समेत स्वीकृत गरिएको थियो ।

त्यसैगरी, कम्पनी ऐन, २०६३ को दफा १११ बमोजिम आर्थिक वर्ष २०८२/०८३ का लागि लेखापरीक्षण समितिको सिफारिस अनुसार बाह्य लेखापरीक्षक नियुक्त गर्न पारित गरिएको हो । वर्तमान लेखापरीक्षक श्री एसएआर एशोसिएट्स, चार्टर्ड एकाउन्टेन्ट्सलाई पुनः नियुक्ति गर्ने प्रस्ताव पनि पारित गरिएको थियो ।

सभामा बीमा ऐन, २०७९ अनुसार स्वतन्त्र सञ्चालक नियुक्ति सम्बन्धी जानकारी प्रस्तुत गर्नुका साथै सञ्चालक समिति सदस्यहरूको सेवा-सुविधा, कम्पनीबाट गरिएको चन्दा तथा संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व अन्तर्गतका खर्चहरू समेत अनुमोदन गरिएको थियो । सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले समयमै साधारण सभा सम्पन्न गरी लाभांश वितरणसमेत गरेर शेयरधनीप्रतिको पारदर्शिता र उत्तरदायित्वप्रति आफ्नो प्रतिबद्धता पुनः पुष्टि गरेको थियो ।



“Mid-Year Business Strategy Conference” भव्यतापूर्वक सम्पन्न, १००% लक्ष्य पूरा गर्ने ४८ शाखा प्रमुख सम्मानित

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले चार दिने 'मिड-इयर बिजनेस स्ट्राटिजी कन्फेरेन्स' उत्साहजनक र उपलब्धिमूलक रूपमा सम्पन्न गरेको थियो । माघ १७ गतेदेखि २० गतेसम्म संञ्चालन भएको उक्त कार्यक्रम अन्तर्गत औपचारिक सत्र सुकुटेमा आयोजना गरिएको थियो भने सहभागीहरूलाई दोलखा जिल्लाको रमणीय धार्मिक तथा पर्यटकीय क्षेत्र कालिञ्चोक र शैलुङ भ्रमण गराई ताजगी, प्रेरणा र टोलीभाव अभिवृद्धि गर्ने अवसर समेत प्रदान गरिएको कम्पनीले जनाएको छ ।

कम्पनीको मध्यावधि व्यावसायिक प्रगति समीक्षा, आगामी रणनीति निर्माण तथा कर्मचारीको मनोबल उच्च बनाउन आयोजित यस सम्मेलनमा व्यवस्थापन टिम, केही विभाग प्रमुख तथा देशभरका शाखा प्रमुख सहित जम्मा ७७ जना सहभागी थिए । कार्यक्रममा चालु आर्थिक वर्षको मध्यावधिसम्मको व्यवसायिक उपलब्धिको समीक्षा गर्दै आगामी लक्ष्य प्राप्तिका लागि आवश्यक रणनीतिक छलफल गरियो ।

सम्मेलनको मुख्य आकर्षणको रूपमा चालु आर्थिक वर्षको मध्यावधिसम्म १०० प्रतिशत व्यवसायिक लक्ष्य हासिल गर्न सफल भएका ४८ जना शाखा प्रमुखलाई व्यवस्थापन टिमद्वारा सम्मान गरिएको थियो । यसले कम्पनीका शाखा नेतृत्वलाई थप उत्साहित र जिम्मेवार बनाएको कम्पनीको विश्वास छ ।

साथै, कार्यक्रममा कम्पनीका सेवाहरूलाई थप ग्राहक-केन्द्रित, प्रविधिमैत्री र सरल बनाउन आवश्यक प्रशासनिक सुधारका विषयमा पनि विस्तृत छलफल भएको थियो । प्रक्रियालाई छिटो, पारदर्शी र सहज बनाउन व्यवस्थापन र शाखा स्तरबीच समन्वयात्मक छलफल गरिएको थियो ।

कम्पनीले आगामी दिनमा पनि नवीनतम डिजिटल सेवाहरू विस्तार गर्दै लैजाने, नियामकीय निर्देशनको पूर्ण पालना गर्ने तथा संस्थागत सुशासनलाई उच्च प्राथमिकतामा राख्दै व्यवसायिक लक्ष्य हासिल गर्न प्रतिबद्ध रहने जनाएको छ ।



सिटिजन लिडर डिस्कोर्स र बीमा क्षेत्रमा ऐतिहासिक प्यानल छलफल कार्यक्रम सम्पन्न



नेपालको बीमा उद्योगमै पहिलो पटक, Citizen Life Insurance ले "Citizen Leader Discourse" नामक प्यानल छलफल कार्यक्रम आयोजना गरेको थियो । फागुन ६ गते Hotel Pokhara Grande मा सम्पन्न उक्त कार्यक्रममा करिब ४० मिनेट अवधिको विशेष प्यानल डिस्कोर्स सत्र संञ्चालन गरिएको हो । कार्यक्रमको सहजीकरण कम्पनीको तालिम विभाग प्रमुख श्री कुबेर पाठकले गर्नुभएको थियो ।

कार्यक्रममा कम्पनीका सिटिजन लिडर्स श्री ईश्वरी प्रसाद बराल, श्री टुक बहादुर राना, श्री सुरेश बाबु शर्मा, श्री राजु श्रेष्ठ तथा सुश्री लक्ष्मी लामिछानेले प्यानलिस्टको रूपमा सहभागिता जनाउनुभएको थियो । छलफल Success, Career Development, Recruitment, Policy Persistence जस्ता महत्वपूर्ण विषयहरूमा केन्द्रित थियो ।

प्यानल छलफलमा श्री टुक बहादुर रानाले पछिल्लो समय बढ्दै गएको व्यतित बीमालेख (Lapse Policy) लाई सम्पूर्ण एजेन्सी व्यवसायको साझा चुनौतीका रूपमा प्रस्तुत गर्दै केवल बिक्रीमा होइन, Policy Persistence मा ध्यान दिनुपर्ने आवश्यकता औंल्याउनुभयो । उहाँले Post-training follow-up system, self-learning culture, client servicing calendar तथा renewal reminder mechanism जस्ता व्यवहारिक समाधानहरू सुझाउँदै बिक्रीभन्दा पनि दीर्घकालीन सम्बन्ध निर्माण नै हाम्रो लक्ष्य हुनुपर्छ भन्ने धारणा राख्नुभयो ।

श्री ईश्वरी प्रसाद बरालले आफ्नो २१ वर्षको अनुभव साझा गर्दै बीमालाई केवल पेशा होइन, यसको मूल्य र सामाजिक जिम्मेवारी बुझ्न समय लाग्ने यथार्थ प्रस्तुत गर्नुभयो । ग्रामीण क्षेत्रमा सम्बन्धमा आधारित विश्वास, बढ्दो वित्तीय सचेतना तथा एजेन्टको प्रत्यक्ष पहुँचका कारण बीमा व्यवसाय अझ प्रभावकारी हुने उल्लेख गर्दै जहाँ विश्वास बलियो छ, त्यहाँ बीमा सहज हुन्छ भन्ने सन्देश दिनुभयो ।

सुश्री लक्ष्मी लामिछानेले बीमालाई पूर्ण रूपमा विश्वासमा आधारित पेशा भएको उल्लेख गर्दै महिलाहरू यस क्षेत्रमा अत्यन्त सफल हुन सक्ने बताउनुभयो । महिलामा रहेको जिम्मेवारीबोध, संवेदनशीलता र परिवारप्रतिको सोचले परिवार केन्द्रित सुरक्षा सन्देश प्रभावकारी रूपमा प्रवाह गर्न सकिने उहाँको धारणा थियो । उहाँले "महिलाको संवेदनशीलता र जिम्मेवारीपन नै बीमा व्यवसायको शक्ति हो " भन्ने दृष्टिकोण प्रस्तुत गर्नुभयो ।

श्री सुरेश बाबु शर्माले नेपालमा अझै ठूलो जनसंख्या बीमाको दायराबाहिर रहेको तथ्य प्रस्तुत गर्दै बीमाको पहुँच विस्तारमा अभिकर्ताको भूमिका अत्यन्त महत्वपूर्ण रहेको बताउनुभयो । अभिकर्ता केवल sales person नभई financial educator, risk advisor तथा family protector को भूमिकामा रहनुपर्ने उल्लेख गर्दै हरेक घरमा बीमा, हरेक परिवारमा सुरक्षालाई साझा मिशन बनाउनुपर्ने धारणा व्यक्त गर्नुभयो ।

त्यसैगरी, श्री राजु श्रेष्ठले बदलिँदो सामाजिक परिवेशमा आजको आवश्यकता अनुसारको अभिकर्ता कस्तो हुनुपर्छ भन्ने विषयमा आफ्नो विचार राख्नुभयो । डिजिटल, सचेत र तुलना गर्ने ग्राहकको युगमा अब केवल policy बेच्ने होइन, professional financial consultant का रूपमा अभिकर्ता रूपान्तरण हुनुपर्ने आवश्यकता उहाँले औंल्याउनुभयो ।

करिब ४० मिनेट अवधिको उक्त सत्र अत्यन्त प्रभावकारी, प्रेरणादायी तथा सहभागीमुखी बनेको थियो । कार्यक्रममा उठाइएका विषयहरूले एजेन्सी व्यवसायसँग सम्बन्धित पेशागत चुनौती, सुधारका सम्भावित क्षेत्र तथा दीर्घकालीन रणनीतिबारे गहिरो संवादको वातावरण सिर्जना गरेको थियो । कार्यक्रमको सफलतापछि कम्पनीले आगामी दिनहरूमा पनि यस्ता संवादमुखी तथा नेतृत्व विकास केन्द्रित कार्यक्रमहरूलाई निरन्तरता दिने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ ।

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्सले सधैं नेतृत्व विकास, पारदर्शी संवाद र पेशागत सशक्तीकरणलाई प्राथमिकता दिँदै बीमा क्षेत्रमा नयाँ अभ्यासहरू स्थापना गर्दै आइरहेको छ । “Citizen Leader Discourse” त्यसैको एक महत्वपूर्ण र दूरदर्शी कदमका रूपमा लिइएको छ ।

सिटिजन लाइफको MDRT 2026 कार्यक्रम पोखरामा सम्पन्न



सिटिजन लाइफले MDRT 2026 (Million Dollar Round Table) सम्मान तथा प्रशिक्षण कार्यक्रम सफलतापूर्वक सम्पन्न गरेको छ । उक्त कार्यक्रम २०८२ साल फागुन ५ गतेदेखि ७ गतेसम्म Hotel Pokhara Grande, पोखरामा दुई रात, तीन दिनसम्म भव्य रूपमा आयोजना गरिएको थियो ।

कार्यक्रममा कुल ७० जना सिटिजन लिडरहरूलाई सम्मान गरिएको थियो, जसअन्तर्गत ६७ जना एमडीआरटी (MDRT), २ जना सिओटी (Court of the Table – COT) तथा १ जना टिओटी (Top of the Table – TOT) क्वालिफायर रहेका थिए । सँगै सिनियर एजेन्सी म्यानेजर, उत्कृष्ट कार्यसम्पादन गर्ने छनोट भएका शाखा प्रमुख तथा क्षेत्रीय प्रमुखहरूको समेत सहभागिता रहेको थियो ।

यस कार्यक्रमको उद्देश्य उत्कृष्ट कार्यसम्पादन गर्ने लिडरहरूलाई सम्मान गर्नुका साथै आगामी व्यावसायिक लक्ष्य तथा रणनीतिबारे छलफल र सशक्त प्रशिक्षण प्रदान गर्नु रहेको थियो । कार्यक्रम अन्तर्गत “The Secret of Progressive Life” विषयमा प्रख्यात सेल्स कोच तथा मोटिभेशनल स्पीकर डा. रबिन कटवालले विशेष प्रशिक्षण सत्र सञ्चालन गर्नुभएको थियो, जसले सहभागीहरूलाई व्यक्तिगत तथा व्यवसायिक विकासका लागि प्रेरित गरेको कम्पनीले जनाएको छ ।

कार्यक्रममा कम्पनीका प्रशिक्षण विभाग प्रमुख कुबेर पाठक, प्रमुख वित्तीय अधिकृत श्री गोपाल पंगेनी, प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत श्री भुषण रिमाल तथा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेलले आ-आफ्नो प्रस्तुति तथा मार्गदर्शन प्रदान गर्नुभएको थियो ।

साथै कम्पनीका ब्राण्ड एम्बेसडरहरू मदनकृष्ण श्रेष्ठ तथा हरिवंश आचार्यको विशेष उपस्थिति रहेको थियो । उहाँहरूले सहभागीहरूलाई सम्बोधन गर्दै हाँस्य व्यंग्यमार्फत उत्साह थप्नुका साथै MDRT क्वालिफायरहरूलाई सम्मान समेत गर्नुभएको थियो ।

समापन समारोहमा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पोषक राज पौडेलले कम्पनीको निरन्तर प्रगति र सफलताको प्रमुख आधार सिटिजन लिडरहरूको समर्पण, प्रतिबद्धता र उत्कृष्ट कार्यसम्पादन रहेको उल्लेख गर्दै सम्पूर्ण सहभागीहरूलाई धन्यवाद ज्ञापन गर्नुभयो । उहाँले आगामी दिनहरूमा अझै उच्च उपलब्धि हासिल गर्ने विश्वास व्यक्त गर्नुभयो ।

समग्रमा, MDRT 2026 कार्यक्रम भव्य, प्रभावकारी तथा पूर्ण रूपमा सफल भएको कम्पनीले जनाएको छ । यस्तो प्रकारका कार्यक्रमले लिडरहरूलाई थप उत्प्रेरणा प्रदान गर्नुका साथै व्यवसाय विस्तार र व्यक्तिगत क्षमताको अभिवृद्धिमा महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउने विश्वास कम्पनीले लिएको छ ।

सिटिजन लाइफलाई ISO 9001:2015 प्रमाणिकरण - गुणस्तरीय सेवामा अन्तर्राष्ट्रिय मान्यता

सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले गुणस्तरीय सेवा, प्रभावकारी व्यवस्थापन प्रणाली तथा ग्राहक सन्तुष्टिप्रतिको आफ्नो प्रतिबद्धतालाई थप सुदृढ बनाउँदै **ISO 9001:2015** प्रमाणिकरण प्राप्त गरेको छ । उक्त प्रमाणिकरण United Registrar of Systems (URS) तथा UKAS Management Systems मार्फत प्रदान गरिएको हो ।

यो अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको गुणस्तर व्यवस्थापन प्रणाली (International Quality Management System) प्रमाणिकरणले सिटिजन लाइफले आफ्ना सेवा, सञ्चालन प्रक्रिया तथा व्यवस्थापन प्रणालीलाई विश्वस्तरीय मापदण्ड अनुरूप सञ्चालन गरिरहेको पुष्टि गर्दछ ।



यस प्रमाणिकरणले कम्पनीको कार्यप्रणालीमा पारदर्शिता, दक्षता तथा निरन्तर सुधारको संस्कृतिलाई संस्थागत बनाउँदै ग्राहकहरूलाई अझ भरपर्दो, छिटो, छरितो तथा गुणस्तरीय सेवा प्रदान गर्ने प्रतिबद्धतालाई सुदृढ बनाएको छ । विशेषगरी बीमा दाबी भुक्तानी, ग्राहक सेवा प्रवाह तथा आन्तरिक व्यवस्थापन प्रणालीमा उच्च स्तरको अनुशासन र एकरूपता कायम गर्न यो उपलब्धिले महत्वपूर्ण योगदान पुर्याउने विश्वास कम्पनीले लिएको छ ।

यस उपलब्धिले कम्पनीको सेवा गुणस्तर र स्थिरतालाई थप सुदृढ बनाउनुका साथै ग्राहक सन्तुष्टि र विश्वास अभिवृद्धि गर्न महत्वपूर्ण योगदान पुऱ्याउने छ । साथै, आन्तरिक प्रक्रिया अझ प्रभावकारी, व्यवस्थित र जवाफदेही बन्ने अपेक्षा गरिएको छ । यसका अतिरिक्त, नियामक निकायहरूको मापदण्डसँग थप सुसंगतता कायम गर्दै संस्थागत सुशासनलाई मजबुत बनाउने तथा राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय स्तरमा कम्पनीको पहिचान र विश्वसनीयता अझ उचाइमा पुऱ्याउने विश्वास कम्पनीले लिएको छ ।

सिटिजन लाइफले यस उपलब्धिलाई केवल प्रमाणपत्रमा सीमित नराखी ग्राहकको विश्वास, उत्तरदायित्व तथा दीर्घकालीन सेवा उत्कृष्टताप्रतिको दृढ प्रतिबद्धताको रूपमा ग्रहण गरेको जनाएको छ । आगामी दिनहरूमा पनि कम्पनीले आफ्ना सेवाहरूलाई निरन्तर परिष्कृत गर्दै ग्राहक सन्तुष्टिलाई केन्द्रमा राखी अघि बढ्ने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ ।

सिटिजन लाइफद्वारा प्रतिनिधि सभा सदस्यहरू "सिटिजन लिडर्स" लाई सम्मान तथा शुभकामना






सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले प्रतिनिधि सभा निर्वाचन २०८२ मा निर्वाचित भएका आफ्ना "सिटिजन लिडर्स" लाई बधाई तथा शुभकामना व्यक्त गर्ने उद्देश्यले कम्पनीको केन्द्रीय कार्यालय, थापाथलीमा "शुभकामना आदान-प्रदान कार्यक्रम "सम्पन्न गरेको छ ।

उक्त कार्यक्रममा सिटिजन लाइफसँग आबद्ध रही प्रतिनिधि सभामा प्रतिनिधित्व गर्ने माननीय सांसदहरू- भक्तपुर क्षेत्र नं. १ बाट प्रत्यक्ष निर्वाचित राष्ट्रिय स्वतन्त्र पार्टीका माननीय रूकेश रञ्जित, समानुपातिकतर्फ राष्ट्रिय स्वतन्त्र पार्टीकी माननीय प्रमिला कुलुजुलाई बधाई तथा शुभकामना व्यक्त गरिएको थियो ।

कार्यक्रममा करिब ६० जना अभिकर्ता, शाखा कर्मचारी तथा कम्पनीका उच्च व्यवस्थापन टोलीको उपस्थिति रहेको थियो । सहभागीहरूले सांसदहरूलाई खादा, पुष्पगुच्छा तथा सम्मानपत्र प्रदान गर्दै सफल कार्यकालको शुभकामना व्यक्त गरेका थिए ।
कार्यक्रमलाई सम्बोधन गर्दै माननीय प्रमिला कुलुजुले सिटिजन लाइफसँगको आफ्नो यात्राले व्यक्तित्व विकास, नेतृत्व क्षमता अभिवृद्धि तथा सशक्त टिम निर्माणमा महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको बताउनुभयो । उहाँले यही अनुभव र सिकाइले आफूलाई आजको उपलब्धिसम्म पुग्न मार्गदर्शन गरेको उल्लेख गर्दै कम्पनी परिवारप्रति आभार व्यक्त गर्नुभयो ।

त्यसैगरी, माननीय रूकेश रञ्जितले सिटिजन लाइफ परिवारप्रति धन्यवाद व्यक्त गर्दै बीमा क्षेत्रमा देखिएका वर्तमान चुनौतीहरू, कर प्रणाली "ट्याक्स ब्र्याकेट" लगायतका विषयलाई संसदमा प्राथमिकताका साथ उठाउने प्रतिबद्धता व्यक्त गर्नुभयो । उहाँले बीमा
क्षेत्रको सुदृढीकरण तथा जनविश्वास अभिवृद्धिका लागि आवश्यक पहल गर्ने धारणा राख्नुभयो । साथै, सिटिजनमा रहेका विज्ञहरूसँग
निरन्तर सहकार्य गर्दै जनताको आवाज संसदमा उठाउने प्रतिबद्धता समेत व्यक्त गर्नुभयो ।

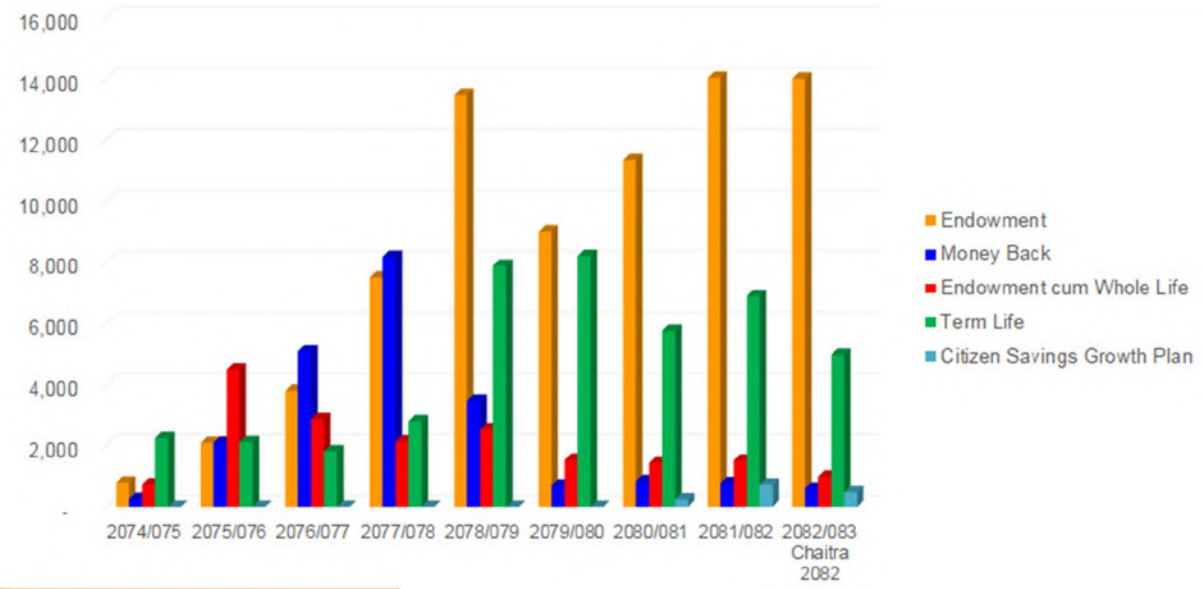
कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख बजार व्यवस्थापन अधिकृत (CMO) श्री भुषण रिमालले आफ्ना अभिकर्ताहरू नीति निर्माता तहसम्म पुग्न सफल भएकोमा गर्व व्यक्त गर्दै यसले कम्पनीको सशक्त मानव संसाधन तथा नेतृत्व विकासको उत्कृष्ट उदाहरण प्रस्तुत
गरेको बताउनुभयो ।

त्यसैगरी, कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत (CEO) श्री पोषक राज पौडेलले नव-निर्वाचित सांसदहरूलाई सफल कार्यकालको शुभकामना व्यक्त गर्दै उहाँहरूको योगदानले समग्र बीमा क्षेत्रको विकास तथा सकारात्मक नीतिगत सुधारमा महत्वपूर्ण भूमिका खेल्ने विश्वास व्यक्त गर्नुभयो । साथै, "हामीले अभिकर्तालाई सुरूदेखि नै 'सिटिजन लिडर्स' भनेर सम्बोधन गर्दै आएका थियौं, आज उहाँहरू माननीय बन्नु हुँदा 'लिडर' शब्दले वास्तविक अर्थमा न्याय पाएको महसुस भएको छ," उहाँले उल्लेख गर्नुभयो ।

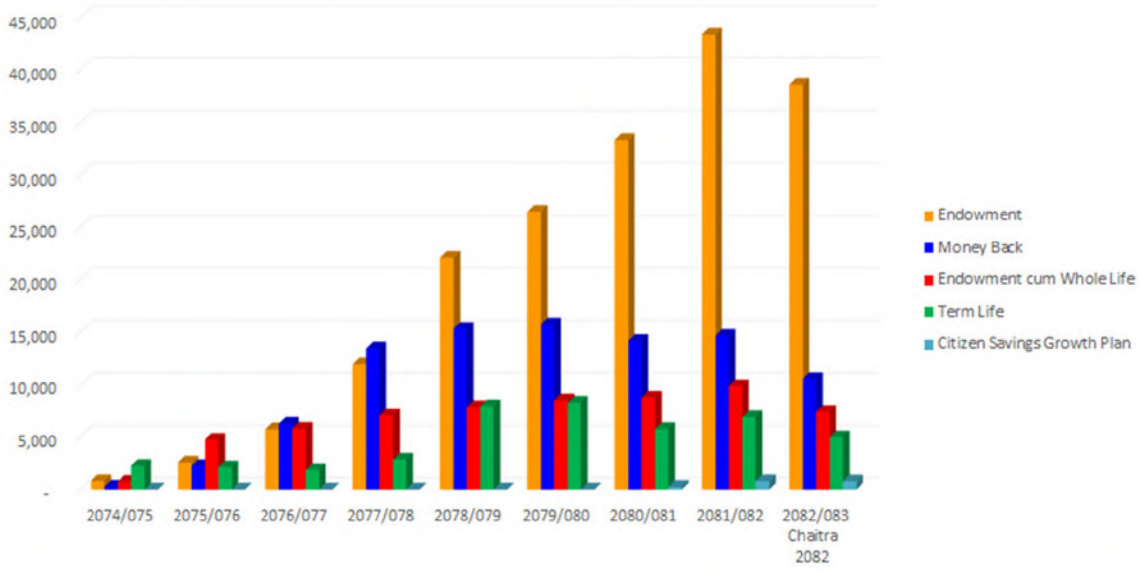
सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेडले आफ्ना अभिकर्ताहरूको क्षमता अभिवृद्धि, नेतृत्व विकास तथा सामाजिक योगदानलाई सधैं प्राथमिकतामा राख्दै आएको छ । कम्पनीले यस्ता उपलब्धिहरूले समग्र बीमा क्षेत्रको विकास र विस्तारमा सहयोग पुग्नुका साथै भावी पुस्तालाई यस क्षेत्रमा रहेका असीमित सम्भावनाहरू पहिचान गर्न प्रेरणा प्रदान गर्ने विश्वास व्यक्त गरेको छ ।

FINANCIAL HIGHLIGHTS

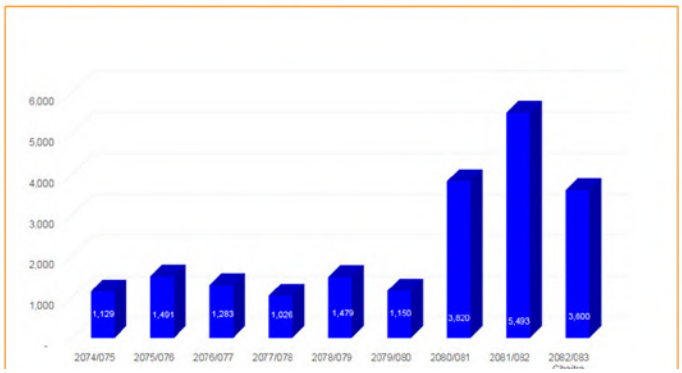
First Premium (Rs. In Lakh):



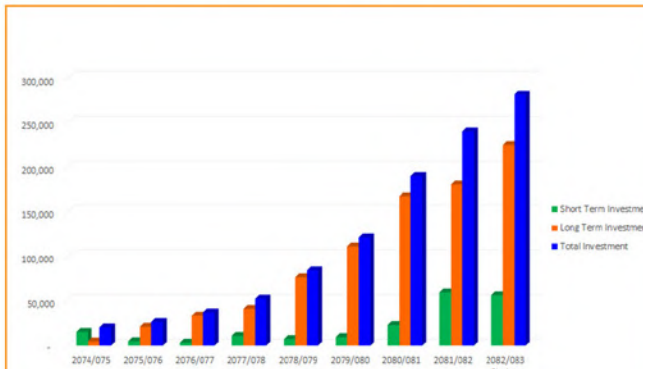
Total Premium (Rs. In Lakh):



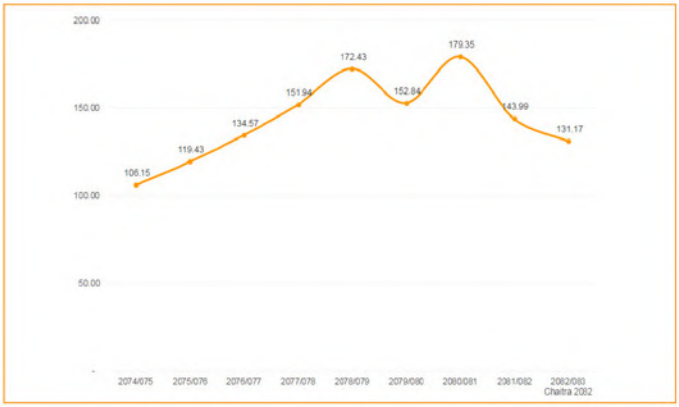
Net Profit (Before Deferred Tax) (Rs. in Lakh):



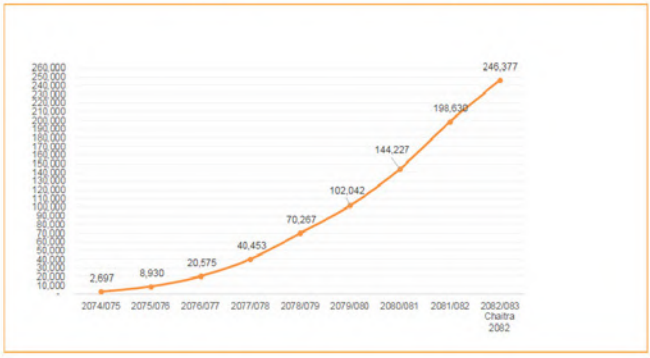
Investments (Rs. in Lakh):



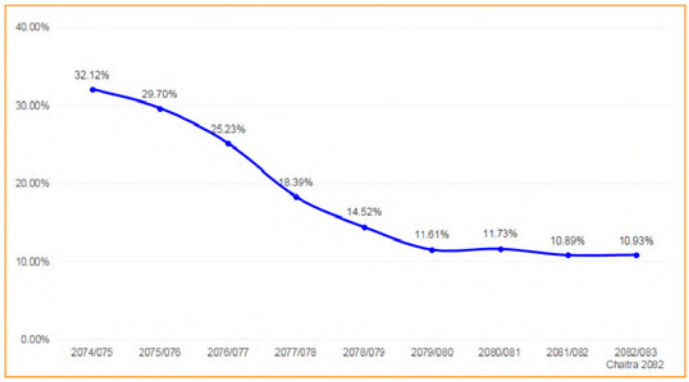
Net Worth Per Share:



Gross Insurance Contract Liabilities (Rs. in Lakh):



Management Expense Ratio:



Solvency Margin:



#Agents:



#Policies:



नेपालमा जीवन बीमा र Gen-Z पुस्ताको बदलिंदो भूमिका

नेपालमा बीमाप्रति सर्वसाधारणको बुझाइ तीव्र रूपमा विस्तार हुँदै गएको छ र मुख्य गरी हालैका वर्षहरूमा नेपालमा जीवन बीमाप्रति जनचेतना उल्लेखनीय रूपमा बढ्दै गएको छ । वित्तीय सुरक्षाप्रति जनताको बुझाइ विस्तार हुँदै जाँदा, बीमा कम्पनीहरूले आफ्नो सेवालाई अझ प्रविधिमैत्री, सहज र पारदर्शी बनाउन महत्वपूर्ण कदमहरू चालिरहेका छन् । यस परिप्रेक्ष्यमा, जेन-जेड (Gen-Z) पुस्ता, अर्थात सनः १९९७ देखि २०१२ को बीचमा जन्मिएका युवा, जीवन बीमा क्षेत्रको भविष्यलाई पुनः परिभाषित गर्दैछन् ।



शर्वेश्वर महरा
सहायक, ब्राण्डिङ विभाग
सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कं लि.
थापाथली, काठमाण्डौं

Gen-Z पुस्ता डिजिटल उपकरणमा अत्याधिक निर्भर, सूचनामैत्री र वित्तीय निर्णयमा सजग मानिन्छन्, उनीहरू परम्परागत वित्तीय साधनभन्दा डिजिटल सेवामार्फत छिटो, स्पष्ट र अनुकूल समाधान खोज्छन् जस कारणले बीमा उद्योगले अब उनीहरूको अपेक्षा अनुसार सेवा प्रवाहमा नवीनता अनिवार्य रूपमा समावेश गर्नुपर्ने देखिन्छ । विश्वव्यापी रूपमा देखिएको आर्थिक चुनौती, महामारीपछिको अस्थिरता, तथा जीवन अप्रत्याशितताबारे बढ्दो जागरूकताले उनीहरूलाई जीवन बीमा केवल विकल्प नभई आवश्यकता भएको रूपमा बुझ्न प्रेरित गरेको छ ।

नेपालमा धेरै युवाले अझै पनि जीवन बीमा दीर्घकालीन बोझ वा आवश्यकता नभएको रूपमा बुझ्ने प्रवृत्ति राखे पनि पछिल्ला वर्षहरूमा रोजगारको अनिश्चितता, स्वास्थ्य जोखिम, तथा आर्थिक योजनाको महत्वबारे बढ्दो जानकारीले उनीहरूको सोच बदलिंदै गएको छ । विशेषगरी, डिजिटल मार्केटिङ, इन्फ्लुएन्सरहरूको भूमिकाको विस्तार र वित्तीय साक्षरतामा अभिवृद्धिले जेन-जेडलाई बीमातर्फ आकर्षित गरिरहेका छन् । Gen-Z पुस्ता बीमा कागजी प्रक्रियाभन्दा अनलाइन दाबी, अनलाइन प्रिमियम भुक्तानी, मोबाइल एपमार्फत पोलिसी ट्र्याकिङजस्ता सुविधालाई प्राथमिकता दिन्छन् र जीवन बीमा कम्पनीहरूले पनि ती आवश्यकताहरूसँग मेल खाने गरी प्रविधि-केन्द्रित सेवा तथा ग्राहक अनुभव सुधार गर्न अग्रसर भइरहेका छन् । ग्राहक सेवा च्याटबोट, अनलाइन हेल्पडेस्क, र डिजिटल कागजात प्रमाणिकरण जस्ता सेवाले उनीहरूलाई बीमा प्रक्रियामाथि थप विश्वास दिलाएको छ ।

युवाहरूले जीवन बीमालाई भविष्यको मात्र सुरक्षा नभई, वित्तीय अनुशासन र दीर्घकालीन सम्पत्ति निर्माणको माध्यमका रूपमा बुझ्न थालेका छन् । अध्ययन, व्यवसाय, वा रोजगारीका लागि विदेश जाने तयारीमा रहेका धेरै युवाहरूले पनि जीवन बीमा आफ्नो व्यक्तिगत जोखिम व्यवस्थापनको अभिन्न अङ्ग भएको महसुस गर्न थालेका छन् । बीमाले सिर्जना गर्ने आर्थिक सुरक्षा र परिवारप्रति जिम्मेवारीको भावना Gen-Z को सचेत सोचसँग मेल खान थालेको छ ।

यसै सन्दर्भमा, Citizen Life Insurance Company ले Gen-Z पुस्ताको सम्भावना र आवश्यकतालाई पहिचान गर्दै उनीहरूलाई लक्षित विभिन्न कार्यक्रमहरू सञ्चालन गर्दै आएको छ । कम्पनीले युवाहरूसँग प्रत्यक्ष पहुँच बढाउनका लागि विभिन्न माध्यमहरू अवलम्बन गरेको छ, जस्तै खेलकुद कार्यक्रमहरूको प्रायोजन, विद्यालय तथा कलेजहरूमा बीमा सचेतना अभिवृद्धि कार्यक्रम, करियर ओरिएन्टेसन र वित्तीय साक्षरतामूलक कार्यक्रमहरू । यी कार्यक्रमहरूले युवाहरूलाई जीवन बीमाको महत्व मात्र होइन, यस क्षेत्रले प्रदान गर्ने भविष्यका अवसरबारे पनि स्पष्ट धारणा विकास गराइरहेको छ । नवीन प्रविधिको उपयोगमा अग्रणी हुँदै Citizen Life Company ले Artificial Intelligence (AI) आधारित भर्चुअल भिडियोमार्फत बीमासम्बन्धी जानकारीलाई आकर्षक, बुझ्न सजिलो र आधुनिक शैलीमा प्रस्तुत गरिरहेको छ । यी AI भिडियोहरूले युवाको ध्यान खिच्ने मात्र होइन, डिजिटल माध्यममा बीमा शिक्षालाई सुलभ र प्रभावकारी बनाएको छ । प्रविधि-सामञ्जस्यता जेन-जेड पुस्तासँग नजिकिन कम्पनीका लागि अत्यन्त महत्वपूर्ण कदम भएको छ ।

समग्रमा, जेन-जेड पुस्ता केवल बीमा ग्राहक मात्र होइन, बीमा उद्योगको भविष्यका नेतृत्वकर्ता र परिवर्तनका वाहक बन्ने क्षमता अनुसार अघि बढिरहेको छ । उनीहरूको वित्तीय सचेतता, प्रविधिमैत्री सोच र करियर अभिमुख दृष्टिकोणले नेपालमा जीवन बीमा क्षेत्रलाई आधुनिक, पहुँचयोग्य र युवा मुखी बनाउन मद्दत गरिरहेको छ । Citizen Life द्वारा प्रविधि, कार्यक्रम, युवा रोजगारी र सचेतना अभियानमा गरिएको निरन्तर लगानीले युवापुस्तासँगको सम्बन्ध र विश्वास दुवैलाई गहिरो बनाउँदै बीमाउद्योगलाई दीर्घकालीन रूपमा सबल, उत्तरदायी र भविष्य उन्मुख बनाउने मार्ग प्रस्तुत गरेको छ ।

लघुवित्त तथा वित्तीय सहकारी संस्थाहरूमा बीमाको अपरिहार्यता र महत्व

बीमाको परिचय:

अकल्पनीय जोखिम व्यवस्थापनको एक महत्वपूर्ण औजार भनेकै बीमा हो । बीमा फारसी भाषाबाट आएको शब्द हो । यसको अर्थ जिम्मेबारी लिनु अर्थात बहन गर्नु हो, सामान्यतय बीमा भनेको कुनै पनि अकल्पनीय क्षति तथा नोक्सानी हुँदा दिइने क्षतिपूर्तिको पूर्ण रूपको सुनिश्चितता हो । भविष्यमा हुनसक्ने कुनैपनि आर्थिक तथा भौतिक क्षतिसँग सम्वन्धित जोखिमको न्युनिकरण गर्न तथा सो जोखिम हस्तान्तरण गर्नका लागि गरिएको सम्झौता नै बीमा हो । राज्यले जारी गरेको बीमा सम्बन्धी ऐन अनुसार बीमा कम्पनी स्थापना भई नियामक रेखदेखमा सञ्चालन हुने तथा यसको पुनर्बीमा समेत हुने हुँदा ऐन, नीति र नियम अनुसार स्थापना भएका कम्पनीहरू आधिकारीक रूपमा मान्यता प्राप्त, भरपर्दो र विश्वासिलो मानिन्छन् ।



शिव अधिकारी
लघुबीमा विज्ञ
सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कं. लि.
थापाथली, काठमाण्डौं

आफ्नो जोखिम अनुरूप बीमा शुल्क बुझाई आपसी करारको माध्यमबाट बीमा गरिएकोमा कुनै अप्रिय घटना घटी वा अपुरणिय क्षति पुग्न गएमा बीमाका माध्यमबाट सहज र सरल तरिकाबाट क्षतिपूर्ति प्राप्त हुन्छ । दुर्घटना भन्ने विषय नै सधैं अनिश्चित हुने भएकाले पिडित व्यक्ति वा सम्बन्धित व्यक्तिको मृत्यु भएमा परिवारजनमा करार गरिएको रकम नियमानुसार भुक्तानी दिने व्यवस्था बीमा कम्पनीले गर्दछ ।

बीमाको महत्व :

सामान्यतय भन्नुपर्दा आज विश्वका हरेक कुना, काप्चामा बीमाको बारेमा सुसुचित र समुदायस्तरमै राज्य स्तरतबाट साथै बीमा कम्पनीका प्रतिनिधिहरूले जानकार गराई रहनु भएको पाईन्छ । हालै को दिनमा हाम्रो देशमा पनि हरेक क्षेत्रमा बीमालाई बिशेष रूपमा महत्त्व दिईएको बिषय हामीलाई जानकारी नै छ । खासगरी बीमाको महत्त्वलाई तपशिल बमोजिम अंगिकार गरिएको छ ।

– जोखिम न्यूनिकरण साथै जोखिम हस्तान्तरण
–सम्पत्तिको पूर्ण सुरक्षा बहन
–बचत गर्ने बानीको बिकासमा सहयोग
–क्षतिको भुक्तानी र व्यक्ति सुरक्षित
–पूँजीको निर्माण
–भविष्यको सुरक्षा र भवितव्य पर्न गएमा आश्रित परिवारजनलाई उचित राहत
–करमा छुट

बीमा भनेको जोखिम हस्तान्तरण एवं यसको व्यवस्थापन गर्ने एक अति उत्तम उपाय हो । बीमाको सम्बन्ध बचत साथै जोखिमसँग जोडिएको हुन्छ र यसले बीमितको पक्षलाईनै फाईदा पुऱ्याई रहेको हुन्छ । बीमा जोखिम हस्तान्तरणको एक करारी माध्यम पनि हो । हरेक करार वा सम्झौता लिखित रूपमा प्रष्ट दफावर खुलाएर दुई पक्षका बीचमा सम्पन्न हुन्छ । बीमा पनि दुई पक्षका बीचमा हुने यस्तै करार हो कि बीमा गर्दा कम्पनी र बीमा गर्ने व्यक्ति वा संस्था बिच लिखित रूपमा आपसी करार गरिन्छ । यसमा बीमाको विषयवस्तुमा हुने जोखिमको क्षतिपूर्तिको भार बीमाको माध्यमबाट बीमकमा सार्ने काम हुन्छ । यसका लागि बीमा कम्पनीले निमयानुसार बीमा शुल्क लिन्छन् साथै बीमा शुल्क संझौता अनुसार किस्ताबन्दी वा एकमुष्ट रूपमा पनि बुझाउन सकिन्छ । बीमा शुल्क भुक्तानी भए पश्चात बीमाको विषयवस्तुमा तोकिएका जोखिमबाट कुनै क्षति, हानी वा नोक्सानी भएमा आफूले स्वीकार गरे अनुसारको मूल्याङ्कनमा तोकिएको हदमा नबढ्ने गरी बीमा कम्पनीले क्षति बेहोर्ने गर्दछ । करार दुई पक्षबीच हुने हुँदा एक अर्काको धारणा स्पष्ट हुने गरी बीमा सुरक्षण माग्ने र क्षतिपूर्ति दिने व्याख्या गरी शिलशिलावस लिखित करार सम्पन्न हुन्छ । बीमाको विश्वसनियता, कानुनी आधार भनेको नै लिखित करार साथै उक्त करारको पूर्ण रूपमा कार्यान्वयन गर्नु हो ।

सम्भावित जोखिम र बीमा:

ऋण जोखिमलाई न्युनिकरण गर्न सदस्य जमानत, समूह जमानत, आवश्यक धितोको व्यवस्था, बचत तथा सेयर जमानत सुरक्षण व्यवस्था गर्ने गरिन्छ । तर ऋणी स्वयंको मृत्यु भएमा वा अन्य कुनै किसिमका अंग, भंग भएमा परिवारले नै उक्त ऋण बुझाऊनु पर्दछ, असुल गर्न नसकेमा घर जग्गा वा सम्पत्ति नै लिलाम हुन सक्छ र यस्तो बेला ऋण रकम बराबर को ऋणीको बीमा गर्न
सकेमा संस्था र सदस्य दुबै सुरक्षित हुन सक्दछन् ।

धेरै संस्थाहरूले संस्था भित्र नै कोष खडा गरी सदस्यको मृत्यु भएमा राहत वितरण गरेको पनि पाइन्छ । यो आफैमा जोखिम छ किनभने यदि ठूलो महामारी वा अकल्पनीय घटना भयो भने सम्बन्धित संस्थाले थेग्न सक्दैन । बिगतमा यस्तो जोखिम लिने कम्पनीहरू थिएनन् तर आजका दिनमा यस्तो जोखिम लिने बीमा कम्पनीहरू छन् यस्तो राहतका लागि सामूहिक रूपमा थोरै भन्दा थोरै बीमा शुल्क बुझाएर बीमा गर्न सकेमा संस्था पनि सुरक्षित र आश्रित परिवार पनि सुरक्षित हुनसक्छन्, न्यून शुल्क बुझाएर उच्च स्तरको जोखिम बहन हुन्छ । त्यस्तै वित्तीय सहकारी संस्थाहरू तथा लघुवित्त संस्थाहरूमा रहेका सेयर सदस्यहरू, सञ्चालकहरू, कर्मचारीहरूको जीवन बीमा गरेमा उनीहरूको जोखिम पनि बहन हुन्छ ।

वीत्तिय सहकारी संस्थाहरू होस् वा लघुवित्त प्रदाय निकायहरू हुन्, ती संस्थाहरूले बीमालाई एउटा महत्वपूर्ण बस्तु तथा सेवाको रूपमा संस्थामा स्थापित गर्नु पर्दछ यदि यसो गरेमा संभावित जोखिमबाट मुक्त पाउन सकिन्छ । संस्थाले बचत सेवा, ऋण सेवा, रेमिट सेवा, सदस्य शिक्षा, तालिम तथा गोष्ठी साथै बिभिन्न अध्ययन अबलोकन भ्रमणमा सहभागिता गराए जस्तै अब बीमा सेवा दिन पर्ने अपरिहार्यता देखिन्छ किनभन्दा बीमा गर्दा बीमा कम्पनीलाई भन्दा बीमितलाई बिशेष फाईदा पुगेको उदाहरणहरू हामीसँग प्रशस्त छन् । संस्था स्वंयमले अभिकर्ता भएर बीमा कार्यक्रम सञ्चालन गर्ने हो भने आम्दानीको ठूलो श्रोत संस्थामा भित्रिन्छ र यसले संस्थालाई पूर्ण सक्षम बनाऊन पनि ठूलो मद्धत पुऱ्याउँदछ, यसका सफल उदाहरणहरू हामिले प्रशस्त रूपमा देख्न पाएका छौं ।

संस्थाको बचत सेवाका प्रकार मध्ये बीमा बचतलाई पनि सञ्चालन गरी सदस्यहरूलाई बीमा गर्ने बानीको विकास गर्न सकेमा संस्थामा यथेष्ठ पुँजीको निर्माण हुने साथै सदस्यहरूमा पनि बीमा सुविधा पुऱ्याई सदस्य र संस्था दुवै सुरक्षित हुने देखिन्छ ।

मानव समाजमा विपत्ति वा जोखिमका पर्याप्त ढोकाहरू खुलिरहेका हामीले देखेका छौं । व्यक्तिगत जीवन, रोजगारी, व्यावसायिक कारोबार लगायत हर क्षेत्रमा धेरथोर जोखिम अवश्य रहन्छ, भविष्यमा आउन सक्ने हर किसिमका अनिश्चित प्रकारका जोखिमलाई अन्यत्र हस्तान्तरण गरी सोबाट भएको क्षतिपूर्ति प्राप्त गर्ने एक महत्वपूर्ण माध्यम नै बीमा हो ।

दुई पक्ष बिच भएको बीमा करारलाई बीमालेख भनिन्छ । बीमालेखमा बीमा गर्न प्रस्ताव गर्नेले बीमा प्रस्ताव गर्दा उल्लेख गरिएको बिषयहरूलाई नै मुख्य आधार मानी प्रस्तावकको नाम, ठेगाना, जोखिमको विवरण, बीमा शुल्क बुझाएको यी विषयहरू लिखित रूपमा सम्बोधन गरिएको हुन्छ । प्रत्येक करारमा शर्त भएजस्तै बीमा करारमा पनि जोखिम परिवर्तन भएमा सूचना गर्नुपर्ने, दाबी माग गर्दा विस्तृत विवरण खुलाउनु पर्ने साथै व्यहोरा पनि उल्लेख गर्नुपर्ने, दाबी विवाद भएमा समाधान गर्ने तरिका तथा क्षतिपूर्तिमा कुनै बन्देज हुन भएमा सोको सर्त आदि पूर्ण रूपमा उल्लेख भएको हुन्छ जुन विषय पोलिसीमा प्रष्ट रहेको हुन्छ जसले गर्दा भविष्यमा हुन सक्ने सम्भावित विवादलाई सहजै निराकरण पनि गर्न सकिन्छ । बीमा भनेकै आहतमा राहत भएको हुँदा लिखित करार अनुसार को व्यहोरा ठिक भएमा जतिसक्दो छिटो हिसाब मिलान पनि हुन्छ ।

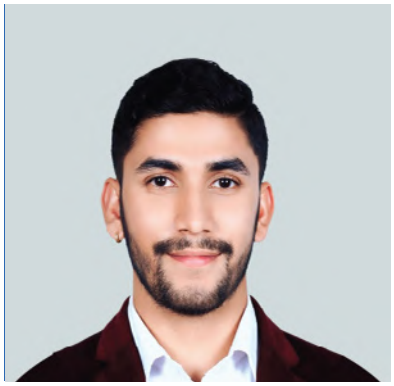
बीमाको माझमा एक उत्कृष्ट कम्पनीको रूपमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कं. लि.

नेपालमा जीवन बीमा प्रदाय कम्पनीहरू मध्ये एक सर्वोत्कृष्ट कम्पनीको रूपमा सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कं. लि. स्थापित भएको छ । बि सं २०७४ सालबाट आफ्नो सेवा तथा व्यवसाय शुरूवात गरेको यस कम्पनीले छोटो अवधिमै सबै जिल्लाबाट द्रुत रूपमा सेवा पुऱ्याँउदै आईरहेको छ । स्थापनाको छोटो अवधिमा नै बिशेष स्थान ओगट्न सफल यस कम्पनीले बीमा क्षेत्रमा पुऱ्याएको योगदान उच्च प्रशंसनीय रहेको छ । जीवन बीमाका विभिन्न पोलिसीहरू जारी गर्ने कार्यलाई द्रुतगतिमा निरन्तरता दिँदै खासगरी वित्तीय सहकारी संस्थाहरू र लघुवित्त प्रदायक निकायहरूबाट प्रदान गरिएका स-साना ऋण रकमहरूको सम्बन्धित संस्थासँग साझेदार गर्दै ती सदस्यहरूबाट प्रिमियम बापत स-सानो रकमहरू लिएर ठूलो जोखिमको अभिभारा अंगिकार छ, यस कार्यबाट कम्पनीलाई भन्दापनि सम्बन्धित वित्तीय सहकारी संस्थाहरू र लघुवित्त बैंक तथा कम्पनीहरूलाई तथा उहाँहरूको सदस्य एवं ग्राहकलाई मुख्य फाईदा पुगेको छ ।

यस क्रममा कम्पनीले नाफा भन्दा पनि गाँउ, गाँउका दुरदराजहरूमा पुग्दै सहकारी र लघुवित्त संघ / संस्था मार्फत बिना विभेद एउटै दर रेटमा म्यादी बीमा जारी गरी उक्त म्याद भित्र हुन सक्ने सम्भावित जोखिमहरू पूर्ण रूपमा बहन गरिरहेको छ । म्यादी बीमा अत्यन्तै प्रभावकारी रहन सफल भएको छ किनभन्दा प्रिमियम स्वरूप सानो रकम बुझाएर ठूलो जोखिम बहन गरिने हुँदा संस्थाको विश्वासमा साथै संस्थासँग भएको लिखित करारीय संझौताको परिधि भित्र रहेर जोखिम बहन गर्ने अवस्थामा आवश्यक कागजात पुगेको छोटो अवधि भित्रनै बीमा गर्दाको बखत कबुल गरेको रकम हस्तान्तरण गरिएको छ । हामीसँग प्रशस्त उदाहरण छन् सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कं. लि. ले नेपालको बीमा सेवा तथा व्यवसायमा छलाङ मार्न सफल भएको लघु बीमा गर्ने क्रममा संस्थाहरूले दाबी भुक्तानी तुरून्त पाउन पर्ने हुन्छ, प्रिमियममा केहि सस्तो भन्दा पनि भोलिका दिनमा दावी पेश गर्दा सहज र सरल तरिकाबाट भुक्तानी गर्ने बीमा कम्पनीसँग साझेदार गर्नुपर्ने हुन्छ । सिटिजन लाइफसँग गरिएको लिखित संझौता अनुसार भएका कुनै पनि म्याद नाघेका भुक्तानी दिनुपर्ने रकम बाँकी छैनन् ।

अन्तमा हामीसँग सहकार्य गर्न बाँकी रहेका सहकारी संस्थाहरू र लघुवित्त प्रदाय निकायहरूले सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीसँग यथा सम्भव छिटो सम्झौता गरेर आफ्ना सदस्यहरूलाई आफ्नै संस्थाबाट बीमा सुविधा प्रदान गरि सदस्यको जोखिम बहन गर्न महत्वपूर्ण भूमिका हामीलाई दिनुहुनेछ । माथि उल्लेख भएजस्तै आफ्ना सदस्यहरूको / ग्राहकहरूको जोखिमलाई सुरक्षण गर्ने अभिभारा सहकारी संस्था र लघुवित्त प्रदायक कम्पनीहरूको भएको हुँदा यस तर्फ बिशेष ध्यान दिएर सदस्यहरूको हितका लागि अघि बढ्नु पर्दछ ।

शीर्षक : बीमाको भरोसा



लेखक : सुमन ढकाल
कनिष्ठ सहायक
सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लिमिटेड, बालाजु

पात्रहरू :
नरेन्द्र - बीमा अभिकर्ता
निधिनाथ - गाउँको साधारण किसान (बीमित)
कौसिला - निधिनाथकी श्रीमती
डाक्टर किशोर - डाक्टर (नरेन्द्रको साथी)
गाउँलेहरू - २/३ जना

दृश्य १ : गाउँको घर -
साँझपख (निधिनाथ र कौसिला पसलमा बसिरहेका छन् । नरेन्द्र झोलासहित प्रवेश गर्छ ।)

नरेन्द्र (मुस्कुराउँदै) : नमस्ते दाई दिदी, म नरेन्द्र, बीमा अभिकर्ता । म तपाईंहरूलाई जीवन बीमाको एउटा महत्वपूर्ण कुरा बताउन आएको छु । बीमा भनेको तपाईंको मेहनत र भविष्य दुवैको सुरक्षा हो ।

निधिनाथ : हामी साधारण परिवार, यस्तो बीमा त धनीले गर्ने हो नि नरेन्द्र भाई ।

कौसिला : तर सुन्न त पर्छ नि निधिनाथ, कहिलेकाहीँ अनिश्चितता अचानक आइहाल्छ ।

नरेन्द्र : बिल्कुल, बीमा ठूलो खर्च होइन, सानो बचत हो । संकट परेको बेला यही सानो बचत ठूलो सहारा बन्छ । प्रक्रिया म नै सजिलो बनाइदिन्छु ।

निधिनाथ (सोच्दै) : ठीकै छ, सानो रकम तिर्दा के नोक्सान होला र ।
(निधिनाथ र कौसिलाले बीमा गराउँछन् ।)

दृश्य २ : केही वर्षपछि - निधिनाथको घर
(घरको वातावरण गम्भीर छ । निधिनाथको अनुहार फिक्का, शरीर कमजोर । कौसिला उनको ओछ्यान छेउमा हात समाइरहेकी छन्।)

कौसिला (आँखामा आँसु रोक्दै): डाक्टरले भनेका छन् बिसेक नहुने रक्त क्यान्सर लागेको छ । उपचारको खर्च त लाखौंमा पुग्छ रे, श्रीमान् । हामी सँग त अब केही छैन । यो चिया पसल बेचेर पनि पुग्दैन होला ।
(त्यति बेला मोबाइल बज्छ - फोनमा "Doctor Kishor" लेखिएको देखिन्छ । कौसिलाले फोन उठाउँछिन् ।)

कौसिला: नमस्ते डाक्टर साब, अहिलेको रिपोर्ट त निकै डर लाग्दो भयो । अब के गर्ने होला ?
डाक्टर किशोर (फोनमा शान्त स्वरमा): कौसिला दिदी, म बुझ्छु तपाईंहरूको पीडा । निधिनाथ दाइको उपचार लामो हुन सक्छ, तर चिन्ता नगर्नुहोस् । के तपाईंहरूलाई सम्झना छ–केही वर्ष अघि नरेन्द्रले बीमा गरिदिएका थिए ?

कौसिला (थोरै अचम्म मान्दै): अँ, हो डाक्टर साब । निधिले त्यही नरेन्द्रको कुरा सुनेर बीमा गरेका थिए । तर यस्तो बेला त्यसले केही काम गर्छ र ?

डाक्टर किशोर: त्यो बीमा नै अहिले तपाईंहरूको सुरक्षा कवच हो दिदी । तपाईंहरूले स्वास्थ्य बीमा योजना र जीवन बीमा दुवै गराउनुभएको रहेछ । क्यान्सर उपचारका लागि बीमाले अस्पताल खर्चको ठूलो भाग कभर गर्छ । अब उपचार रोक्नु पर्ने कुनै कारण छैन । म नै नरेन्द्रलाई सम्पर्क गर्छु, सबै प्रक्रिया सुरू गरौंला ।

कौसिला (अवाक हुँदै): डाक्टर साब... हाम्रो निधिनाथको जीवन त भगवानको हातमा होला, तर उहाँको उपचार सम्भव छ भन्ने सुन्दा नै मन हलुका भयो । नरेन्द्रले गरेको आग्रह नबुझेको भए आज हामी के गर्थ्यौं होला ।
(निधिनाथ कमजोर स्वरमा बोल्छन् ।)

निधिनाथ: कौसिला... देख्यौ त ? बीमा भनेको पैसा होइन, समयमै बनाइएको आश्वासन रहेछ । म बाँचुँ वा नबाँचुँ... तिमी र छोराछोरीलाई कहिल्यै भोकले नथिचोस् भन्ने मेरो डर आज मेटिएको छ ।

कौसिला (आँसु पुछ्दै): तिमीले बीमा गर्दा म पनि हाँसेकी थिएँ–"के कामको यस्तो खर्च ?" भनेर । तर आज बुझें–बीमा भनेको भविष्य नदेखिएको बेला बनाइएको दीप रहेछ ।
(फोनको पल्लो तिरबाट डाक्टर किशोरको स्वर फेरि आउँछ ।)

डाक्टर किशोर : दिदी, अब हिम्मत नहार्नुस् । बीमा केवल कागज होइन, त्यो तपाईंहरूको जीवनको सुरक्षा पर्दा हो–जसले आज काम गरेको छ ।

(क्यामेरा कौसिलाको अनुहारमा फोकस हुन्छ, आँसुमा मुस्कान मिसिन्छ । निधिनाथका आँखामा पनि शान्तिको झिल्को।)
कथावाचक (भित्री स्वर): जीवन अनिश्चित छ, तर तयारी निश्चित हुन सक्छ । बीमा भनेको मृत्युको डर होइन–जीवनप्रतिको जिम्मेवारी हो ।

नरेन्द्र (फोनमा) : कौसिला दिदी, चिन्ता नगर्नुहोस् डाक्टर किशोरले मलाई सबै जानकारी दिइसक्नु भयो । निधिनाथको बीमा सक्रिय छ । म अहिले नै दाबी प्रक्रिया सुरू गर्छु । कागजात, अस्पताल समन्वय सबैमा म सहयोग गर्छु ।

कौसिला (आँखा रसाउँदै) : साँच्चै नरेन्द्र दाइ ? तपाईंले सहयोग गर्नुभयो भने त हाम्रो घर बच्छ ।

नरेन्द्र: यही बेला बीमा काम लाग्ने हो दिदी, भरोसा राख्नुहोस् । अब निधिनाथले बीमा अवधि भरी बीमा सुचारू गरी रहनु हुनेछ जस्ले गर्दा समाप्ती दाबीमा बीमा कम्पनीले उहाँलाई एकमुष्ट बीमा र बोनस रकम भुक्तानी दिनेछ ।

दृश्य ३ : केही हप्ता पछि - घर फर्कँदै गर्दा (निधिनाथ स्वस्थ, सबै घर फर्किरहेका छन् ।)

निधिनाथ : यदि ३ वर्ष अघि नरेन्द्र दाइको कुरा नसुनेको भए आज हामी कहाँ हुन्थ्यौं होला ?

कौसिला : हो नि, बीमा केवल पैसाको कुरा होइन रहेछ । परिवारलाई संकटबाट बचाउने सुरक्षा र आशा रहेछ ।
(गाउँलेहरू प्रवेश गर्छन्)

पहिलो गाउँले : हामीले पनि आजदेखि बीमा गर्न योजना बनाउनै पर्छ रे ।

दोस्रो गाउँले : हो, सानो बीमा नै भविष्यको ठूलो सुरक्षा हो ।

नरेन्द्र : म केवल बीमा बेच्दिनँ । म विश्वास र सुरक्षा बेच्ने काम गर्छु ।

अन्तिम सन्देश : जीवन बीमा केवल कागज होइन दुखः पर्दाको सहारा हो । समयमै गरिएको सही निर्णय र भरोसाले परिवारलाई आर्थिक संकटबाट बचाउँछ । साधारण परिवार पनि सुरक्षित रहन सक्छ । बीमा - आशा, सुरक्षा र भविष्यको गहना हो ।

शीर्षक : बीमा: ढिला नहोस् !

प्रकाश कुमार श्रेष्ठ
(प्रकाशोन्मुख पुस्तक "बीमा: सुरक्षा पनि, आम्दानी पनि" बाट)

बीमा भोलिको लागि गर्ने हो तर भोलि गर्ने हैन आज नै गर्ने हो । आवश्यक परेको बेला बीमा लिन सकिन्न तसर्थ भोली भनेको जे पनि हुनसक्छ । बीमा बुझ्न नचाहेर अर्थात पछि गरौंला भनी समयमा नगर्नाले समाजमा विभिन्न घटनाहरू सुन्नु, देख्नु, भोग्नु परेको अवस्था छ । यहाँ केहि घटनाहरू उदाहरणको रूपमा प्रस्तुत गरिएको छ ।



प्रकाश कुमार श्रेष्ठ
शाखा प्रबन्धक, कान्तिपथ

जम्मा ५ लाखको बीमा गरेका एकजना बीमित कृष्ण गुरूङ्गले घातक रोग बापतको दाबी भुक्तानी पाउनुभयो । उहाँलाई ब्रेन-ट्यूमर भएको थियो । बीमाले उहाँलाई रू. ५ लाखको चेक थमायो । उहाँले चेक लिदै भन्नुभयो- "त्यतिबेला साथीको करले सानो बीमा गरियो । म करोडको बीमा गर्न सक्ने हैसियतको थिएँ, ठमेलमा अहिले पनि पसल छ । बीमाको बारेमा चासो नदिनाले आज आफैलाई धोका भो । के फेरि बीमा लिन सक्छु ?" मैले बीमा ऐन र नियम अनुसार भन्नु पर्ने नै थियो- "माफ गर्नुहोला सक्नुहुन्न ।" उहाँ धेरै नै पछुताउनुभयो । ढिला भइसकेको थियो ।

एकदिन शाखा कार्यालयमा एक दम्पत्ति आउनुभयो र भन्नुभयो- "हामी जीवन बीमा गर्न चाहन्छौं ।" "भइहाल्छ नि" मैले भनें । श्रीमान्ले असजिलो मान्दै बोल्नुभयो "तर एउटा कुरा गर्नुछ ।" "के कुरा हो भन्नुस् न ।" "हामी दुवै जनालाई क्यान्सर भएको थियो र अहिले भने ठिक छौं ।" "त्यसो हो भने त बीमा गर्न असम्भव छ ।" "हामी अहिले ठिक छौं ।" उहाँहरूले उपचार गरेको कागजपत्र देखाउनु भयो । मैले भनें "केहिदिन पर्खनुस्, यो डकुमेन्ट हामीले सम्बन्धित ठाउँमा पठाउँछौं अनि हामी तपाईंलाई जानकारी गराउनेछौं ।" त्यसको केहिदिन पछि 'मेल' आयो- 'जीवन बीमा लिन मिल्दैन' । मैले खबर गरें । उहाँहरूले "अरू कसैलाई भनेर हुन्छ कि" भन्नुभयो । मैले अन्डरराइटिङ हेडलाई नै भेटाइदिएँ । उहाँले पनि "नमिल्ने" भनेपछि श्रीमान्ले भन्नुभयो "हामीलाई अन्य कुनै कम्पनीको अभिकर्ताले म मिलाएर गरिदिन्छु भनेको छ तर हजुरहरूले यथार्थ बुझाइदिनुभयो, भइहाल्यो हाम्रो बीमा गर्न नमिले पनि छोराको बीमा गरिदिन्छौं । मानिसको जीवनमा समस्या परेपछि बीमाको महत्त्व अझ बढी थाहा हुने रहेछ, पहिले सुन्न पनि चाहेनौं... ।" उहाँहरू पछुताउनुभयो । ढिला भइसकेको थियो ।

सिनियर एजेन्सीको रूपमा काम गर्दै आउनुभएको राजु श्रेष्ठले बजार घुम्ने क्रममा एकदिन उहाँको दाइको घरमा लैजानुभयो । हामीले बीमा पढाइसकेपछि दाजुले राजु सरलाई भन्नुभयो "भाइ यहि कुरा २/३ बर्षअघि किन नभनेको ?" "किन र ?" राजु सरले सोध्नुभयो । दाजुले बोल्नुभयो "हामी चारैजनाको बीमा भइसक्यो ।" मैले सोधें "कोसँग, कतिको, कुन कम्पनीमा ?" उहाँले थप्नुभयो "हामीले २/२ करोडको गरेका छौं, एलआइसीमा, (एकजना अभिकर्ताको नाम लिनुभयो, मैले चिनेकै परेछ) ।"
"वार्षिक कति बीमाशुल्क तिर्नुहुन्छ त ? " मैले जिज्ञासाका साथ सोधें । उहाँले भन्नुभयो- "वार्षिक ५४ लाखजति ।" राजु सर धेरै नमजा मान्नुभयो । ढिला भइसकेको थियो ।

एकजना महिला जसले अभिकर्ताको तालिम लिनुभयो र भन्नुभयो- "यो पेशा राम्रो लाग्छ तर मेरो घरमा मन पराउनुहुन्न । कुनैदिन भेट भयो भने म अभिकर्ता भएको नभनिदिनुहोला है ।" त्यसको केहि हप्तापछि उहाँले नमजाको भावमा भन्नुभयो "हिजो मेरो घरमा अचम्म भयो सर ।" "के भयो र ?" मैले सोधें । उहाँले भन्नुभयो "बेलुकी श्रीमान घर फर्कनुभो र भन्नुभो 'आज मैले ठूलो काम गरेर आएँ नि बुढी' 'के काम ?' 'मैले १ करोडको जीवन बीमा किनें नि, लाउ यो पोलिसी नहराइकन राख'... ।" "अनि" मैले थप जिज्ञासा राखें । उहाँ भन्दै जानुभयो ""बीमा गर्नु थियो त मसँग भनेको भए हुन्थ्यो नि बुढा' 'किन र ?' 'म नि अभिकर्ता हो नि ।' 'ए तिमीले भनिनौ त अनि...' उहाँलाई जीवन बीमा लिएकोमा खुसी भन्दा पनि त्यसबाट अभिकर्तालाई जाने सेवासुविधा गुमेकोमा पश्चाताप थियो । ढिला भइसकेको थियो ।

एक अभिकर्ताले पश्चाताप गर्दै भन्नुभयो- "दुबईबाट ज्वाईं नेपाल फर्कनुभएको थियो । 'बीमा गर्नुपर्छ है' भनेर पढाएँ तर 'पछि गरौंला' भन्दै टार्नुभो । एक्कासी बित्नुभो । बहिनी र सानी छोरीको बिजोग छ । मैले काठमाण्डौं बोलाएको छु । तर कहिलेसम्म पाल्न सक्छु र ??... धेरैको बीमा गरियो तर आफ्नै ज्वाँइको बीमा गराउन सकिन ।" ढिला भइसकेको थियो ।

एकजना साथी महेन्द्रले आफ्नो जीवन बीमा गर्नुभयो र भन्नुभयो "मेरो दाजुको पनि बीमा गर्नुछ, दशैंपछि गरौं ल" । दशैंपछि उनले फोन गरेर भने "म बाहिर छु, अब १०/१२ दिनपछि तिहार आइहाल्छ, त्यसपछि गरौंला है सर" । तिहारको भोलिपल्ट उनले मेसेन्जरमा पूरै सेतो कपडा लगाएको फोटो पठाए । मैले फोन गरें । उनले उठाए । "के भो ?" मैले सोधें । "दाजू बित्नुभो" उहाँले दुःखका साथ भन्नुभयो "दुर्घटनामा पर्नुभो ।... मैले मेरो बीमा नगरी बरू दाजूको बीमा गराउनु पर्ने रहेछ । भतिजहरू साना छन्, भाउजूको जागिर छैन । अब के गर्ने होला ?... " ढिला भइसकेको थियो ।

सबैभन्दा विश्वासिलो अरू यस्तो को नै छ र ?



मदन राज भट्ट
एजेन्सी म्यानेजर ,
कञ्चनपुर

आषाढ १२, ६४ साल, सिटिजनको स्थापना । २
आबद्ध वित्तीय संस्था, प्रतिष्ठित छन् सबैजना ॥ २

बचत वृद्धि, बाल भविष्य ,जीवन सारथी ।
शुभारम्भ बीमा गरौं, बीमाका पारखी ॥

ग्राहकको पहिलो रोजाई, सिटिजनको हो भिजन ।
आर्थिक सुनिश्चिता कायम, सुरक्षा मिसन ॥

अग्रिम भुक्तानी बीमा, म्यादी जीवन बीमा गरौं । २
वैदेशिक रोजगारीवाला, सिटिजनमै बीमा भरौं ॥ २
अशक्तता, शुल्क छुट, लाभांश मासिक भत्ता । २
२० वटा घातक रोगको, रक्षावरण जस्ता ॥ २

घातक रोगको सुरक्षाको, छ यसमा सुविधा ।
ढुक्कसंग बीमा गर्नुहोस्, नमान्नुस् दुविधा ॥

जीवन बीमा इतिहासमै, बीमाङ्क दुईगुणा दिने ।
दुर्घटना मृत्यु लाभ र, घातक रोगको रिस्क लिने ।
समृद्ध नेपालको निर्माण, सिटिजनको विशेष जोड ॥ ...२
समाजको उत्थानमा योगदान, पुऱ्याउने हो दृष्ट्रिकोण ।२

कृतिम हात उत्पादन, बाल अस्पताल सहयोग । २
न्यानो लुगा वितरण र, गुरूकुललाई सहयोग ॥ २

भुकम्प पिडितलाई राहत, जेष्ठ नागरिकको सम्मान ।
समता फाउण्डेसन सहयोग, जीवनदान, रक्तदान ॥

ब्राण्ड एम्बेसडर हुन्, मह जोडी सिटिजनका ।
उत्कृष्ट कलाकारहरू, नेपाली मन-मनका ॥

सम्मान र बधाई छ मेरो सबै सम्मानित ।
अटुट माया गाँसेको छु सिटिजन सित ॥

व्यावसायिक अभिकर्ता, व्यावसायिक व्यक्ति ।
सिटिजनको मेरूदण्ड, लिडर्स सिटिजन शक्ति ॥

सिल्भर, गोल्डन, प्ल्याटिनम, एमडिआरटी बनौं ।.२
जय जय नेपाल आमा, जै जै सिटिजन भनौं ॥ ..२

प्रतिष्ठित व्यवसायी , आबद्ध डाक्टर छन् । २
नेपालीकै लगानीमा, मेड इन नेपाल सिटिजन ॥ २

नियमित धन फिर्ता, सुरक्षाको छैन चिन्ता ।
आर्थिक रूपमा सबल पार्ने, सिटिजन हो अभियन्ता ॥

सबैको मेहनतले गर्दा, पुगेको छ देशै भरी ।
ढुक्कको सास फेर्छन् बीमित, सिटिजनमा बीमा गरी ॥

सिटिजन लाइफको भर, छैन अब मनमा डर । २
सबैभन्दा विश्वासिलो, अरू यस्तो को नै छ र ?? २



आर्थिक जोखिम जिम्मा लगाउन न्यून र मध्यम आय भएको परिवारलाई बीमा



सरोज दाहाल
क्षेत्रीय प्रबन्धक -बर्दिबास

प्रस्तावना

आर्थिक जोखिम भनेको आम्दानी घट्नु, आकस्मिक खर्च बढ्नु, रोग-दुर्घटना, बेरोजगारी, प्राकृतिक विपत्ति वा मृत्यु जस्ता कारणले परिवारको आर्थिक सन्तुलन बिग्रनु हो । आजको अनिश्चित र प्रतिस्पर्धी समयमा यस्तो जोखिम जो-कोहीलाई पनि आउन सक्छ । प्रश्न उठ्छ– आर्थिक जोखिम कसले बोक्ने? व्यक्ति स्वयंले, परिवारले, समाजले कि बीमा कम्पनीले? यसको उत्तर जिम्मेवारी, तयारी र सुरक्षाको व्यवस्थासँग जोडिएको छ । विशेषगरी न्यून र मध्यम आय भएका परिवारका लागि यो विषय अझै संवेदनशील हुन्छ ।

आर्थिक जोखिमको प्रकृति

आर्थिक जोखिम मुख्यत तीन प्रकारका हुन्छन्

- आम्दानीको जोखिम - जागिर गुम्नु, व्यापार घाटा हुनु ।
- स्वास्थ्य जोखिम - रोग वा दुर्घटनाले ठूलो खर्च निम्त्याउनु ।
- जीवन जोखिम - कमाउने सदस्यको मृत्यु वा स्थायी अशक्तता ।

यी जोखिमले परिवारको बचत सकिनु, ऋण बढ्नु र दीर्घकालीन लक्ष्य अधुरो रहनु जस्ता परिणाम दिन सक्छ ।

आर्थिक जोखिम कसले बोक्ने

व्यक्ति स्वयं

पहिलो जिम्मेवारी व्यक्ति वा परिवारकै हुन्छ । बचत गर्ने बानी, आकस्मिक कोष (Emergency Fund) बनाउने, आयको विविध स्रोत बनाउने जस्ता उपायले जोखिम कम गर्न सकिन्छ । तर न्यून आय भएका परिवारमा बचत सीमित हुने भएकाले पूर्ण सुरक्षा सम्भव हुँदैन ।

परिवार र आफन्त

नेपालजस्तो समाजमा संकट पर्दा आफन्तले सहयोग गर्ने परम्परा छ । तर सबैको आर्थिक अवस्था समान नहुने भएकाले सधैं पर्याप्त सहयोग मिल्छ भन्ने निश्चित हुँदैन ।

सरकार

सरकारले सामाजिक सुरक्षा, स्वास्थ्य बीमा, राहत कार्यक्रम जस्ता योजनाबाट केही सहयोग गर्छ । तर स्रोत सीमित भएकाले सबै जोखिम पूर्ण रूपमा वहन गर्न सक्दैन ।

बीमा कम्पनी

यही कारणले बीमा प्रणाली विकसित भएको हो । धेरै व्यक्तिबाट सानो-सानो प्रिमियम संकलन गरी जोखिम परेका व्यक्तिलाई ठूलो आर्थिक सहयोग दिने व्यवस्था नै बीमा हो। हाल नेपालमा भएका १४ वटा जीवन बीमा कम्पनीमध्ये सिटिजन लाइफ इन्स्योरेन्स नवीनतम बीमा योजना मार्फत जीवन बीमा प्रदान गर्छन् । यसरी जोखिम साझा (Risk Pooling) गरेर आर्थिक भारलाई सन्तुलित गरिन्छ ।

न्यून आय भएका परिवारलाई किन अत्यन्तै जरुरी छ

बचतको अभाव

न्यून आय भएका परिवारसँग दैनिक खर्च धान्नै गाह्रो हुन्छ । आकस्मिक ठूलो खर्च आयो भने उनीहरू ऋणमा डुब्न सक्छन् । बीमाले यस्तो बेला आर्थिक सहारा दिन्छ ।

एकल आम्दानीमा निर्भरता

धेरै परिवार एक जनाको कमाइमा निर्भर हुन्छन् । त्यही सदस्यमा दुर्घटना वा मृत्यु भए परिवार पूर्ण रूपमा असुरक्षित हुन्छ । जीवन बीमा यस्तो अवस्थामा सुरक्षाको ढाल बन्छ ।

ऋणको जोखिम

घर, शिक्षा वा व्यवसायका लागि ऋण लिएको हुन्छ । कमाउने व्यक्ति नभए ऋण तिर्न नसक्ने अवस्था आउन सक्छ । बीमाले ऋण भार कम गर्न सहयोग गर्छ ।

गरिबीको चक्रबाट जोगिन

आकस्मिक घटनाले गरिब परिवार झन् गरिब बन्न सक्छ । बीमाले न्यूनतम आर्थिक स्थिरता दिई गरिबीको दुष्चक्रबाट जोगाउन मद्दत गर्छ ।

मध्यम आय भएका परिवारलाई किन जरुरी छ

जीवनस्तर जोगाउन

मध्यम वर्गले निश्चित जीवनस्तर बनाएको हुन्छ–सन्तानको राम्रो शिक्षा, घर, स्वास्थ्य सुविधा आदि । आकस्मिक जोखिमले यो स्तर घटाउन सक्छ । बीमाले जीवनस्तर कायम राख्न सहयोग गर्छ ।

दीर्घकालीन लक्ष्य सुरक्षित गर्ने

घर बनाउने, सन्तानलाई उच्च शिक्षा दिने, सेवानिवृत्ति योजना बनाउने जस्ता लक्ष्य हुन्छन् । जोखिम आए पनि ती लक्ष्य पूरा गर्न बीमाले सहयोग पुऱ्याउँछ ।

सम्पत्ति सुरक्षा

मध्यम वर्गसँग केही सम्पत्ति हुन्छ । तर ठूलो स्वास्थ्य खर्च वा दुर्घटनाले ती सम्पत्ति बेच्नुपर्ने अवस्था आउन सक्छ । बीमा हुँदा यस्तो अवस्था कम हुन्छ ।

जोखिम वहनको सही तरिका

आर्थिक जोखिम पूर्ण रूपमा एक व्यक्तिले बोक्नु बुद्धिमानी होइन । जोखिम बाँडफाँड (Risk Sharing) नै सबैभन्दा प्रभावकारी उपाय हो ।

- सानो-सानो प्रिमियम तिरेर ठूलो जोखिमबाट बच्ने ।
- बचत + बीमा + लगानीको संयोजन गर्ने ।
- परिवारमा वित्तीय शिक्षा र योजना बनाउने ।

मानसिक र सामाजिक प्रभाव

आर्थिक संकटले केवल पैसाको समस्या मात्र होइन, तनाव, पारिवारिक कलह र सामाजिक असुरक्षा पनि निम्त्याउँछ । बीमाले कम्तीमा आर्थिक पक्ष सुरक्षित गरिदिँदा मानसिक शान्ति दिन्छ । यसले व्यक्तिलाई आत्मविश्वासका साथ काम गर्न प्रेरित गर्छ ।

निष्कर्ष

आर्थिक जोखिम जीवनको अपरिहार्य सत्य हो । यसलाई कसैले पनि पूर्ण रूपमा टार्न सक्दैन । तर प्रश्न जोखिम आउँछ कि आउँदैन भन्ने होइन–आएपछि कसले बोक्ने, व्यक्ति, परिवार र सरकारको आ-आफ्नो भूमिका भए पनि सबैभन्दा व्यवस्थित र दिगो उपाय बीमा प्रणाली हो । विशेषगरी न्यून र मध्यम आय भएका परिवारका लागि बीमा विलासिता होइन, आवश्यकता हो । यसले आकस्मिक संकटमा परिवारलाई ढल्न नदिई उभिन मद्दत गर्छ, गरिबीको चक्रबाट जोगाउँछ र भविष्यका सपनालाई सुरक्षित राख्छ ।

त्यसैले आर्थिक रूपमा सजग र जिम्मेवार बन्ने हो भने आजैदेखि जोखिम व्यवस्थापनको सोच विकास गरी उचित बीमा योजना अपनाउनु बुद्धिमानी कदम हुनेछ ।

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)

FINANCIAL SUPPORT OF NRS. 5 LAKH FOR THE CONSTRUCTION OF KATHMANDU CHILDREN HOSPITAL



FOOD DISTRIBUTION IN ORPHANAGE



FOOD DISTRIBUTION IN OLD AGE HOME



HANDED A GRADE STYLUS, BRAILLE EDUCATION MATERIAL, COMPUTER VISUALLY IMPAIRED STUDENTS IN SURKHET



SPORTS, STATIONERY AND EDUCATIONAL MATERIAL DISTRIBUTION IN DIFFERENT BRANCH OFFICES



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)

WATER PURIFIER DISTRIBUTION FOR GOVERNMENT SCHOOL



BLOOD DONATION PROGRAM



TREE PLANTATION PROGRAM



SANITATION AND DUSTBIN HANDOVER PROGRAM



CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY (CSR)

DONATION PROVIDED TOWARDS E-NABLE NEPAL AND SHREE GAGRI KANYA GURUKUL





FOOD DISTRIBUTION IN BAL SEWA FOUNDATION







BAG DONATION PROGRAM





DAILEKH

BAG DONATION PROGRAM







JAJARKOT

INSURANCE AWARENESS PROGRAMS IN DIFFERENT PARTS OF THE COUNTRY



WHEEL CHAIR DISTRIBUTION PROGRAM



GALLERY

5TH CITIZEN HEROES CONCLAVE











AML-CFT TRAINING HELD IN EAST, MID & MID WEST REGION





8TH ANNIVERSARY AND DEUSI BHAILO PROGRAM IN THE THEME DIVERSITY AND INCLUSION









8TH ANNUAL GENERAL MEETING









CITIZEN LEADER'S NIGHT 2025



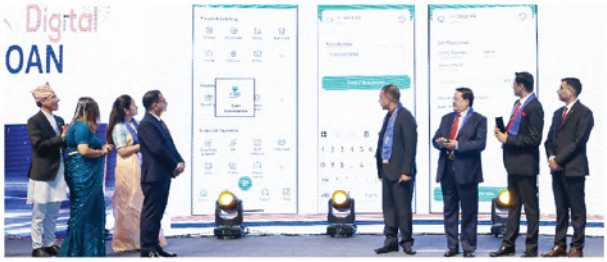


























TEEJ 2082






STRATEGY AND BUSINESS PLAN MEET 2025




INSURANCE WITH STUDENTS




RANGOLI COMPETITION WINNERS 2082


PHARSATIKAR



BIRTAMODE



BHALWARI


HEAD OFFICE

BUSINESS STRATEGY CONFERENCE 2082






INSURANCE LITERACY PROGRAM






BMC 2082









Citizen Life™ Insurance
समृद्धि तपाईको, साथ हाम्रो

प्रधान कार्यालय एल.एस. कम्प्लेक्स, थापाथली, काठमाण्डौ ।
☎ ०१-५९७०२१७/५३१६०००
www.citizenlifenepal.com

/CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/ /CitizenLifeInsurance/