



বীমা মেলা ২০১৮

১৫-১৬ মার্চ ২০১৯

জিমেনেসিয়াম মাঠ

এম. এ আজিজ স্টেডিয়াম, চট্টগ্রাম

নিরাপদ ভবিষ্যতের
জন্য বীমা



বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

সাধারণ বীমা টাওয়ার (৯ম তলা) ৩৭/এ, দিলকুশা বা/এ

ঢাকা- ১০০০ | ফোন : ৯৫৬৫৫৪৮, ৯৫৫৩৫০৩,

idra.org.bd

এক নজরে ন্যাশনাল লাইফ : ১৯৮৫ - ২০১৮

কর্পোরেট তথ্য

| | |
|--|--|
| ১। ইনকর্পোরেশনের তারিখ | : ১২-০২-১৯৮৫ |
| ২। বীমা লাইসেন্স প্রাপ্তি ও ব্যবসা শুরুর তারিখ | : ২৩-০৪-১৯৮৫ |
| ৩। পাবলিক শেয়ার ইস্যু | : ১৯৯৫ |
| ৪। অনুমোদিত মূলধন | : ২০০.০০ কোটি টাকা |
| ৫। পরিশোধিত মূলধন | : ৯৪.৩৭ কোটি টাকা* |
| ৬। তালিকাভুক্ত ষ্টক এক্সচেঞ্জ | : ঢাকা ও চট্টগ্রাম ষ্টক এক্সচেঞ্জ |
| ৭। স্পন্সর ডাইরেক্টর | : ন্যাশনাল হাউজিং ফাইন্যান্স এন্ড ইনভেস্টমেন্ট লিঃ ইন্ডাস্ট্রিয়াল এন্ড ইনফ্রাস্ট্রাকচার ডেভেলপমেন্ট ফাইন্যান্স লিঃ ভেনচার ইনভেস্টমেন্ট পার্টনারস বাংলাদেশ লিঃ |
| ৮। সাবসিডিয়ারী | : এনএলআই সিকিউরিটিজ লিঃ |

২০১৭ সালের এ্যাকচুয়ারিয়াল ভ্যালুয়েশন অনুযায়ী ঘোষিত পলিসি বোনাস

| বীমার শ্রেণী | পলিসির মেয়াদ | বোনাসের হার (প্রতি হাজার টাকায়) | |
|---|-------------------------|-------------------------------------|----------|
| একক বীমা | আজীবন বীমা | ----- | |
| | প্রত্যাপিত মেয়াদী বীমা | ২০ বছরের বেশী মেয়াদে | ১০২ টাকা |
| | | ২০ বছর বা তার কম মেয়াদে | ৮২ টাকা |
| | অন্যান্য মেয়াদী বীমা | ২০ বছরের বেশী মেয়াদে | ১১২ টাকা |
| ২০ বছর বা তার কম মেয়াদে | | ৯২ টাকা | |
| জনবীমা (শুধুমাত্র ক্ষুদ্র বীমার ক্ষেত্রে) | যে কোন মেয়াদে | ৬৪ টাকা | |
| ইসলামী তাকাফুল বীমা(সকল ধরণের পলিসি) | যে কোন মেয়াদে | ৬১ টাকা | |
| ন্যাশনাল পেনশন ডিপোজিট বীমা (শুধুমাত্র ক্ষুদ্র বীমার ক্ষেত্রে) | যে কোন মেয়াদে | ৫৩ টাকা | |

বিগত ৫ বছরে শেয়ারহোল্ডারগণকে প্রদত্ত ডিভিডেন্ড

| সাল | পরিশোধিত মূলধন | মোট ডিভিডেন্ড |
|------|----------------|---------------|
| ২০১৩ | ৪৯.৫৫ | ৫৮% |
| ২০১৪ | ৬৮.৩৮ | ৪৫% |
| ২০১৫ | ৬৮.৩৮ | ৪০% |
| ২০১৬ | ৮২.০৬ | ৩৫% |
| ২০১৭ | ৯৪.৩৭ | ৩৫% |

৩৪ বছরের অর্জন

| | |
|---|-----------------|
| সর্বমোট বিক্রিত বীমা পলিসি | ৫০ লক্ষাধিক |
| সর্বমোট প্রিমিয়াম আয় | ৯,৬৯১ কোটি টাকা |
| লাইফ ফান্ড | ৩,৪৩৪ কোটি টাকা |
| বিনিয়োগ | ৩,৩৭০ কোটি টাকা |
| মোট সম্পদ ও পরিসম্পদ | ৪,২৫৩ কোটি টাকা |
| সর্বমোট মেয়াদ উত্তীর্ণ ও মৃত্যু দাবী প্রদান | ২,৯২৩ কোটি টাকা |
| সর্বমোট সারভাইভাল বেনিফিট অর্থাৎ আংশিক মেয়াদ উত্তীর্ণ দাবী প্রদান | ২,৩০৫ কোটি টাকা |

* ৩১ শে ডিসেম্বর ২০১৮ তারিখে সমাপ্ত বছরের অনির্দিষ্ট আর্থিক হিসাব বিবরণী অনুযায়ী।



ন্যাশনাল লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

নিশ্চিত ভবিষ্যতের সুহৃদ সাথী



বীমা মেলা ২০১৮

১৫-১৬ মার্চ ২০১৯

জিমেনেসিয়াম মাঠ

এম. এ আজিজ স্টেডিয়াম, চট্টগ্রাম

নিরাপদ ভবিষ্যতের
জন্য বীমা



বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

সাধারণ বীমা টাওয়ার (৯ম তলা) ৩৭/এ, দিলকুশা বা/এ

ঢাকা- ১০০০ | ফোন : ৯৫৬৫৫৪৮, ৯৫৫৩৫০৩,

idra.org.bd



বাণী



রাষ্ট্রপতি

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ
বঙ্গভবন, ঢাকা।

০১ চৈত্র ১৪২৫
১৫ মার্চ ২০১৯

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে তৃতীয়বারের মতো 'বীমা মেলা-২০১৮' চট্টগ্রামে অনুষ্ঠিত হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। এ উপলক্ষে আমি বীমা প্রতিষ্ঠান, গ্রাহক ও আয়োজক কর্তৃপক্ষসহ বীমা শিল্পের সাথে সংশ্লিষ্ট সকলকে জানাই আন্তরিক শুভেচ্ছা ও অভিনন্দন।

বীমা আধুনিক যুগের অন্যতম আর্থ-সামাজিক নিরাপত্তা সেবা ব্যবস্থা। বীমা ব্যবসা-বাণিজ্য, শিল্প এবং ব্যক্তিকে সম্ভাব্য আর্থিক ক্ষতির বিপরীতে নানাবিধ সুবিধা প্রদানের মাধ্যমে পরোক্ষভাবে দেশের আপামর জনসাধারণকে আর্থিক সুরক্ষা দিয়ে থাকে। সদ্য স্বাধীন যুদ্ধবিধ্বস্ত বাংলাদেশের অর্থনীতি পুনর্গঠনের সুবিধার্থে জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান একটি অধ্যাদেশের মাধ্যমে দেশের সকল বীমা কোম্পানিকে রাষ্ট্রীয় নিয়ন্ত্রণে আনেন এবং পরবর্তীতে ২টি কর্পোরেশনে একীভূত করা হয়। বর্তমানে দেশে সরকারি-বেসরকারি মোট ৭৮টি বীমা প্রতিষ্ঠান জনসাধারণের জীবন ও সম্পত্তির আর্থিক নিরাপত্তার সেবায় নিয়োজিত আছে। বিভিন্ন শিল্প ও সেবা সংশ্লিষ্ট প্রতিষ্ঠানে দুর্ঘটনার ফলে সৃষ্ট সম্পদের অপ্রত্যাশিত ঝুঁকি মোকাবিলায় এ সকল বীমা প্রতিষ্ঠান গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখছে।

বীমা সারা পৃথিবী বিস্তৃত একটি প্রতিষ্ঠিত ব্যবসা। গ্রাহকের আস্থা অর্জন এ শিল্পের বিকাশে অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। তাই আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত নীতিসমূহ প্রতিপালন, তথ্যপ্রযুক্তির ব্যবহার, পেশাদারিত্ব ও স্বচ্ছতা নিশ্চিতকরণের মাধ্যমে গ্রাহককে সেবা প্রদানে আমি বীমা সংশ্লিষ্ট সকলের প্রতি আহ্বান জানাচ্ছি। আমি আশা করি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক আয়োজিত বীমা মেলা এ শিল্পকে একটি অন্যতম সেবামুখী খাত হিসাবে গড়ে তুলতে সহায়ক ভূমিকা পালন করবে।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৮' এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।

খোদা হাফেজ, বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।


মোঃ আবদুল হামিদ



বাণী



প্রধানমন্ত্রী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

০১ চৈত্র ১৪২৫

১৫ মার্চ ২০১৯

বীমা শিল্পের প্রচার ও প্রসারের লক্ষ্যে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে চট্টগ্রামে 'বীমা মেলা ২০১৮' অনুষ্ঠিত হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। এ উপলক্ষে আমি সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাচ্ছি।

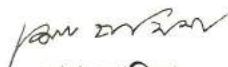
মানুষের জীবন এবং সম্পদের ব্যবস্থাপনায় আর্থিক সুরক্ষার মাধ্যম হিসেবে বীমার প্রয়োজনীয়তা রয়েছে। আমরা বীমা শিল্পের গুরুত্ব অনুধাবন করে ২০১০ সালে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন প্রণয়ন করি এবং ২০১১ সালে কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা করি। 'বীমা আইন ২০১০' এবং 'জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪' প্রণয়ন করা হয়েছে। আমরা জনসাধারণের জন্য স্বাস্থ্যবীমা, কৃষি বীমা, শিক্ষা বীমা এবং প্রবাসী কর্মীদের বীমা প্রচলনের উদ্যোগ গ্রহণ করেছি। সামাজিক বীমা ব্যবস্থা প্রবর্তনের জন্য মানুষের নিরাপত্তা, বার্ষিক্যকালীন ঝুঁকি, অক্ষমতা, সামাজিক অবহেলা, বেকারত্ব/কর্মহীনতা এবং মাতৃত্বকালীন ঝুঁকির ক্ষেত্রে সুরক্ষা প্রদানের লক্ষ্যে জাতীয় নিরাপত্তা কৌশল প্রণয়ন করা হয়েছে।

বীমা শিল্পে তথ্য-প্রযুক্তির ব্যবহারের মাধ্যমে সহজে বীমাগ্রাহক বীমা পলিসি গ্রহণ করার পাশাপাশি বীমাকারী দ্রুত ও স্বচ্ছতার মাধ্যমে দাবী নিষ্পত্তি করতে পারেন। আমরা এ শিল্পে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার নিশ্চিত করতে কাজ করছি। অটোমেশন পদ্ধতির মাধ্যমে বাংলাদেশে সনাতনী বীমা থেকে আধুনিক বীমা তথা ই-বীমা চালু হলে বীমা শিল্পের প্রতি জনগণের আস্থা বৃদ্ধি পাবে।

আমাদের সরকার দেশে ১০০ টি বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চল গড়ে তুলছে। এসব অর্থনৈতিক অঞ্চল প্রতিষ্ঠিত হলে বীমা শিল্পের চাহিদা বৃদ্ধি পাবে। আমি আশা করি, দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে বীমা শিল্প কার্যকর ভূমিকা রেখে রূপকল্প ২০২১ ও ২০৪১ বাস্তবায়নের মাধ্যমে একটি উন্নত-সমৃদ্ধ বাংলাদেশ গড়তে অবদান রাখবে।

আমি 'বীমা মেলা ২০১৮'-এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।

জয় বাংলা, জয় বঙ্গবন্ধু
বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।


শেখ হাসিনা



বাণী



আ হ ম মুস্তফা কামাল এফসিএ, এমপি অর্থমন্ত্রী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বিভাগীয় পর্যায়ে বাণিজ্যিক রাজধানী চট্টগ্রামে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে তৃতীয়বারের মতো 'বীমা মেলা-২০১৮' আয়োজিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দবোধ করছি। এ উপলক্ষে আমি সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাই।

টেকসই অর্থনৈতিক উন্নয়ন নিশ্চিত করতে মানুষের জীবন স্বাস্থ্য এবং সম্পত্তির সাথে সংশ্লিষ্ট সকল ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা নিশ্চিত করার উদ্দেশ্যে আওয়ামী লীগ সরকার বীমা আইন ২০১০, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন ২০১০ এবং জাতীয় বীমা নীতিমালা ২০১৪ প্রণয়ন করে। এ সকল আইন ও নীতিমালার সুফল এখন স্পষ্টতঃ দৃশ্যমান হচ্ছে।

বীমা খাত যেমন কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে অপরদিকে এটি জাতীয় সঞ্চয় ও বিনিয়োগে অবদান রাখে। অর্থনৈতিক উন্নয়নের স্বার্থে জিডিপিতে বীমার অবদান বাড়ানোর কোন বিকল্প নেই। দেশে কৃষি বীমা, স্বাস্থ্য বীমা, দুর্ঘোণ বীমা, বাস-স্টিমার-রেলওয়ে বীমা, শিক্ষা বীমা চালু করার উদ্যোগ নিতে হবে।

বীমা এজেন্টের পাশাপাশি ব্যাংকএসুরেন্স চ্যানেলের মাধ্যমে উন্নত বিশ্বের দেশসমূহ জীবন বীমার মোট প্রিমিয়ামের প্রায় শতকরা ৫০ ভাগ প্রিমিয়াম সংগ্রহ করে থাকে অথচ আমাদের দেশে এখনও ব্যাংকের এই চ্যানেলটির প্রচলন করা হয়নি। জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান বৃদ্ধিকল্পে আমাদের দেশে ব্যাংকএসুরেন্স ব্যবস্থা চালুর উদ্যোগ গ্রহণ করা আবশ্যিকীয়।

আগামী দিনে দেশে স্থাপিত ১০০টি ইপিজেড ও বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চলে বৈদেশিক বিনিয়োগের যে প্রবাহ সৃষ্টি করা হবে তাতে বীমা শিল্পের গুরুত্ব অনেক বৃদ্ধি পাবে। ব্যাপকভাবে আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স (এআই) প্রযুক্তির প্রসার ঘটিয়ে তথ্য প্রযুক্তিবিদের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃজন করে এখাতের স্বচ্ছতা আনয়ন করা হলে সাধারণ মানুষের জীবনে বীমা আরও বেশি ফলপ্রসূ হবে।

বীমা শিল্পের প্রতি মানুষের আস্থা বৃদ্ধি ও জনসচেতনতা সৃষ্টির মাধ্যমে বীমার সুবিধা সম্পর্কে জনসাধারণকে উদ্বুদ্ধ করার জন্য বীমা মেলার আয়োজন নিঃসন্দেহে প্রশংসনীয়।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৮' এর সাফল্য কামনা করি।

আ হ ম মুস্তফা কামাল, এফসিএ, এমপি



বাণী



ড. হাছান মাহমুদ, এমপি তথ্যমন্ত্রী গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে তৃতীয়বারের মতো বাণিজ্যিক নগরী চট্টগ্রামে 'বীমা মেলা-২০১৮' অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। বীমা শিল্পের প্রতি মানুষের আস্থা বৃদ্ধি ও জনসচেতনতা সৃষ্টির মাধ্যমে বীমার সুবিধা সম্পর্কে জনসাধারণকে উদ্বুদ্ধ করার জন্য বীমা মেলার আয়োজন নিঃসন্দেহে একটি প্রশংসনীয় উদ্যোগ।

দেশের বীমা খাতের উন্নয়নে জননেত্রী শেখ হাসিনার নেতৃত্বাধীন আওয়ামী লীগ সরকার বীমা আইন, ২০১০, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন, ২০১০ এবং জাতীয় বীমা নীতিমালা ২০১৪ প্রণয়ন করে। পরবর্তীতে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে উল্লেখযোগ্য সংখ্যক বিধি-প্রবিধি প্রণয়ন করা হয়েছে। এ সকল আইন, বিধি-প্রবিধি ও নীতিমালার সুফল এখন স্পষ্টতঃ দৃশ্যমান হচ্ছে।

বীমা খাত একদিকে যেমন কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি করে, অপরদিকে এটি জাতীয় সঞ্চয় ও বিনিয়োগ বৃদ্ধিতে অবদান রাখে। বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমা শিল্পের অবদান শতকরা ১ ভাগেরও নীচে। অর্থনৈতিক উন্নয়নের স্বার্থে জিডিপিতে বীমার অবদান বৃদ্ধির কোন বিকল্প নেই। প্রতিবেশী দেশ ভারতসহ উন্নত দেশে কৃষি বীমা এবং স্বাস্থ্য বীমা জিডিপিতে বীমার অবদান বাড়ানোর অন্যতম মাধ্যম হিসেবে ব্যবহার হচ্ছে। অবিলম্বে আমাদের দেশে কৃষি, স্বাস্থ্য, দুর্ঘোণ, শিক্ষা, পরিবহন প্রভৃতি খাতে বীমা চালু করার উদ্যোগ নিতে হবে।

বীমা এজেন্টের পাশাপাশি ব্যাংকএসুরেস চ্যানেলের মাধ্যমে বিশ্বের উন্নত দেশসমূহে জীবন বীমার মোট প্রিমিয়ামের প্রায় শতকরা ৫০ ভাগ প্রিমিয়াম সংগ্রহ করে থাকে অথচ আমাদের দেশে এখনও ব্যাংকের এই ফলপ্রসু চ্যানেলটির প্রচলন করা হয়নি। জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান বৃদ্ধিকল্পে আমাদের দেশে ব্যাংক এসুরেস ব্যবস্থা চালু করা আবশ্যিকীয় বলে মনে করি।

আমাদের দেশে যে হারে শিল্প কলকারখানার প্রসার ঘটেছে তাতে আগামীতে বীমা শিল্পের গুরুত্ব অনেক বেড়ে যাবে। আর এ খাতে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার করা সম্ভব হলে সাধারণ মানুষের নিকট বীমা অনেক জনপ্রিয় হয়ে উঠবে। ফলে বীমা শিল্পের ব্যাপক প্রসার ঘটবে যা দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখতে সহায়ক হবে।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৮' উদযাপনের সাথে সংশ্লিষ্ট সকলকে জানাই আন্তরিক অভিনন্দন।

জয় বাংলা, জয় বঙ্গবন্ধু
বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।

ড. হাছান মাহমুদ, এমপি



মোঃ আসাদুল ইসলাম সচিব

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

সচিবের শুভেচ্ছা বক্তব্য



বিভাগীয় পর্যায়ে বাণিজ্যিক রাজধানী চট্টগ্রামে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে 'বীমা মেলা-২০১৮' আয়োজিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। বাংলাদেশ বীমা শিল্পের জনপ্রিয়তা বৃদ্ধির লক্ষ্যে বীমা মেলা আয়োজন একটি প্রশংসনীয় উদ্যোগ। আমাদের দেশের জনগণের মাথাপিছু আয় বৃদ্ধি পেলেও বীমার সম্পৃক্ততা তেমন বেড়ে উঠেনি। জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান নগণ্য। তাছাড়া বীমাখাতে এখনও আস্থার অনেক অভাব রয়েছে। এ অবস্থার উত্তরণকল্পে বর্তমান সরকার "বীমা খাতের সেবা সম্প্রসারণ; দক্ষতা ও দায়বদ্ধতা নিশ্চিতকরণ"-এর প্রত্যয় ব্যক্ত করেছে। সে লক্ষ্যে সময়োপযোগী পদক্ষেপ যেমন, ১৯৩৮ সনের বীমা আইন রহিত করে বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন করা, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা, বীমা নীতিমালা ২০১৪ প্রণয়ন, নতুন নতুন বীমা কোম্পানির লাইসেন্স প্রদান এবং এ খাতের শৃঙ্খলা আনয়নের জন্য প্রয়োজনীয় বিধি বিধান প্রণয়নের ফলে বীমা খাত দিন দিন সুসংগঠিত হচ্ছে।

প্রাস্তিক পর্যায়ে জনগণকে বীমামুখী করতে সরকার নিরলসভাবে কাজ করছে। বীমা গ্রহীতার স্বার্থ রক্ষা এবং বীমাখাতের উপর বীমা গ্রহীতাদের আস্থা বৃদ্ধির জন্য গ্রাহকদের বীমা দাবির অর্থ দ্রুত এবং প্রকাশ্যে পরিশোধের ব্যবস্থা গ্রহণ করা হচ্ছে। গত দেড় বছরে ৫৫ টি সভায় প্রায় ৪০০ কোটি টাকা বীমা দাবির চেক বিতরণ করা হয়েছে এবং এ কার্যক্রম অব্যাহত রয়েছে। কোম্পানিসমূহে কর্পোরেট গভর্ন্যান্স নিশ্চিত করা, সুনির্দিষ্ট চাকুরি বিধিমালা প্রণয়ন, পলিসি নবায়নের হার বৃদ্ধি, তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহার নিশ্চিত করা, সুস্থ প্রতিযোগিতা আনয়ন, স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা সুনিশ্চিত করাসহ বীমা দাবি নিষ্পত্তিতে আরও আন্তরিক হওয়ার জন্য সরকার বীমা কোম্পানিসমূহের সাথে কাজ করছে। বীমা শিল্পের ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার জন্য এবং বিনিয়োগের পরিবেশ সৃষ্ণের জন্য সরকার প্রয়োজনীয় সব ব্যবস্থা গ্রহণ করবে।

বীমাখাতে আস্থা বৃদ্ধি এবং এ খাতকে জনপ্রিয় করার নিমিত্ত লাভজনক জীবন বীমা পলিসি গ্রহণের উদ্যোগ নেয়া প্রয়োজন। গ্রাহক সন্তুষ্টির বিষয়ে জরিপ কার্য পরিচালনা সহ কোম্পানিসমূহে অন-সাইট ও অফ-সাইট পরিদর্শনের হার বৃদ্ধি অপরিহার্য। সর্বোপরি, বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহকে বীমা দাবি নিষ্পত্তির কার্যক্রম অধিক প্রচারের যাবতীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে। এছাড়া, জিডিপিতে বীমার অবদান বৃদ্ধির জন্য এবং বীমা সংক্রান্ত সচেতনতা সৃষ্টির লক্ষ্যে পাঠ্য পুস্তকে বীমা বিষয়ে শিক্ষাক্রম অন্তর্ভুক্তকরণ ও বিভিন্ন সংবাদ মাধ্যমে বীমার ইতিবাচক দিকসমূহ প্রচারের ব্যবস্থা করতে হবে।

আমি আশা করি বীমা মেলা আয়োজনের ফলে বীমা সম্পর্কে মানুষের সচেতনতা বৃদ্ধি পাবে এবং মানুষ তাদের জীবন ও সম্পদকে নিরাপত্তার আওতায় নিয়ে আসতে পারবে। পরিশেষে, আমি মেলার আয়োজক এবং সংশ্লিষ্ট সকলকে অভিনন্দন জানাচ্ছি।

আমি 'বীমা মেলা ২০১৮' এর সাফল্য কামনা করছি।

মোঃ আসাদুল ইসলাম



বাণী



মো: শফিকুর রহমান পাটোয়ারী
চেয়ারম্যান
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

আগামী ১৫-১৬ মার্চ ২০১৯ বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক চট্টগ্রামে 'বীমা মেলা-২০১৮' আয়োজন করা হচ্ছে। যে সকল ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠান বীমা মেলা আয়োজনে কর্তৃপক্ষকে সহায়তা করেছে তাদের সকলকে আমি আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাচ্ছি।

একটি দেশের আর্থিক খাতের মধ্যে অন্যতম খাত হচ্ছে বীমা। দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে স্থিতিশীলতা বজায় রাখার জন্য বীমাখাতের বিকাশ অপরিহার্য। বঙ্গবন্ধু সরকার বীমা শিল্পের উন্নয়নে দেশ স্বাধীনতার পর রাষ্ট্রপতির আদেশ জারির মাধ্যমে বাংলাদেশের বীমা শিল্পকে জাতীয়করণ করেছিলেন। এখাতের গুরুত্ব অনুধাবন করে জাতির জনক জীবন বীমা ও সাধারণ বীমা কর্পোরেশন পুনর্গঠন করেন। বীমা খাতটি বহুদিন ধরে অবহেলিত ছিল। বর্তমান সরকার এ খাতের আবশ্যিকতা অনুভব করে বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন করে এবং ২০১১ সালের ২৬শে জানুয়ারি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করে।

বীমা খাতের উন্নয়ন সাধনে সক্ষম হলে জাতীয় অর্থনীতিতে সমৃদ্ধি আসবে। এ খাতের প্রসারের জন্য সরকার নানামুখী পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। বীমা আইনকে কার্যকর করার লক্ষ্যে বিধি ও প্রবিধানমালাসহ বীমা নীতিমালা প্রণয়ন করা হয়েছে। বীমা খাতের সার্বিক উন্নয়নের জন্য বিশ্বব্যাংকের সহযোগিতায় বাংলাদেশ বীমা খাত উন্নয়ন প্রকল্পের কার্যক্রম শুরু হয়েছে। এই প্রকল্পের আওতায় বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স একাডেমী, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন এবং জীবন বীমা কর্পোরেশন এর প্রাতিষ্ঠানিক সক্ষমতা বৃদ্ধির কার্যক্রম গ্রহণ করা হবে। এছাড়াও বীমা দাবি নিষ্পত্তি করার জন্য মাননীয় বিচারপতির নেতৃত্বে বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি গঠন করা হয়েছে। বীমা গ্রাহকদের স্বার্থ সংরক্ষণের নিমিত্ত আইনি নির্দেশনা অনুযায়ী নিরাপত্তা তহবিল গঠনের উদ্যোগ নেয়া হয়েছে। বীমা খাতে কর্পোরেট গভর্ন্যান্স নিশ্চিতকরণ, এজেন্ট কমিশনের শৃঙ্খলা আনয়ন, বীমা কোম্পানির অভিন্ন সাংঠনিক কাঠামো গঠন, বীমা খাতকে অটোমেশনের আওতায় নিয়ে আসা, অনলাইনে দ্রুত বীমা দাবি নিষ্পত্তি, অনলাইনে অভিযোগ নিষ্পত্তিসহ সার্বিক বীমা কর্মকান্ড অনলাইনভিত্তিক করার জন্য উদ্যোগ গ্রহণ করা হয়েছে। এছাড়াও বীমা গ্রাহকদের প্রিমিয়ামের অর্থ পরিশোধের বিষয়টি একটি মেসেজিং প্লাট ফরমের মাধ্যমে অবগতকরণের কার্যক্রম গ্রহণ করা হয়েছে। এর ফলে বীমা খাতের প্রতি ক্ষুদ্র বীমা গ্রহীতাসহ সকল বীমা গ্রহীতাদের আস্থা বৃদ্ধি পাবে। বীমা সংক্রান্ত বিধিবিধান-সমূহ প্রণয়নের কাজ এগিয়ে যাচ্ছে। বীমা খাতে ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার জন্য আধুনিক প্রবিধান ও গাইডলাইন তৈরি করা হবে।

বীমার আওতা বৃদ্ধির জন্য কার্যকর ব্যবস্থা গ্রহণে সচেষ্ট হতে সকলকে অনুরোধ জানাচ্ছি। এ খাতের শৃঙ্খলা আমরা নিয়মিতভাবে অন সাইট পরিদর্শন এর ব্যবস্থা গ্রহণ করেছি। বীমা খাতের জনপ্রিয়তা বৃদ্ধি এবং এর প্রসারের জন্য বীমা মেলার আয়োজন করা হয়েছে। এ মেলায় সেমিনার, স্টলে কোম্পানি সমূহের প্রদর্শনী, মাননীয় তথ্যমন্ত্রী কর্তৃক বীমাকারীর চেক বিতরণ, র্যালির আয়োজন এবং সমসাময়িক বীমার শ্রেষ্ঠিত নিয়ে একটি স্যুভেনির প্রকাশ করা হচ্ছে। স্যুভেনির প্রকাশের সাথে জড়িত সকল কর্মকর্তা, লেখক এবং বিজ্ঞাপন দাতাদের জানাই ধন্যবাদ।

আমাদের লক্ষ্য আর্থিক খাত হিসেবে বীমার উন্নয়ন সাধন করে জাতীয় অর্থনীতিতে এর অবদান বৃদ্ধি করা। বীমা মেলার আয়োজন আমাদের লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য বাস্তবায়নে সহায়ক ভূমিকা পালন করবে বলে আমার বিশ্বাস।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৮' এর সার্বিক সফলতা কামনা করছি।

মো: শফিকুর রহমান পাটোয়ারী



শেখ কবির হোসেন সভাপতি

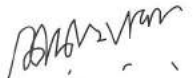
বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স এসোসিয়েশন

বাণী

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে এবং বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স এসোসিয়েশনসহ অন্যান্য বীমা কোম্পানি গুলোর সহায়তায় তৃতীয় বারের মত বন্দর নগরী চট্টগ্রামে বিভাগীয় পর্যায়ের দু' দিনব্যাপী বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। অন্যান্য মেলার মত বীমা মেলাও একদিন আমাদের জাতীয় সংস্কৃতির একটি অংশ হয়ে উঠবে-এটাই আমার বিশ্বাস। জনগণের নিকট এই মেলা সুপরিচিত এবং কাজিহিত একটি অনুষ্ঠান হয়ে উঠুক এটিই একান্তভাবে কাম্য।

আমাদের বীমা শিল্পের বয়স নেহায়েত কম নয়, তবুও এর উন্নয়ন আশানুরূপ হয়নি। এর কারণ হলো আমরা এর সুফল জনগণের কাছে পৌঁছাতে পারিনি। এই বীমা মেলা সাধারণ মানুষের মধ্যে বীমা সম্পর্কে সচেতনতা সৃষ্টি করবে বলে আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি। যতবেশী বীমা সম্পর্কে প্রচার করা হবে ততবেশী মানুষের মধ্য থেকে নেতিবাচক মনোভাব দূরীভূত হবে। বীমা মানুষের বন্ধু, দুর্দিনে বন্ধুর মত কাজ করে- এ বিষয়টি অনেকেই জানে না। মেলায় অনুষ্ঠিত আলোচনা সভাগুলোতে এ বিষয়গুলো উপস্থাপন করে মানুষের আস্থা অর্জন করতে হবে।

তাই আমি বীমা শিল্পের প্রসারে বীমা মেলা অন্যতম ভূমিকা পালন করবে এবং এর মাধ্যমে সাধারণ মানুষের মধ্যে ব্যাপক সচেতনতা সৃষ্টি হবে, দেশের অর্থনীতিতে বীমা শিল্প উল্লেখযোগ্য অবদান রাখবে এ কামনা করি। এ বীমা মেলা অনুষ্ঠানের উদ্যোগ গ্রহণের জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে ধন্যবাদ জানাচ্ছি।


শেখ কবির হোসেন



বাণী



গকুল চাঁদ দাস সদস্য

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

প্রকৃতির লীলাভূমি ও বাংলাদেশের বাণিজ্যিক রাজধানী চট্টগ্রামে বীমা মেলা আয়োজন করতে পেরে আমরা আনন্দ বোধ করছি। বীমা মেলা আয়োজনের অন্যতম উদ্দেশ্য হল বীমার প্রচার ও প্রসার বৃদ্ধি তথা বীমা শিল্পের সার্বিক উন্নয়ন। বাংলাদেশের ইস্যুরেন্স পেনিট্রেশন রেইট ১ শতাংশেরও কম এবং বাংলাদেশে জনপ্রতি গড়ে মাত্র ৭ মার্কিন ডলার করে বীমা খাতের জন্য ব্যয় করা হয়ে থাকে। অভিজ্ঞতা থেকে দেখা যায় যে, প্রতিটি উন্নত দেশেই বীমা শিল্প অত্যন্ত শক্তিশালী এবং প্রতি নাগরিকই প্রতিবছর বীমা বাবদ কয়েক হাজার মার্কিন ডলার ব্যয় করে থাকেন। উন্নত বিশ্বে বীমাকে অর্থনৈতিক উন্নয়নের অন্যতম পূর্বশর্ত ভাবা হয়।

মাননীয় প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনার সুযোগ্য নেতৃত্বে আমাদের দেশ দ্রুত এগিয়ে যাচ্ছে। মানুষের জীবন ও সম্পদের আর্থিক ঝুঁকির নিরাপত্তা নিশ্চিত না করা গেলে এ উন্নয়ন টেকসই হবে না, কারণ একটি টেকসই অর্থনীতির অন্যতম উপাদান হল শক্তিশালী বীমা শিল্প।

বীমা প্রসারের অন্যতম বাধা হচ্ছে বীমার সুবিধাদি সম্পর্কে অনেকের স্বচ্ছ ধারণার অভাব এবং কোম্পানিগুলোর গ্রাহককেন্দ্রিক সেবার অপ্রতুলতা। এছাড়াও বীমাক্ষেত্রে তথ্যপ্রযুক্তির উপযুক্ত ব্যবহারের ক্ষেত্রে এখনও উল্লেখযোগ্য কোন অগ্রগতি হয়নি। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বীমা শিল্পে তথ্য প্রযুক্তির উপযুক্ত ব্যবহারে উদ্যোগী হয়েছে। এক্ষেত্রে সকল বীমাকারীর ঐকান্তিক সহযোগিতা একান্ত কাম্য। বীমা মেলা-২০১৮, বীমা গ্রাহক ও বীমা কোম্পানিগুলোকে একই ছাদের নিচে নিয়ে আসবে যা পারস্পারিক অভিজ্ঞতা বিনিময়ে সহায়ক ভূমিকা রাখবে। বীমা মেলা-২০১৮, চট্টগ্রামের মানুষের মাঝে বীমা বিষয়ে সচেতনতা বৃদ্ধিতেও আগ্রহ তৈরী করবে মর্মে আমি আশাবাদী যা বীমার বিকাশে কার্যকর ভূমিকা পালন করবে।

বীমা মেলা আয়োজনে সংশ্লিষ্ট কমিটি ও উপ-কমিটির সকল সদস্য, বীমা প্রতিষ্ঠান, বিজ্ঞাপনদাতা ও প্রশাসনসহ সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই।

আমি বীমা মেলা-২০১৮ এর সার্বিক সফলতা কামনা করছি।

গকুল চাঁদ দাস



বাণী



বোরহান উদ্দিন আহমেদ সদস্য

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের ব্যবস্থাপনায় চট্টগ্রামে আগামী ১৫-১৬ মার্চ, ২০১৯ খ্রিঃ তারিখে দু' দিনব্যাপী “বীমা মেলা, ২০১৮” আয়োজন করা হয়েছে।

মাননীয় প্রধানমন্ত্রী জননেত্রী শেখ হাসিনার নেতৃত্বে বীমা শিল্পের প্রসার ও অগ্রগতি ত্বরান্বিত করার লক্ষ্যে ১৯৩৮ সালের বীমা আইন রহিত করে “বীমা আইন ২০১০” প্রণয়ন করা হয়। একই বছরে “বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন ২০১০” প্রণয়ন করা হয় এবং এর পরিপ্রেক্ষিতে দেশের বীমা শিল্পের সার্বিক উন্নয়ন, নিয়ন্ত্রণ ও প্রসারের লক্ষ্যে ২০১১ সনের ২৬ জানুয়ারি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (আইডিআরএ) গঠন করা হয়েছে।

বাংলাদেশের জনগণের মধ্যে বীমা শিল্পের গ্রহণযোগ্যতা ও প্রসার বৃদ্ধির লক্ষ্যে বীমা মেলা আয়োজন একটি প্রশংসনীয় উদ্যোগ। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠিত হওয়ার পর হতে সম্ভাবনাময় বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যাবার লক্ষ্যে বীমা আইন ২০১০ এর আলোকে বিধি ও প্রবিধানমালা প্রণয়ন, লাইফ ও নন-লাইফ বীমা দাবি নিষ্পত্তি, বীমা শিল্পে প্রশিক্ষিত বীমা এজেন্ট ও দক্ষ জনবল তৈরি করা এবং মানিলিভারিং ও সন্ত্রাসী কার্যে অর্থায়ন প্রতিরোধের লক্ষ্যে ধারাবাহিকভাবে কার্যক্রম চালিয়ে যাচ্ছে। বীমা গ্রাহকদের দাবি নিষ্পত্তিসহ লাইফ ও নন-লাইফ বীমার উন্নয়নের লক্ষ্যে আইডিআরএ নিরলস প্রচেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছে।

বীমা খাতের জনপ্রিয়তা ও প্রসার বৃদ্ধির লক্ষ্যে “বীমা মেলা, ২০১৮” আয়োজন করা হচ্ছে। এর মাধ্যমে বীমা সম্পর্কে নাগরিকদের একটি স্বচ্ছ ধারণার বিকাশে সহায়ক হবে। পাশাপাশি বীমা গ্রাহকদের আস্থা বৃদ্ধির সাথে সাথে এ শিল্পের প্রসার ঘটবে।

আমি “বীমা মেলা, ২০১৮” এর সার্বিক সফলতা কামনা করছি।

বোরহান উদ্দিন আহমেদ



বাণী



ড. এম. মোশাররফ হোসেন এফসিএ সদস্য

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বিভাগীয় পর্যায়ে বন্দর নগরী চট্টগ্রামে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে 'বীমা মেলা-২০১৮' আয়োজন করতে পেরে আমরা আনন্দ বোধ করছি।

বাংলাদেশে বীমা শিল্পের উন্নয়ন ও প্রসারের লক্ষ্যে বীমা মেলা আয়োজন একটি প্রশংসনীয় উদ্যোগ। পৃথিবীর উন্নত দেশসমূহে অর্থনীতির উন্নয়নে বীমা খাত গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখছে। কিন্তু বাংলাদেশের অর্থনীতিতে বীমা খাতের অবদান কাজিত মাত্রায় বৃদ্ধি করতে আমরা পিছিয়ে আছি। বীমা খাতকে পিছনে রেখে কোন দেশই উন্নত দেশ হতে পারে না। বীমার সুযোগ সুবিধা জনগণের নিকট তুলে ধরার অন্যতম একটি মাধ্যম হল এই বীমা মেলা। বীমা খাতে আমাদের দেশের জিডিপিতে অবদান উল্লেখযোগ্য না হলেও বর্তমান সরকারের নির্দেশনা মোতাবেক বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ থেকে এ খাতের উন্নতিকল্পে নানামুখী পদক্ষেপ গ্রহণ করা হচ্ছে। এরই ধারাবাহিকতায় ব্যাংকএসুরেন্স, শিক্ষা বীমা, প্রবাসী শ্রমিকদের জন্য বীমা, স্বাস্থ্য বীমা, শস্য বীমা, প্রভৃতি চালু হলে বীমার পেনিট্রেশন বাড়বে এবং দেশের জিডিপিতে বীমার অবদান বৃদ্ধি পাবে। বীমা খাতের উন্নয়নের লক্ষ্যে সরকার কর্তৃক ১৯৩৮ সনের বীমা আইনকে রহিত করে বীমা আইন, ২০১০ সহ বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন, ২০১০ প্রণয়ন হয়।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন হওয়ার পর থেকে আমাদের সম্ভাবনাময় বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যাবার লক্ষ্যে বীমা আইন, ২০১০ কে কার্যকরী করার নিমিত্ত বিধিমালা ও প্রবিধানমালা প্রণয়ন করা হচ্ছে। তাছাড়া সরকার কর্তৃক বীমা নীতিমালা ২০১৪ প্রণয়ন, বীমা খাতে দক্ষ জনবল তৈরি, মানিলভারিং এবং সন্ত্রাসী অর্থায়ন বন্ধের লক্ষ্যে দৃঢ় পদক্ষেপ গ্রহণ, বীমা খাতে প্রতিষ্ঠানসমূহের আর্থিক ব্যবস্থাপনার মানোন্নয়ন, বীমাকারীর ব্যবস্থাপনা ব্যয় হ্রাস, বিনিয়োগের পরিবেশ সৃষ্টি, পুঁজিবাজারে এ খাতের অংশগ্রহণ, তথ্য প্রযুক্তির ব্যাপক ব্যবহার, বীমা দাবি পরিশোধ এবং এ খাতের শৃঙ্খলা আনয়নের জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণের ফলে বীমা খাত দিন দিন সুসংগঠিত হচ্ছে।

অর্থনৈতিক উন্নয়নে বীমা খাতের অনন্য অবদান নিশ্চিত করতে আমাদের সকলকে একসাথে কাজ করতে হবে। আমি 'বীমা মেলা ২০১৮' এর সার্বিক সফলতা কামনা করছি।

ড. এম. মোশাররফ হোসেন, এফসিএ



বাণী



বি এম ইউসুফ আলী প্রেসিডেন্ট

বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স ফোরাম
এবং

ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও,
পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে বাংলাদেশে গত ক'বছর যাবৎ বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হয়ে আসছে। গত বছর সিলেট মহানগরীতে বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হয়েছে। এ বছর বন্দর নগরী চট্টগ্রামে বীমা মেলার আয়োজন করা হয়েছে জেনে আমি আনন্দিত। বীমা মেলা আয়োজনের জন্য আমি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষসহ সংশ্লিষ্ট সকলকে শুভেচ্ছা জানাই। এ মেলা উদযাপন উপলক্ষে একটি স্মরণিকা প্রকাশেরও উদ্যোগ নেয়া হয়েছে যা উৎসাহ ব্যাঞ্জক। এ কথা অনস্বীকার্য যে, মানব জীবনের বিভিন্ন বাঁকে লুকিয়ে আছে ঝুঁকি। জীবন ও সম্পদের এ ঝুঁকি মোকাবেলার জন্যই বীমা ব্যবস্থার উদ্ভাবন। বীমা বিষয়ে জনসাধারণের মাঝে সচেতনতা বৃদ্ধি করা, তাঁদের মাঝে সঞ্চয়ী মনোভাব গড়ে তোলা, আর্থিক নিরাপত্তা বিধান এবং বীমার ইতিবাচক দিক সম্পর্কে তাঁদেরকে যথাযথভাবে অবহিত করাই বীমা মেলার মূল প্রতিপাদ্য।

মাননীয় প্রধানমন্ত্রী দেশরত্ন শেখ হাসিনা ঘোষিত 'ডিজিটাল বাংলাদেশ' এর আলোকে বীমা খাতের উন্নয়ন এবং এ শিল্পকে স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতার আওতায় আনয়নের লক্ষ্যে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার আবশ্যিকীয় করার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কাজ করে যাচ্ছে। এ উদ্যোগে সরকারের পাশাপাশি বিশ্বব্যাপকও সহযোগিতার হাত সম্প্রসারিত করেছে বলে আমরা জেনেছি, যা বীমা শিল্পের উন্নয়নে নিঃসন্দেহে ইতিবাচক ভূমিকা রাখবে বলে আমরা দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি।

বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমার অবদান উল্লেখযোগ্য না হলেও এ শিল্পে বছরে প্রায় ৮ হাজার কোটি টাকার ব্যবসা পরিচালিত হয়। আমাদের সকলের প্রচেষ্টা ও সরকারের যথাযথ পৃষ্ঠপোষকতা অব্যাহত থাকলে আমার বিশ্বাস এ শিল্প থেকে বছরে ৩০/৪০ হাজার কোটি টাকার ব্যবসা আহরণ করা এবং সে অনুপাতে অধিক হারে সরকারি রাজস্ব যোগান দেয়া সহজেই সম্ভব।

আমাদের প্রত্যাশা, বীমাকে অধিকতর গণমুখী করার স্বার্থে জাতীয় বীমা নীতির দিক নির্দেশনা অনুযায়ী সরকার বছরের একটি দিনকে 'বীমা দিবস' হিসেবে ঘোষণা করবে, যা কেন্দ্রীয়ভাবে উদযাপনের পাশাপাশি জেলা ও উপজেলা পর্যায়েও পালিত হবে। এর ফলে গণসচেতনতা সৃষ্টি ও বীমা শিল্পের সম্প্রসারণ দ্রুততর হবে বলে আমি মনে করি।

পরিশেষে, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে বন্দর নগরী চট্টগ্রামে আয়োজিত এবারের বীমা মেলার সফলতা কামনা করছি। বীমা মেলা আয়োজনের সাথে সংশ্লিষ্ট সকলকে ইনস্যুরেন্স ফোরামের পক্ষ হতে শুভেচ্ছা জানাই।

বি এম ইউসুফ আলী



খলিল আহমদ
নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব)
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

সম্পাদকীয়



বাংলাদেশে বীমা শিল্পের প্রতি জনগণের বিশ্বাসের ঘাটতি রয়েছে তা সহজেই অনুধাবন করা যায়। বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহ জনগণের আস্থা বা বিশ্বাসের ক্ষেত্র হিসেবে পরিণত হতে পারলে এ শিল্পের প্রবৃদ্ধির হার ডাবল ডিজিতে হত। বীমা শিল্পের বিকাশ ঘটলে বাংলাদেশের সার্বিক উন্নয়নে এ শিল্প উল্লেখযোগ্য অবদান রাখতে পারবে। উন্নত বিশ্বে মানুষের জানমালের নিরাপত্তার জন্য বীমা শিল্প একটি অপরিহার্য মাধ্যম হিসেবে স্বীকৃত।

বাংলাদেশে বীমার উপকারিতা সম্পর্কে জনগণকে অবহিত করার উদ্দেশ্যে প্রচারমূলক কাজের অংশ হিসেবে বীমা মেলার আয়োজন করা হয়। ২০১৬ সনে ঢাকায় এবং ২০১৭ সনে সিলেটে বিভাগীয় বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হয়। ২০১৮ সালের বিভাগীয় বীমা মেলা বাণিজ্যিক রাজধানী চট্টগ্রামে অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে।

বীমা শিল্পকে জনপ্রিয় করার মানসে মেলা উপলক্ষে প্রকাশিত স্মারকগ্রন্থে লেখনীর মাধ্যমে অবদানকারী প্রত্যেককে অভিনন্দন জানাচ্ছি। স্মারকগ্রন্থটি প্রকাশের জন্য বিজ্ঞাপনদাতা সকল বীমাকারীকে কর্তৃপক্ষের পক্ষ থেকে প্রাণঢালা শুভেচ্ছা এবং কৃতজ্ঞতা জানাচ্ছি।

বীমা মেলা ২০১৮ সফল করার জন্য যারা শ্রম দিয়েছেন তাঁদের প্রত্যেকের প্রতি রইল আন্তরিক কৃতজ্ঞতা।

আসুন আমরা এ শিল্পের বিকাশের জন্য নিজেদের নিয়োজিত করি।

(খলিল আহমদ)

সূচিপত্র

| | |
|---|---------|
| অনুষ্ঠান সূচি | ১৯ |
| বীমা মেলা ২০১৮ এর মূল আয়োজক কমিটি | ২১-২২ |
| বীমা মেলা আয়োজন এবং সম্পন্ন করার উদ্দেশ্যে বিভিন্ন উপকমিটির পরিচিতি | ২৩ |
| Some Technical Management Aspects of Life Insurance Business | ২৯-৩৪ |
| বীমা শিল্পের প্রতি আস্থা অর্জনে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা কী করবে? | ৩৯-৪১ |
| Graphical Presentation of Ten Years (2009-2018) | ৪২-৫১ |
| Performance of Insurance Industry in Bangladesh | |
| মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধ : বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট (বিএফআইইউ)-এর উদ্যোগ এবং ইন্স্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের ভূমিকা। | ৫৫-৫৭ |
| একচুয়ারিয়ালঃ একটি উজ্জ্বল সম্ভাবনাময় পেশা | ৬১-৬২ |
| অন-লাইন বীমা এখন সময়ের দাবি | ৬৭-৬৮ |
| বীমা শিল্প বিকাশে বীমা দাবি পরিশোধের কোন বিকল্প নেই। | ৭৩-৭৪ |
| ডিজিটাল ইন্স্যুরেন্স : সবার জন্য ইন্স্যুরেন্স | ৭৯-৮১ |
| ব্যবস্থাপনা ব্যয় নিয়ন্ত্রণের অন্তরায়-নতুন ব্যবসার চাপ (New Business Strain) | ৮৫-৮৬ |
| বীমা শিল্পের ইতিবাচক ভাবমূর্তির সন্ধানে | ৯১-৯৬ |
| বীমাকারীর দক্ষতা মূল্যায়নে রেশিও বিশ্লেষণের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা | ১০১-১০৬ |
| বীমা শিল্পে এজেন্ট প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা এবং করণীয় | ১১১-১১৩ |
| জীবন বীমা শিল্পে পলিসির তামাদি থেকে উত্তরণের উপায় | ১১৭-১১৮ |
| বেসরকারি নন-লাইফ বীমা কোম্পানির ইমেজ বিল্ডিং-এ সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের ভূমিকা। | ১২১-১২২ |
| বীমা এবং আমি... | ১২৪ |
| জীবন বীমা কর্পোরেশনের ব্যক্তিগত পেনশন বীমা পলিসি | ১২৫-১২৬ |

অনুষ্ঠান সূচি উদ্বোধনী

| | |
|-------------|--|
| স্থান | : জিমনেসিয়াম মাঠ, এম. এ. আজিজ স্টেডিয়াম, চট্টগ্রাম |
| তারিখ | : ১৫ মার্চ ২০১৯ |
| ০৯ : ০০ টা | : বীমা মেলা ২০১৮ উপলক্ষে র্যালি (সার্কিট হাউস হতে ইস্পাহানি মোড় হয়ে জিমনেসিয়াম মাঠ) |
| ০৯ : ৫৫ মি. | : অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহণ |
| ১০ : ০০ মি. | : পবিত্র ধর্মীয় গ্রন্থ থেকে পাঠ |
| ১০ : ০৫ টা | : অতিথিবৃন্দকে পুষ্পস্তবক প্রদান |
| ১০ : ১০ মি. | : স্বাগত বক্তব্য, সভাপতি, বীমা মেলা ২০১৮ আয়োজক কমিটি |
| ১০ : ১৫ মি. | : মাননীয় প্রধান অতিথি, বিশেষ অতিথিবৃন্দকে ক্রেস্ট প্রদান |
| ১০ : ২৫ মি. | : বিশেষ অতিথিবৃন্দের বক্তব্য |
| ১০ : ৪৫ মি. | : সভাপতির বক্তব্য |
| ১০ : ৫৫ মি. | : বীমা দাবীর চেক বিতরণ |
| ১১ : ১৫ মি. | : মাননীয় প্রধান অতিথির বক্তব্য ও বীমা মেলার শুভ উদ্বোধন |
| ১১ : ৩৫ মি. | : বীমা মেলার স্টল পরিদর্শন |

সেমিনার

স্থান : জিমনেসিয়াম মাঠ, এম. এ. আজিজ স্টেডিয়াম, চট্টগ্রাম

তারিখ : ১৬ মার্চ ২০১৯

১০ : ০০ টা : অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহণ

১০ : ০৫ মি. : অতিথিবৃন্দকে পুষ্পস্তবক এবং ক্রেস্ট প্রদান

১০ : ১০ মি. : শুভেচ্ছা বক্তব্য: জনাব কামরুল হক মারুফ, পরিচালক (উপসচিব) বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

১০ : ১৫ মি. : বিশেষ অতিথির বক্তব্য : অধ্যাপক ড. মোঃ সেলিম উদ্দিন, এফসিএ, এ্যাকাউন্টিং বিভাগ, চট্টগ্রাম বিশ্ববিদ্যালয়

১০ : ২৫ মি. : প্রধান অতিথির বক্তব্য : অধ্যাপক ড. ইফতেখার উদ্দিন চৌধুরী, উপাচার্য, চট্টগ্রাম বিশ্ববিদ্যালয়

১০ : ৩৫ মি. : সভাপতির বক্তব্য : ড. এম মোশারফ হোসেন, এফসিএ, সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

আপ্যায়ন বিরতি

- ১১ : ০০ টা : মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন (নন-লাইফ): মিস্ ফারজানা চৌধুরী, এসিআইআই, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, গ্রীন ডেল্টা ইন্স্যুরেন্স কো: লি:
- ১১ : ৩০ মি. : আলোচক এর মতামত : জনাব পি. কে. রায়, এফসিএ, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, রূপালী ইন্স্যুরেন্স কো: লি:
- ১১ : ৪০ মি. : মডারেটর এর মতামত (নন-লাইফ) : জনাব অজিত কুমার পাল, এফসিএ, অতিরিক্ত সচিব, আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ, অর্থ মন্ত্রণালয়
- ১২ : ০০ মি. : মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন (লাইফ): জনাব জামাল মোহাম্মদ আবু নাসের, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, ন্যাশনাল লাইফ ইন্স্যুরেন্স কো: লি:
- ১২ : ৩০ টা : আলোচক এর মতামত : জনাব দাস দেব প্রসাদ, বীমা ব্যক্তিত্ব
- ১২ : ৪০ মি. : মডারেটর এর মতামত (লাইফ) : ড. মোহাম্মদ সোহরাব উদ্দিন, একচুয়ারি
- ১২ : ৫০ মি. : সেমিনার সমাপ্তি

সমাপনী অনুষ্ঠান

স্থান : জিমনেসিয়াম মাঠ, এম.এ. আজিজ স্টেডিয়াম, চট্টগ্রাম
তারিখ : ১৬ মার্চ, ২০১৯

- ৬ : ৩০ মি. : অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহণ
- ৬ : ৪০ মি. : পবিত্র ধর্মীয় গ্রন্থ থেকে পাঠ
- ৬ : ৫০ মি. : স্বাগত বক্তব্য : জনাব খলিল আহমদ, নির্বাহী পরিচালক, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এবং সদস্য সচিব, বীমা মেলা ২০১৮ আয়োজক কমিটি
- ৭ : ১০ মি. : বিশেষ অতিথির বক্তব্য : জনাব বি. এম. ইউসুফ আলী, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ এবং প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম
- ৭ : ২০ মি. : বিশেষ অতিথির বক্তব্য : বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন এর প্রতিনিধি
- ৭ : ৩০ মি. : বিশেষ অতিথির বক্তব্য : জনাব বোরহান উদ্দিন আহমেদ, সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
- ৭ : ৪০ মি. : সভাপতির বক্তব্য : জনাব মোঃ শফিকুর রহমান পাটোয়ারী, চেয়ারম্যান, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
- ৭ : ৫০ মি. : ক্রেস্ট প্রদান
- ৮ : ১০ মি. : প্রধান অতিথির বক্তব্য : জনাব আ.জ.ম. নাছির উদ্দীন, মাননীয় মেয়র, চট্টগ্রাম সিটি কর্পোরেশন



জনাব গকুল চাঁদ দাস
সভাপতি, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭০৮-৫২৭০০২



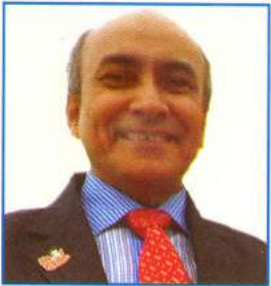
জনাব বোরহান উদ্দিন আহমেদ
কোষাধ্যক্ষ, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১১-৭৮৫৯৪১



ড. এম. মোশাররফ হোসেন, এফসিএ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৪০৪৮০১২



ড. শেখ মহঃ রেজাউল ইসলাম
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
নির্বাহী পরিচালক, (অতিরিক্ত সচিব)
০১৭১১৯৬১২৯২



ডা: মো: আমিনুল ইসলাম
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
জি. এম. জীবন বীমা কর্পোরেশন
০১৭১১৫৯২৭৬৯



জনাব নিশীথ কুমার সরকার
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সেক্রেটারি জেনারেল, বাংলাদেশ
ইস্যুরেন্স এসোসিয়েশন
০১৭১১-১৫৩১৫০



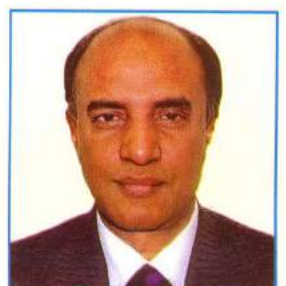
জনাব বি এম ইউসুফ আলী
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সভাপতি, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, পপুলার লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০৬৬০৫৩



জনাব পি. কে. রায়
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
নির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, রূপালী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০৬৩৯৬৯



জনাব ফারজানা চৌধুরী
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
নির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০৯০১৪২



জনাব জামাল মোঃ আবু নাসের
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সিইও, ন্যাশনাল লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩১৯২৪০১



জনাব নাসির উদ্দিন আহমেদ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
নির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন
এবং ভাইস চেয়ারম্যান, কর্ণফুলী ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০০০৭২৫



ড. মহাঃ বিশ্বুল আলম
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
পরিচালক (যুগ্মসচিব), বীমা উন্নয়ন
ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৫-৭৮২৬০২



জনাব ফারুক আহমেদ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
পরিচালক (যুগ্মসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৫-৪৯৯১৭৭



জনাব আবুল কাশেম মোহাম্মদ ফজলুল হক
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৩০৩১৫৫৭



জনাব কামরুল হক মারুফ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১২-১৯৩৫৮৫



মোহাম্মদ ইফতেখার হোসেন
বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
উপসচিব, আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ
০১৭১৫০৪৭৭০০



জনাব মোঃ হেমায়েত উল্লাহ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
সহ-সভাপতি, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, ফারিস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-১৮৫০০০



মোঃ আমিনুল হক ভূইয়া
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
ডিজিএম, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন
০১৭১৫৫২৮১১৪



জনাব আবু মাহমুদ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
কর্মকর্তা (লাইফ), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৯১২৯২৪৬৮০



জনাব তানিয়া আফরিন
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
কর্মকর্তা (উন্নয়ন ও গবেষণা), বীমা উন্নয়ন
ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৯১৫-৮১৫০০৫



জনাব খলিল আহমদ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৮
নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৬-৮০৬৬৬৬

বীমা মেলা আয়োজন এবং সম্পন্ন করার উদ্দেশ্যে বিভিন্ন উপকমিটির পরিচিতি

| (১) আমন্ত্রণ এবং সমাপনী উপকমিটি | | | |
|--|--|-------------|--------------|
| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
| অতিথিদের তালিকা প্রণয়ন, আমন্ত্রণ পত্র প্রস্তুত, আমন্ত্রণ পত্র বিতরণ | জনাব ফারুক আহমেদ, পরিচালক (যুগ্মসচিব), আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১৫-৪৯৯১৭৭ |
| | জনাব মোঃ হেমায়েত উল্লাহ, সিইও, ফারিস্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুর কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১৩-১৮৫০০০ |
| | তানিয়া আফরিন, কর্মকর্তা (উন্নয়ন ও গবেষণা), আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৯১৫-৮১৫০০৫ |

| (২) ভেন্যু ব্যবস্থাপনা উপকমিটি | | | |
|---|--|-------------|--------------|
| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
| ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট কোম্পানির বাছাইসহ বিবিধ কার্যক্রম | ড. মহাঃ বশিরুল আলম, পরিচালক (যুগ্মসচিব), আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১৫-৭৮২৬০২ |
| | জনাব বি এম শওকত আলী, এএমডি, পপুলার লাইফ ইস্যুর কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১৩-৩৭২৫০১ |
| | জনাব মোঃ শফিকুল ইসলাম, জুঃ অফিসার, আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৯৫৬-৯২২৫৭০ |
| | জনাব মনিরুজ্জামান, এডিপি, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুর কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১১৫০৫৩৮৬ |

| (৩) অনুষ্ঠান পরিচালনা উপকমিটি | | | |
|--|--|-------------|--------------|
| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
| উদ্বোধনী অনুষ্ঠান ও সমাপনী অনুষ্ঠান আয়োজন ও পরিচালনা। | জনাব আবুল কাশেম মোহাম্মদ ফজলুল হক, পরিচালক (উপসচিব), আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১৩-০৩১৫৫৭ |
| | জনাব জামাল এম এ নাসের, সিইও, ন্যাশনাল লাইফ ইস্যুর কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১৩-১৯২৪০১ |
| | জনাব মোঃ জালালুল আজিম, সিইও, প্রগতি লাইফ ইস্যুর লিঃ | সদস্য | ০১৭৩০-৪৪৭১৪৫ |
| | জনাব মোঃ দেলোয়ার হোসেন ভূঁইয়া, নির্বাহী কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য সচিব | ০১৭১১-৪৬৫০৬৪ |

| (৪) স্যুভেনির প্রকাশনা উপকমিটি | | | |
|--|---|-------------|--------------|
| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
| স্যুভেনির এর জন্য বিষয় নির্বাচন, লেখা সংগ্রহ, প্রেস রিলিজ প্রস্তুত করা, স্যুভেনির প্রকাশ ও বিতরণ। | জনাব খলিল আহমদ, নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব), আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১৬-৮০৬৬৬৬ |
| | জনাব আবু-মাহমুদ, কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৯১২৯২৪৯৮০ |
| | জনাব রুমানা জামান, কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য | ০১৫৫২৪২৩২৪৯ |
| | জনাব ফারজানা খালেদ আইডিআরএ | সদস্য | ০১৯৮২৭০০২৮৭ |

(৫) সাংস্কৃতিক উপকমিটি

| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
|---------------------------------------|---|-------------|--------------|
| সাংস্কৃতিক অনুষ্ঠান আয়োজন, রাফেল ড্র | জনাব বিএম ইউসুফ আলী , সিইও, পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ | আহ্বায়ক | ০১৭১৩-০৬৬০৫৩ |
| | জনাব জাহিদ আনোয়ার খান , সিইও, সেন্ট্রাল ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৮১৯-২২৮৫৩৭ |
| | জনাব মোঃ আবুল হাসনাত, কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৯১৪-৫১৪০১৯ |

(৬) র্যালি আয়োজন উপকমিটি

| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
|--|---|-------------|--------------|
| র্যালি আয়োজন, ব্যানার প্রস্তুত টিশার্ট, লিফলেট প্রস্তুত | জনাব কামরুল হক মারুফ, পরিচালক (উপসচিব), আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১২-১৯৩৫৮৫ |
| | জনাব বিএম শওকত আলী এএমডি, পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১৩-৩৭২৫০১ |
| | জনাব মোঃ আবুল হাসেম, এ ইডিপি ফারইষ্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭৩০-০৫৩০২ |
| | জনাব মোঃ রশিদুল আহসান হাবিব, কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৬৮৬-৭১৯৯৫৬ |

(৭) সেমিনার উপকমিটি

| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
|--|---|-------------|--------------|
| বীমা মেলায় ১টি সেমিনার আয়োজন, বিষয় নির্ধারণ, ও বক্তা নির্ধারণ | ড: এম মোশাররফ হোসেন এফসিএ, সদস্য, আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১৪০৪৮০১২ |
| | জনাব পি.কে. রায় , সিইও, রূপালী ইন্স্যুরেন্স লিঃ | সদস্য | ০১৭১৩-০৬৩৯৬৯ |
| | জনাব ফারজানা চৌধুরী , সিইও, গ্রীন ডেল্টা ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১৩-০৯০১৪২ |
| | জনাব মোঃ শাহ আলম পরিচালক (উপসচিব), আইডিআরএ | সদস্য | ০১৭১৭-০৪৭৬৩৭ |
| | জনাব মোঃ শামসুল আলম খান, কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৭২৮-৩১০৩২৮ |

(৮) অর্থ উপকমিটি

| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
|--|--|-------------|--------------|
| আয়, ব্যয়, ব্যাংক একাউন্ট পরিচালনা, আউট | জনাব বোরহান উদ্দিন আহমেদ , সদস্য, আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১১-৭৮৫৯৪১ |
| | জনাব মোঃ শাহ আলম , পরিচালক (উপসচিব), আইডিআরএ | সদস্য | ০১৭১৭-০৪৭৬৩৭ |
| | জনাব শাহাদাত হোসেন, এসিস্ট্যান্ট ম্যানেজার | সদস্য | ০১৭১৩-৩৭২৩০১ |

(৯) অভ্যর্থনা ও আপ্যায়ন উপকমিটি

| কার্যক্রম | নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান | উপকমিটির পদ | মোবাইল নম্বর |
|--|--|-------------|--------------|
| আমন্ত্রিত অতিথিদের অভ্যর্থনা, সকল আপ্যায়ন | কাজী মনোয়ার হোসেন, নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব), আইডিআরএ | আহ্বায়ক | ০১৭১১-৪২০২৬৮ |
| | জনাব এনায়েত আলী খান, পরামর্শক, আইডিআরএ | সদস্য | ০১৭০৮-৫১৬৭২৮ |
| | জনাব মোঃ জামিরুল ইসলাম, সিইও, ফিনিক্স ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ | সদস্য | ০১৭১১-৫২৪২৩০ |
| | জনাব মোঃ দেলোয়ার হোসেন ভূঁইয়া, নির্বাহী কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য | ০১৭১১-৪৬৫০৬৪ |
| | জনাব মির্জা আবু ইউসুফ, কর্মকর্তা, আইডিআরএ | সদস্য-সচিব | ০১৭১২-১০৭৯৮৫ |



আস্থা আর স্বীকৃতির ধারাবাহিকতায় আমরাই সেবা

‘ইন্স্যুরেন্স এশিয়া অ্যাওয়ার্ড’ ২০১৭-এ গৌরবময় অর্জনের ধারাবাহিকতায় ২০১৮ তে ৩টি ক্যাটাগরিতে শ্রেষ্ঠ ইন্স্যুরেন্সের স্বীকৃতি আমাদের সম্মানিত গ্রাহকদেরই আস্থার প্রতিদান। অসামান্য এই অর্জন আমাদের এগিয়ে যাওয়ার প্রেরণা। আমাদের এই অগ্রযাত্রায় পাশে থাকা প্রত্যেককে জানাই কৃতজ্ঞতা এবং শুভেচ্ছা।



গার্ডিয়ান লাইফ ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

সিঙ্গিলা টাওয়ার (৯-১১ তলা), ৪৯ মহাখালী বা/এ, ঢাকা ১২১২
ফোন: +৮৮ ০২ ৯৮৮ ৮৪ ২২ - ২৪, ফ্যাক্স: +৮৮ ০২ ৯৮৮ ৮৩ ৯৯
www.guardianlife.com.bd

আপনি গড়েন পরিবার



আমরা গড়ি ভবিষ্যৎ



আজীবন বিশ্বস্ত

ভাবনাহীন জীবন নিশ্চিত করে
প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

প্রধান কার্যালয় : প্রগতি ইন্স্যুরেন্স ভবন, ২০-২১ কাওরান বাজার, ঢাকা-১২১৫
ওয়েবসাইট : www.pragatilife.com

“উন্নয়নের অগ্রযাত্রায় বাংলাদেশ”

এ উন্নয়নের অগ্রযাত্রায় আজ বাংলাদেশ স্বল্পোন্নত দেশ থেকে উন্নয়নশীল দেশে উন্নীত হচ্ছে। আর এ উন্নয়নের অংশ হিসেবে সরকারের মেগা প্রকল্পসমূহ চলমান রয়েছে। সরকারের এ মেগা প্রকল্পসমূহের অর্থনৈতিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করেছে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন।

তাই সরকারের উন্নয়নের অংশীদার হিসেবে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন পরিবার গর্বিত।



মাতারবাড়ী কয়লাভিত্তিক বিদ্যুৎ কেন্দ্র



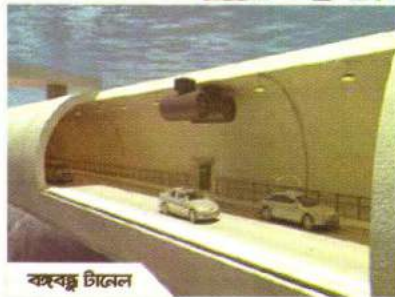
সিঙ্গেল লাইন ডুয়েল পেজ রেলপথ পোহাজারী থেকে কক্সবাজার



পদ্মা ব্রিজ রেল লিংক



রূপপুর নিউক্লিয়ার পাওয়ার প্লান্ট



বঙ্গবন্ধু টানেল



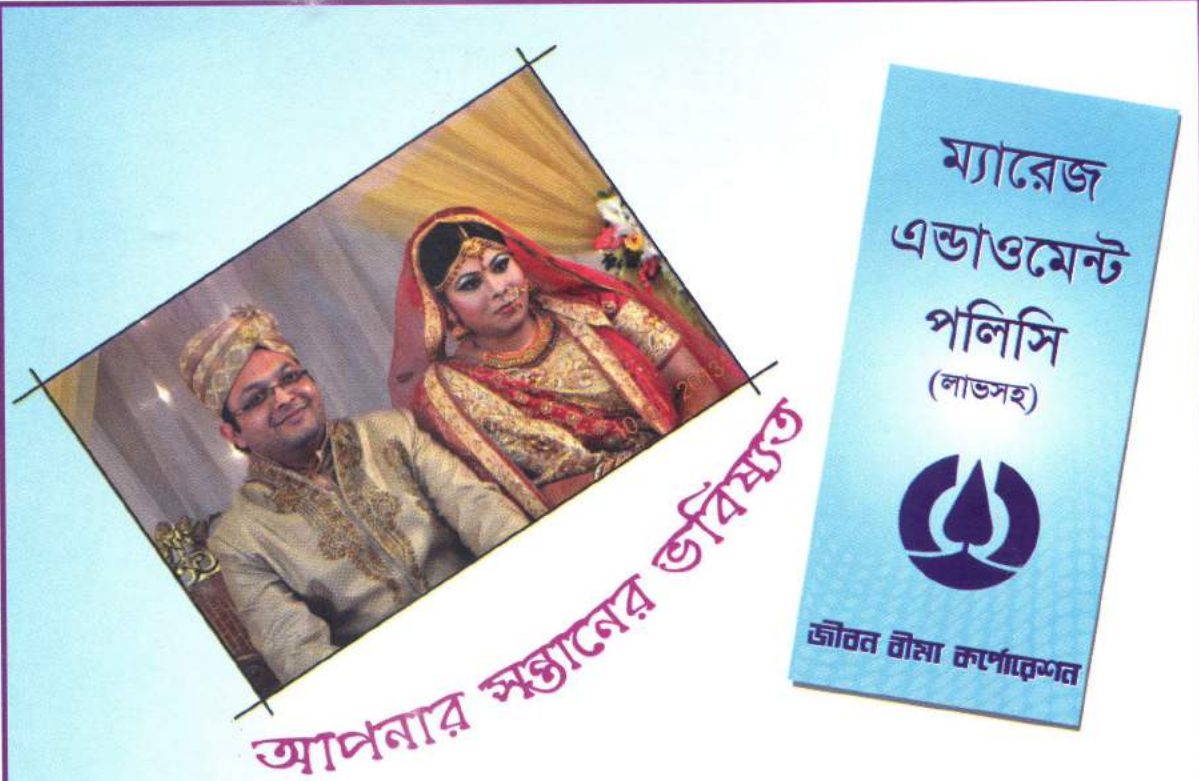
মেট্রো রেল

রাষ্ট্রীয়ভাবে একমাত্র নন-লিফট বীমা ও পুনঃবীমা প্রতিষ্ঠান



সাধারণ বীমা কর্পোরেশন
SADHARAN BIMA CORPORATION

(The Symbol of Economic Security)



- * ৫ থেকে ২০ বছর মেয়াদী
- * মেয়াদ শেষে বোনাসসহ পুরো টাকা
- * মেয়াদপূর্তির আগে অকাল মৃত্যুতে সকল প্রিমিয়াম মওকুফ এবং মূল বীমাকৃত টাকা মেয়াদান্তে পূর্ণ বোনাসসহ পাওয়া যায়।



জীবন বীমা কর্পোরেশন

একমাত্র রাষ্ট্রীয় জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান
ফোন : ৯৫৫১৪১৪, ৯৫৫১৪২৩-৪
ফ্যাক্স : ৯৫৬১৮২৫

Email : info@jbc.gov.bd, Web : www.jbc.gov.bd

Some Technical Management Aspects of Life Insurance Business

Dr. Mohammad Sohrab Uddin, Actuary

Chairman, Academic Committee,
Bangladesh Insurance Academy and
Member, Dispute Resolution Committee, IDRA

This short note discusses very briefly some of the technical aspects of life insurance business. The topics covered in this note are capital adequacy and solvency, earnings and profitability, and a few related issues.

Capital Adequacy and Solvency

Measure of Solvency and Capital Adequacy: Solvency Margin is defined as the difference between the value of assets and the expected value of liabilities, simply value of liabilities. This is effectively a measure of an insurer's financial health. However, this definition would not be a reliable measure of the financial health of an insurance company, if either of these or both are not valued in a proper manner.

Broadly speaking, capital represents the excess of an insurer's assets over its liabilities. Thus capital is a measure of solvency of an insurer. The amount of capital available depends on how assets and liabilities are defined. For example, an asset having zero value will have hundred percent charges on the capital.

Required Solvency Margin: The Basel accords (Basel I, II and III) are global banking capital requirements to meet required solvency for banks. The capital requirement started with Basel I and gradually moved towards more stringent accords Basel II and III. Banks in Bangladesh are now required to comply with the guidelines given in Basel III. A simple formula for calculation of solvency margin for life insurers is given as follows:

$$SM = f1 \times V + f2 \times (SA - V)$$

Where:

SM= required minimum solvency margin

V = total statutory value of liabilities net of reinsurance,

SA = total sums assured payable on death, net of reinsurance,

SA-V= Sum at risk, net of reinsurance

f1, f2 = factors multiplied to the value of the liabilities and to the sum at risk respectively.

The values of the factors f1 and f2 vary by class of business, in accordance with the perceived contribution to the overall solvency risk made by that class.

In earlier years life insurers in EU region had to comply with the solvency margin requirement in line with the formula given above. After several years of research and discussion with the stakeholders EU developed a more stringent solvency margin requirement, called Solvency II, for adoption by countries of EU region. Some of the countries have already adopted Solvency II, while others are in the process of implementing it with some modifications wherever necessary. Solvency II is akin to Basel III for banks.

National Insurance Policy approved by the Cabinet on 14th June, 2014 provides that Solvency I and Solvency II will have to be introduced in phases. In view of the above and the fact that solvency margin requirement will be introduced for the first time in Bangladesh we may consider implementation of Solvency I now, and with the passage of time when insurers will get used to Solvency I calculation and be ready for moving to a more stringent solvency margin requirement we may then consider implementing Solvency II.

Actual solvency margin, as mentioned earlier, is defined as the difference between the value of assets and the expected value of liabilities. In order for a life insurer to be in good health actual solvency margin will have to be reasonably higher than the required solvency margin. Solvency Ratio, defined as the ratio of actual solvency margin to required solvency margin, should exceed 1 (one) by a reasonable margin. Prescribed margin varies from jurisdiction to jurisdiction. Generally a ratio of 1.5 may be considered satisfactory, and intervention by the regulator may not be necessary. If the ratio falls below the prescribed minimum life insurer will be required to raise capital to satisfy the prescribed ratio.

There was no solvency margin requirement as per the Insurance Act, 1938 or any rules prescribed under the Act. To test the financial health of a life insurer it is essential to develop a procedure to ascertain the solvency of a life insurer. The Insurance Act, 2010 requires every insurer to satisfy the solvency margin requirement, and, thus Insurance Development and Regulatory Authority (IDRA) is in the process of developing solvency margin regulations and will hopefully put in place such regulations and require the life insurers to comply with the regulations. Meanwhile the management of life insurance companies, as part of self governance, may institute a test to measure the actual solvency of their companies compared to the required solvency and initiate appropriate action to satisfy the minimum solvency ratio. Solvency margin is defined as the difference between the value of assets and the expected value of liabilities simply value of liabilities. The role of actuary is to make proper valuation of assets and valuation of liabilities. The regulator's role is to prescribe regulations to be followed by the actuary in the calculation of solvency and capital adequacy requirement.

Earnings and Profitability

The long term financial viability of an insurer depends on three key elements: (i) actual management expenses compared to management expenses as provided in the premium rates, (ii) the spread between the actual rate of return earned on investment of assets comprising the life fund and the rate of return assumed on investment of assets in the determination of premium rates, and (iii) the difference between the mortality rates assumed in the calculation of premium rates and the actual mortality rate experienced by the assured lives. Thus expenses of management, rate of return on investment or simply investment yield and mortality rates of assured lives are the key elements of earnings and profitability. We will discuss them very briefly as follows:

Expenses of Management: The operation of the business of a life insurer incurs expenses of management. The expense risk is essentially the risk that the total expenses incurred by the life office are more than the total expense loadings in the premium rates. Expense control is a very important aspect of management of life insurance business. Insurers are not expected to spend more than what have been provided in the pricing of life insurance products. Section 40B of the repealed Insurance Act 1938 states that no insurer shall in respect of life insurance business transacted by him in Bangladesh spend as expenses of management in any calendar an amount in excess of prescribed limits and in prescribing any such limits regard shall be had to the size and age of the insurer and the provision generally made for expenses of management in the premium rates of insurers.

Section 62 of Insurance Act 2010 has similar provision regarding maximum limit of management expenses. Rule 39, which was prescribed under the Insurance Act 1938, provides for limitation of expenses of management.



While the life insurers should comply with the regulatory requirement of Rules 39 it is more important that they will not spend more than what have been provided in the premium rates. Therefore, life insurers should be aware of the provision of expenses as included in the premium rates. While it may not be possible for the management to know exactly the level of expenses as provided in the premium rates of different life insurance products the role of actuary is to advise life insurers in the management of expenses. It is more so in the context of Bangladesh because expense loading in some of the popular products of a number of life insurance companies is much lower than what has been specified as per the regulatory limit.

Expense control is a very important aspect of management of life insurance business. There are two kinds of expenses that the insurers incur for carrying on life insurance business. One is the expense related to commissions and other forms of remunerations payable to the insurance agents (financial associates) and employer of agents (branch managers and unit managers) for procuring insurance business. The other one is the operating expenses. These two types of expenses together with capitalized expenses constitute what is known as management expenses.

There are two types of expense ratios that are commonly used to measure the expense control efficiency of a life insurer. One measure is the overall expense ratio, which is calculated as total expenses divided by total premium income. This is a very crude measure as it does not allow for very high first year expenses due to high acquisition costs of new business. However, the overall expense ratio, when compared with the allowable expenses computed as per the Rule 39 provides some indication of the management's efficiency in controlling expenses.

Another ratio to measure the expense control

efficiency is the renewal expense ratio. This ratio is calculated as the ratio of total management expense less allowable expenses for first year and group insurance businesses to renewal premium income. The actual renewal expense ratio should be within the limit as given in the Rules 39 and more importantly within the limit of renewal expense loading as provided in the premium rates. The actual renewal expense ratio exceeding the allowable limit impairs financial viability unless the excess renewal expense is offset by high rate of return on investment. It is more important to calculate and monitor actual expenses incurred compared to expense loading as provided in the premium rates.

Rate of Interest: One of most important considerations for a life office is the degree of investment risk relating to an asset or asset class. Thus investment policy can have considerable implications for the solvency and financial performance of a life insurer. Considering the importance of investment risk the actuary has to regard with utmost consideration the investment risk as the risk of not meeting liabilities. However, in Bangladesh investment of assets of life insurers is governed by statutory legislations. Rules 10A relating to investment of assets of life insurers have provided detailed enumeration of the types and quality of assets and variety of limits of such assets in which life insurers have to make investment.

Even within this binding constrain there is a scope for maximizing the rate of return on investment. Surplus is defined, in the context of Bangladesh, as excess of life fund over policy liabilities (termed in Bangladesh as net liability). Low rate of return on investment will have low accretion of life fund, and the assumption of lower valuation rate of interest used to value policy liabilities will otherwise give rise to higher amount of net liability resulting in lower amount of surplus.

The valuation rate of interest has to have prudent regard to the rate of interest which is likely to be earned for the assets being used for the reserve. While the current rate of return does not provide any information on which to base the assumption of future rate of return, the historical past performance of a life insurer in respect of earning on assets may provide some indication as to what is likely to be the future rate of interest unless significant changes in its investment strategy and market rate of interest are expected to take place in the years to come. Rate of return on investment on assets is very important in the sense that low rate of return not only affects the profitability of the company but also results in higher solvency margin requirement and thus higher capital requirement.

Rate of return on investment of assets of life insurers in Bangladesh varies from company to company. It is as low as around 3% to as high as about 10%. It is difficult to explain why the life insurers operating in the same investment and credit market and comply with the same investment rules have ended up with such variation in the rates of return. However, it is observed that the companies which have complied with the regulatory requirement in their investment of asset have shown better performance. Whatever may be the reasons the life insurers doing badly in their investment performance make utmost efforts in order to meet the reasonable expectation of their policyholders and shareholders.

Mortality Rate: One of the assumptions made by actuaries for valuation of policy liabilities is the rates of mortality likely to be experienced by the assured lives of the respective countries. These mortality tables are either constructed by the regulators based on the historical data of assured lives or constructed by the professional actuarial body of the concerned country and approved by the regulator for use by the actuaries Clause (a) of Subsection(1) of Section 3BB of the Insurance Act

1938 states that the Chief Controller of Insurance shall at intervals of not less than five years prepare mortality tables indicating the average rate of mortality of the policy holders. Section 16(10) of the Insurance Act 2010 states that the Insurance Development and Regulatory Authority shall at interval of ten years prepare average mortality rates of policy holders. So far no mortality table based on the mortality experience of assured lives in Bangladesh has been prepared. In the absence of a mortality table based on the mortality experience of assured lives in Bangladesh most of the actuaries providing actuarial services in Bangladesh use mortality table at their convenience. Construction of a mortality table will probably be taken in hand soon by IDRA under a project. Since most of the life insurance products are of endowment type mortality is not of a major issue.

Life Office Risks

Risks that are encountered by life insurers arise mainly from three sources, insurance risk, investment risk and business risk. We have discussed very briefly insurance risk and investment risk and a little bit about business risk. Business risk can be subdivided into the following elements: expense risk, discontinuance risk, valuation strain risk, distribution risk, and taxation risk. We have discussed earlier, to a large extent, expense risk in one form or other. We will discuss briefly two risk elements namely, discontinuance risk and distribution risk.

There are three modes of discontinuance, (a) surrender in which the policyholder terminates the contract and the policy acquires a surrender value if a specified number of premiums are paid, (b) the policy becoming paid up in which case future premiums under the contract will cease but the policyholder remains entitled to a reduced benefit, and (c) policy alteration in which case there will be a change in the terms of contract through a variety of forms.

Policy Discontinuance: High discountance rates affect adversely the profitability of a life insurer. If a surrender value exceeding the reserve value is paid a loss may be incurred. For a long term policy reserve value may be negative or too small at early durations and therefore a surrender value lower than the reserve value will be negative or too small. As per section 88 of the Insurance Act, 2010 a policy will acquire a surrender value provided that the policy remains in-force for at least two years, and the surrender value will be determined in accordance with the procedure laid down in the regulations specified by the Authority. Though the relevant regulations have not yet been specified the actuaries provide the life insurers with the procedure for calculation of surrender value in line with the sound actuarial principles. The sooner the regulations are prescribed the better for all life insurers, and probably all life insurers will be subjected to follow a standard procedure.

Distribution Risk: Surplus distribution is made by the payment of bonuses to participating policyholders and by the payment of dividend to the shareholders. Section 81(2) of the Insurance Act, 2010 states that in the case of participating policies not more than 10% of the surplus will be allocated to the shareholders and that in other cases a percentage of surplus as specified by the regulations will be allocated to the shareholders. Except a handful of companies life insurers in Bangladesh have a very high percentage of participating policies. A small rise in dividend will have to be accompanied by a very large increase in bonuses. Over distribution of surplus to policyholders and shareholders, in particular to policyholders may ultimately lead to insolvency. The role of actuary in this context is to advise the directors regarding the distribution of surplus which should be made in order for the life insurer to remain solvent and profitable. However, regulations relating to distribution of surplus have not yet been specified. Life insurers in Bangladesh, except probably a handful of companies are not maintaining separate

funds for participating and non-participating policies, which is a prerequisite for distribution of surplus as per the prescribed regulations, We are hopeful that such regulations and guidelines for separation of funds between the participating and non-participating policies will soon be put in place. As far as are aware, IDRA have been working towards framing such regulations and guidelines. The Actuarial Role in the Management of Life Insurance Business

The areas in which an actuary can play an advisory role in the management of life insurance business are, as follows:

- investment policy;
- product development and product pricing;
- marketing and new business policy;
- underwriting policy;
- reinsurance policy;
- reserving;
- solvency assessment;
- surplus distribution;
- sales policy;
- surrender and policy alteration terms; and
- amalgamation and transfer of business as may be necessary.

The actuarial role in the life office risk management has been summarized by Booth. P. et.al as “to monitor all relevant aspects of the office’s financial and demographic experience, and all relevant aspects of the company’s management policy, and to advise the management of the appropriate course of action to take with a view to maintaining a sound financial operation for the benefit of the company’s policyholders and, where appropriate, its shareholders”.

Development of Actuarial Profession in Bangladesh

An actuary is regarded as a professional who applies sophisticated mathematical and statistical models to specific institutional and financial problems based upon a solid knowledge of business

context and behavioral implications. The traditional areas in which actuaries operate are: life and general insurance, investment and superannuation. However, their services are increasingly being used worldwide in other areas of financial sector where their analytical skills can be employed. In view of the on-going globalization of the world economy, various organizations need to use modern tools and techniques including actuarial techniques, to improve their business operations in order to face the challenges of the process of globalization as well as to comply with statutory requirements of the regulator.

The insurance sector in Bangladesh is relatively small, but it has shown remarkable growth in recent years mainly due to the change of the government policy stance to enable the insurance sector to emerge from a traditional structure of state owned corporations to a more liberalized and competitive market. There are now 32 life insurance companies/corporation and 46 non-life insurance companies/corporation operating in Bangladesh. With the increase in the number of life insurance companies in recent years the demand for actuarial services has increased manifold. Non-life insurers do not currently require actuarial services but eventually when the market would operate in non-tariff regime they will have to procure the services of actuaries. Moreover, the growing interest of the publicly listed companies, state owned entities in Bangladesh and multinational companies for actuarial valuation of their superannuation funds will create the further demand for actuarial services.

Long term financial viability of a company cannot be ascertained only by considering the income and expenditure in a particular year. Cash flows, valuation of certain categories of assets and liabilities as at balance sheet date together with financial projections truly reflect the financial viability of a particular company. The actuary's skills in valuation of assets and liabilities by applying appropriate

techniques, analyzing past performance, and modeling the future in financial risk management are used extensively in the areas of insurance (life and general) and superannuation (pensions, provident fund and gratuity scheme), and more recently in other fields such as investment, banking and finance, and project management. Actuarial advice in the overall management of insurance companies and pension, gratuity, and other employee benefit funds schemes is essential. Actuaries also have statutory roles in designing and introducing new products, pricing of products and valuation of certain categories of assets and liabilities, in particular policy liabilities of insurance companies, and valuation of superannuation funds. Life insurance business is very technical in nature. Management of such business requires a set of technically qualified staff. Every life company should have at least one qualified actuary who will work as a fulltime employee supported by a number of mid-level actuarial staff. In developed and emerging markets every life insurance company have employed one or more qualified actuary and a number of actuarial staff with some level of professional actuarial qualifications.

Availability of actuarial services is very low in Bangladesh compared to what has been in other emerging markets. In order for life insurance sector to operate efficiently in order to meet the reasonable expectation of policyholders and shareholders it is essential that all stakeholders develop a phased program for promoting a sound actuarial profession in Bangladesh not only to cater to the needs of the insurance sector but also to needs of wider financial sector.

Reference

- Booth. P. et.al. (1999). Modern Actuarial Theory and Practice, Chapman & Hall/CRC
- Insurance Act, 1938
- Insurance Rules 1958
- Insurance Act 2010



EASTLAND INSURANCE CO., LTD.

The name you have learnt to Trust



Yet another feather in the Cap

CRISL has upgraded AA+
Credit Rating to Eastland

Awarded Best Corporate Award
by ICMAB for 4 consecutive years 2012-2015

Awarded **Certificate of Merit** by ICAB
for Best Presented Annual Report 2013



Eastland Insurance started its journey as one of the first generation Non-Life Insurance Companies in the private sector from 5th of November, 1986. The present **Authorized Capital of the Co. is Tk. 1000 million** and the **Paid-up Capital is Tk. 739 million**, **Total Asset is Tk. 2650 million**, **Total Reserve Fund is Tk. 1052 million** and **Total Investment Portfolio is Tk. 934 million**. The **Total Claims settled so far is Tk. 2599 million**. Eastland has been paying 'Double Digit' dividends to its shareholders ever since its inception including stock bonus in recent years.

Eastland offers a comprehensive range of insurance packages from its 28 branches throughout Bangladesh, which includes **Fire, Marine, Hull, Motor, Industrial All Risk, Engineering, Aviation, Personal Accident, contractors' All Risks (CAR), Overseas Mediclaim Scheme and Miscellaneous Risks**. Eastland has the credit of being insurer to a host of clients ranging from distinguished individuals to big trading firms, Banks and Financial Institutions as well as large national and multi national companies.

The Company is living up to its promised slogan: *The name you have learnt to Trust* by upholding its personalized services in both Sunny & Rainy days! As such, Eastland's name has been embedded in the hearts of thousands of their clients.

Eastland- Committed to Excellence.

**EASTLAND INSURANCE
COMPANY LIMITED**



**ইস্টল্যান্ড ইন্স্যুরেন্স
কোম্পানী লিমিটেড**

ESTD. 1986

Head Office: 13 Dilkusha Commercial Area, Dhaka-1000, Bangladesh
PABX: 9564600 (Hunting), Fax: 9565706, 9554569, E-mail: info@eastlandinsurance.com
www.eastlandinsurance.com

আর কোন দুশ্চিন্তা নয়

সকল ঝুঁকি এখন আমাদের



আমাদের সেবাসমূহ:

অগ্নি, নৌ, মোটর ও অন্যান্য যে কোন
ধরনের বীমাই হোক না কেন
-আপনি সর্বদাই পাচ্ছেন আমাদের
দ্রুত, দক্ষ এবং ব্যক্তিগত সেবা



জনতা ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
JANATA INSURANCE COMPANY LTD.

কর্পোরেট অফিস: গ/৯৫/ডি লিংক রোড, মধ্য বাড্ডা, গুলশান-১, ঢাকা-১২১২
পিএবিএক্স : ৯৮৫২১৮১-৮২, ফ্যাক্স: ৮৮০-২-৯৮৫২১৮৩, ই-মেইল: info@jicld.com www.jicld.com

সাফল্যের অগ্রযাত্রায় ১৯ বৎসরে পদার্পন

বীমা সেবায় ১৯ বৎসর
পূর্তিতে আমাদের সম্মানিত
সকল গ্রাহক, পৃষ্ঠপোষক
ও শুভানুধ্যায়ীদের জানাই
আন্তরিক শুভেচ্ছা
ও
অভিনন্দন

১৯

আপনার সম্পদের সর্বাধিক নিরাপত্তার প্রতীক



রিপাবলিক ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
Republic Insurance Company Limited

HR Bhaban, (6th & 9th Floor), 26/1, Kakrail, Dhaka-1000, Bangladesh

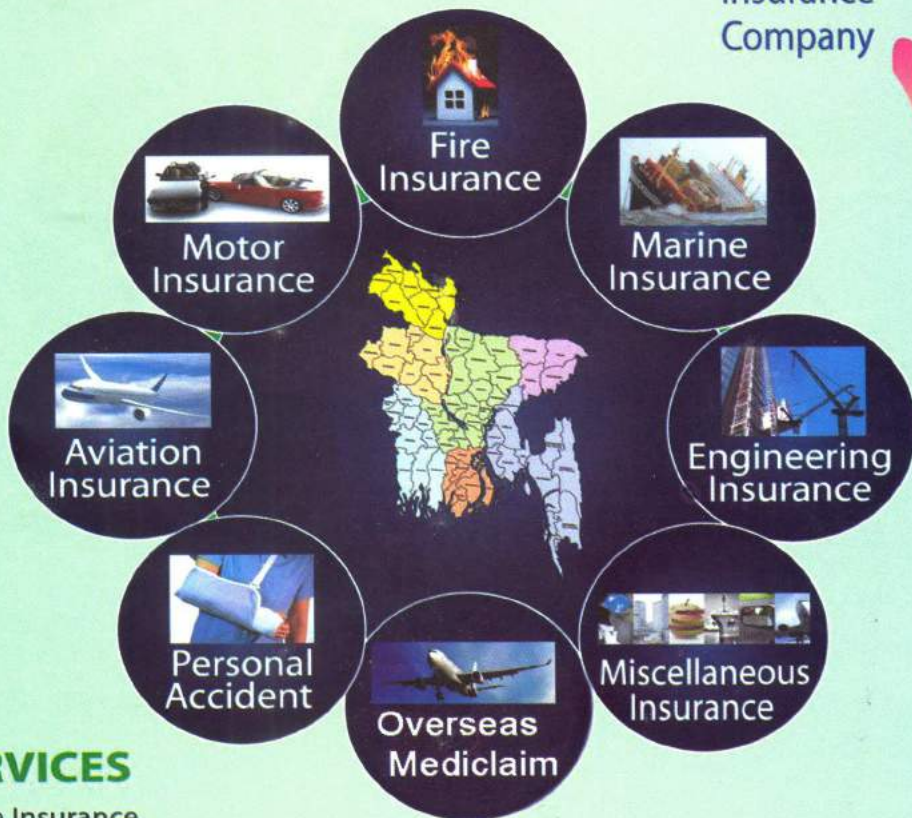


Sena Kalyan Insurance Company Ltd.

সেনা কল্যাণ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

Your Trusted Risk Manager

A New
Generation
NATIONWIDE
Insurance
Company



SERVICES

- Fire Insurance
- Marine Insurance
- Engineering Insurance
- Motor Insurance
- Aviation Insurance
- Miscellaneous
- Personal Accident
- Overseas Mediclaim

Head Office :

22, Jalalabad Bhaban, Kawran Bazar, Dhaka1215, Bangladesh
Phone: +88 02 9104227, 9104232, 9104234, Fax: +88 02 9104253
e-mail: info@senakalyanicl.com, Web Site: www.senakalyanicl.com

বীমা শিল্পের প্রতি আস্থা অর্জনে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা কী করবে?

খলিল আহমদ

নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব)
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

আমরা স্বপ্ন দেখি বাংলাদেশের জনসাধারণ একদিন ব্লক চেইনের মাধ্যমে এবং অনলাইনে বীমা পলিসি ক্রয় করবে। মোবাইল কার্ডের ন্যায় কোন শপিং কমপ্লেক্স থেকে কোন কোম্পানির বীমা পলিসি ক্রয় করবে। বীমা চুক্তিটির তথ্য একটি স্মার্ট কার্ডের মধ্যে সংরক্ষিত থাকবে। আমার দেশের মানুষ বীমা কোম্পানির ওয়েবসাইটে বা কোনো এ্যাপস এর মাধ্যমে তাদের পলিসির বর্তমান অবস্থা দেখতে পারবে। বীমা গ্রাহককে বীমা দাবির অর্থ পাওয়ার জন্য কোন অফিসে যেতে হবে না বা কোন অফিসে অভিযোগ করতে হবে না। ঘরে ঘরে বীমা পলিসির প্রসার এবং সকল ঝুঁকির আর্থিক নিরাপত্তা প্রদানের প্রত্যয় জাতীয় বীমা নীতিমালায় ব্যক্ত করা হয়েছে।

স্বপ্ন বাস্তবায়ন করতে হলে বীমা খাতের আমূল সংস্কারের কোন বিকল্প নেই। এ সংস্কারের প্রথম উদ্দেশ্য হবে বীমা শিল্পের প্রতি মানুষের আস্থা সৃজন করা। সেবা প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানকে একটি বিশ্বাসের প্রতিষ্ঠান হিসেবে গড়ে তুলতে হয়। পৃথিবীতে এক নম্বর শিক্ষা ব্যবস্থা হিসেবে ফিনল্যান্ডের শিক্ষা ব্যবস্থা স্বীকৃত। ইউটিউব এবং ইন্টারনেটের মাধ্যমে জানতে পেরেছি যুক্তরাষ্ট্রের প্রাক্তন প্রেসিডেন্ট বারাক ওবামার নির্দেশে দেশের শিক্ষাবিদগণ এই শ্রেষ্ঠত্বের কারণ জানতে ফিনল্যান্ড ভ্রমণ করেছেন। যুক্তরাষ্ট্রের শিক্ষাবিদগণ পরিদর্শনকালে দেখতে পেয়েছেন ফিনল্যান্ডের সেরা ছাত্রগণ চিকিৎসক বা প্রকৌশলী না হয়ে প্রাথমিক ও মাধ্যমিক শিক্ষা প্রতিষ্ঠানের শিক্ষকতার জন্য নিজেদের গড়ে তোলে। ফিনল্যান্ডের সরকার শিক্ষকতার পেশায় উচ্চ বেতনের ব্যবস্থা রাখায় ফিনল্যান্ডের মেধাবী এবং সেরা স্নাতকধারীগণ জনসাধারণের কাছে প্রতিটি স্কুলকে একটি বিশ্বাস বা আস্থার প্রতিষ্ঠান হিসেবে গড়ে তুলেছে। এখন জনসাধারণ এবং সরকারের এই আস্থার সৃষ্টি হয়েছে যে স্কুলে সন্তানকে পাঠালে নিশ্চিতভাবে প্রকৃত শিক্ষা পাবেই। অথচ সে দেশের শিক্ষা প্রতিষ্ঠানে কোন নির্দিষ্ট পরীক্ষা হয় না। আমাদের দেশের বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহকে উন্নত বীমা সেবা প্রদানের লক্ষ্যে একচ্যুয়ারি ও কম্পিউটার প্রকৌশলী সমৃদ্ধ এবং সম্পূর্ণ অটোমেটেডভাবে গড়ে তুলতে পারলে এ প্রতিষ্ঠানগুলো বিশ্বাস বা আস্থার স্থান হয়ে উঠতে বাধ্য। যে শিল্পটি মানুষের জান মালের নিরাপত্তা প্রদানের অঙ্গীকার করে পাবলিক মানি নিয়ে

ব্যবসা করছে সেই প্রতিষ্ঠান যদি বীমা দাবি পরিশোধে বিলম্ব করে বা মুনাফা ছাড়া দাবি পরিশোধ করে বা দাবি পরিশোধ না করে তখন সেই প্রতিষ্ঠানের প্রতি মানুষের আস্থা থাকে না।

আমার এই প্রতীতি জন্মেছে যে, বীমা ব্যবসা একটি চক্রের মধ্যে আবদ্ধ থাকে। এ চক্রের বাইরে গেলে কোন কোম্পানি ব্যবসার প্রসার করতে পারবে না। এই চক্রের প্রথম ধাপ হচ্ছে ব্যবসা সংগ্রহ বা বিমাকারী কর্তৃক বীমা পলিসি বিক্রয় করা, দ্বিতীয় ধাপে প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের যথাযথ আইনানুগ বিনিয়োগ এবং তৃতীয় ধাপে দাবি পরিশোধের মাধ্যমে বিমাকারীকে আস্থার পরিবেশ গড়ে তোলা। আস্থার এই পরিবেশই আবার নতুন ব্যবসা করার সুযোগ তৈরী করবে। এভাবেই বীমার এই ত্রিভুজ চক্রটি সম্পন্ন হয়। একটি ধাপ আরেকটি ধাপের ওপর নির্ভরশীল।

প্রথম ধাপ - ব্যবসা সংগ্রহ

ব্যবসা সংগ্রহের ধাপে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে কয়েকটি বিষয়ের প্রতি লক্ষ্য রাখতে হবে। প্রক্সি বা ভৌতিক বা ডামি এজেন্টের মাধ্যমে বীমা কোম্পানি ব্যবসা সংগ্রহ করছে কিনা। কমিশন পাওয়ার যোগ্য বীমাকর্মী বিধি মোতাবেক কমিশন পাচ্ছে কিনা। কোম্পানি ব্যবসা সংগ্রহকালীন প্রিমিয়ামের হিসেব ঠিকভাবে লিপিবদ্ধ করছে কিনা এবং প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের কোন অংশ কালো অর্থে পরিণত করছে কিনা। বিষয়টি মনিটর করার জন্য নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে দক্ষতা অর্জন করতে হবে।

প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের কোন অংশ কালো অর্থে রূপান্তরের সুযোগ বন্ধ করার জন্য সামএসুরড বা মোট বীমা অংক পাঁচ লক্ষ টাকা বা তার অধিক হলে কোম্পানিকে পলিসির কাভারনোটের একটি কপি নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে অনলাইনে প্রদানে বাধ্য করা যেতে পারে। কোম্পানি প্রতিদিন তাদের ব্যবসার ওয়েবসাইটে আপলোড করবে যা শুধুমাত্র নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা দেখতে পারবে। কোম্পানির সকল এজেন্টের তালিকা কোম্পানির ওয়েবসাইটে বাধ্যতামূলক ভাবে প্রদর্শনের ব্যবস্থা করা। শিক্ষিত বেকারকে সংগ্রহ করে আন্তর্জাতিক মানের প্রশিক্ষণ দিয়ে এজেন্ট হিসেবে কাজ করার সুযোগ প্রদান করা। প্রশিক্ষিত এজেন্টদের প্রণোদনা প্রদান এবং বিধি মোতাবেক

কমিশন প্রাপ্তি নিশ্চিত করণার্থে অনলাইন এজেন্ট লাইসেন্স প্রদানের ব্যবস্থা করতে হবে। উন্নতমানের বীমা সেবা নিশ্চিত করতে হলে এজেন্টদের জন্য মানসম্মত প্রশিক্ষণ এবং অনলাইন পরীক্ষার আয়োজন করতে হবে।

বীমার ব্যবসা সংগ্রহের চ্যানেল হিসেবে এনজিও এবং ব্যাংকিং প্রতিষ্ঠানকে ব্যবহার করতে কর্পোরেট এজেন্ট সংক্রান্ত বিধিমালা প্রণয়ন একটি অতিজরুরি বিষয়। এনজিওসমূহ যেন এজেন্ট হিসেবে ভূমিকা পালন করে প্রান্তিক মানুষের দারিদ্র বিমোচনে ভূমিকা রাখতে পারে সে ব্যাপারে উদ্যোগ নিতে হবে। কোম্পানি-সমূহকে নতুন ব্যবসা সংগ্রহের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য প্রণোদনা প্রদান বাধ্যতামূলক করতে হবে। চীনে মোট ব্যবসার শতকরা পঞ্চাশ ভাগ সংগ্রহ হয় ব্যাংকএসুরেসের মাধ্যমে, ভারত, পাকিস্তান, নেপাল এবং থাইল্যান্ডসহ পৃথিবীর অনেক দেশে এ ব্যবস্থা চালু থাকলেও আমাদের দেশে চালু করতে পারিনি। নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে বাংলাদেশে বীমা ব্যবসাকে জনপ্রিয় করার স্বার্থে জরুরিভিত্তিতে ব্যাংকএসুরেসের চ্যানেলটি চালুর জন্য কাজ করতে হবে।

ব্যবসার প্রসারের জন্য জনপ্রিয় পরিকল্পণের প্রচার এবং উদ্ভাবনী পরিকল্পণের ওপর নিয়মিত গবেষণা করতে হবে। এ ধাপে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা এবং বীমাকারীকে ব্যাপক বিজ্ঞাপনের উদ্যোগ নিতে হবে। বীমাকারীর পরিকল্পণসমূহ প্রকৃত প্রস্তাবে জনগণের চাহিদা মিটাতে পারছে কিনা এবং মুনাফাসহ দাবি প্রাপ্তির সুযোগ রয়েছে কিনা তা গবেষণা করে দেখতে হবে। জনপ্রিয় পরিকল্পণসমূহের ব্যাপক প্রচারের উদ্দেশ্যে ভিডিও এর মাধ্যমে প্রত্যেক কোম্পানির ওয়েবসাইটে প্রচারের ব্যবস্থা করতে হবে। নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে বীমাত্রাহকের বীমা শিক্ষার জন্য একটি আলাদা ওয়েবসাইট চালুর প্রয়োজনীয়তা রয়েছে। বাংলাদেশের মানুষ যাতে অনলাইনে বীমা পলিসির সংগ্রহের যাবতীয় সুযোগ সুবিধা ভোগ করতে পারে সে বিষয়ে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা এবং বীমাকারীকে কার্যকর পদক্ষেপ নিতে হবে। এক্ষেত্রে আন্ডাররাইটিং সফটওয়্যার এবং আর্টিফিসিয়াল ইন্টেলিজেন্স (এআই) সংযোজন অত্যাৱশ্যক।

বীমা পরিকল্পণের বহুমুখীকরণের মাধ্যমে রেলওয়ে বীমা, কৃষি বীমা, ক্যাটেল বীমা, দুর্যোগ বীমা, প্রবাসী বীমা এবং স্বাস্থ্য বীমা চালু করা সময়ের দাবি। পৃথিবীর অধিকাংশ দেশে সরকারি বীমা প্রতিষ্ঠান জনসাধারণকে সরকারি ভূর্তকীর মাধ্যমে কৃষি বীমা এবং স্বাস্থ্য বীমা সেবা দিচ্ছে। সার্বজনীন সামাজিক বীমা সরকারের সামাজিক কৌশলপত্রে বিধৃত রয়েছে। শ্রমিকদের বীমা, প্রতিটি ব্যবসা প্রতিষ্ঠানের কর্মীদের জন্য গ্রুপ বীমা এবং

সকল যানবাহনের যাত্রীদের জন্য জরুরিভিত্তিতে বীমা পরিকল্পণ তৈরী করা প্রয়োজন। এ সকল বীমা পরিকল্পণের উদ্যোগ নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকেই প্রোএক্টিভভাবে নিতে হবে এবং উদ্যোগগুলো বাস্তবায়ন করা গেলে সরকারের প্রতি বছরের জাতীয় বাজেটে নিরাপত্তাজালের জন্য বিশাল বরাদ্দ রাখার প্রয়োজন হবে না।

বাংলাদেশে তামাদি পলিসির হার অস্বাভাবিক এবং কোন কোন কোম্পানির প্রথম বর্ষ তামাদির হার শতকরা নব্বই ভাগ। তামাদির হার কমিয়ে আনার উদ্দেশ্যে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে এবং বীমাকারীকে যৌথভাবে গবেষণাপূর্বক কার্যকরী পদক্ষেপ নিতে হবে। এ শিল্পের প্রতি মানুষের আস্থা বেড়ে গেলে এবং বীমাকারী ঠিকভাবে আন্ডাররাইটিং করতে পারলে তামাদির হার কমে যাবে। পেইডআপ পলিসিকে তামাদি পলিসি হিসেবে বিবেচনা করে কোম্পানির দায়কে কমিয়ে দেখানোর প্রবণতা রোধ করতে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থার পরিদর্শনকারীকে লক্ষ্য রাখতে হবে। এ শিল্পটিকে মানিলন্ডারিং এবং টেরোরিস্ট ফাইন্যান্সিং এর কবল থেকে দূরে রাখতে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে বলিষ্ঠ ভূমিকা পালন করতে হবে। এ লক্ষ্য বীমাকারীর কর্মকর্তাদের নিয়মিত প্রশিক্ষণসহ নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে ক্যামেলকো এবং ব্যামেলকো সম্মেলনের আয়োজন করতে হবে। বীমা খাতে মানিলন্ডারিং সংক্রান্ত যে সকল রেড ফ্ল্যাগগুলো রয়েছে সে বিষয়ে ব্যাপক প্রশিক্ষণ প্রদান করা প্রয়োজন। নতুন বীমা সংগ্রহের জন্য বীমাকারীর নির্বাহী কর্মকর্তাদের নিয়মিত জেলায় উপজেলায় ভ্রমণের ওপর বাধ্যবাধকতা আরোপ করতে হবে। নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা নতুন বীমা সংগ্রহের জন্য রোডশো এর ব্যবস্থা করতে পারে। নিয়মিত প্রিমিয়াম প্রদান না করলে পলিসি তামাদি হয়ে যায় এবং তামাদি হয়ে গেলে তার পরিণতি কী হয় এর বহুল প্রচার করা নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা এবং বীমাকারীর দায়িত্ব।

দ্বিতীয় ধাপ - প্রিমিয়ামের আইনানুগ বিনিয়োগ

বীমাত্রাহকের দাবি লাইফ বীমার ক্ষেত্রে মুনাফাসহ এবং নন-লাইফের ক্ষেত্রে প্রকৃত দাবি প্রদানের সামর্থ অর্জন করার লক্ষ্যে বীমাকারী উৎপাদনশীল খাতে সরকারি বিধি বিধান মোতাবেক প্রাপ্ত প্রিমিয়াম বিনিয়োগ বাধ্য করা নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থার আইনসংগত দায়িত্ব। বীমাকারীকে তার সম্পদের বা লাইফ ফান্ডের শতকরা কত ভাগ অর্থ বিনিয়োগ করলে গ্রাহকের নিরাপত্তা বিধান হবে তা নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে গবেষণার মাধ্যমে উদঘাটন করতে হবে। প্রকৃত অর্থে বীমাকারী সেই পরিমাণ অর্থ বিনিয়োগ করছে কিনা তা নিয়মিত পরিবীক্ষণ করা প্রয়োজন।

শুধুমাত্র শতকরা কত ভাগ সরকারি সিকিউরিটিজে বা অন্যান্য নির্ধারিত খাতে প্রমিতমানের পরিমাণ বিনিয়োগ করছে কিনা তা দেখলেই চলবে না। নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা সলভেন্সি মার্জিন বিধিমালা প্রণয়নের মাধ্যমে বীমাকারীদের আর্থিক সামর্থ্য উদঘাটন করে তাদের মূলধন সংগ্রহ করার বিষয়ে পরামর্শ প্রদান করবে এবং বীমাকারীর দাবি পরিশোধের সামর্থ্য যাচাই করে কার্যকর ব্যবস্থা নেবে। বীমা ব্যবসার দক্ষতা যাচাইয়ের নিমিত্ত প্রচলিত রেশিও বিশ্লেষণ মাধ্যমে জনস্বার্থে প্রতিষ্ঠানগুলোর ব্যবসার প্রকৃত অবস্থা ও সামর্থ্য তুলে ধরা এবং মানুষ কোন কোম্পানির পলিসি গ্রহণ করবে তার ধারণা প্রদান করা জরুরি। সারা দুনিয়াতে পাবলিক ডিসক্লোজার হিসেবে স্বচ্ছতা এবং জবাবদিহিতার অংশ হিসেবে বীমাকারীর সকল তথ্য জনসাধারণকে জানিয়ে দেয়া হয়। কারণ বীমাকারী জনগণের অর্থ তথা পাবলিক মানি নিয়েই তাদের ব্যবসা পরিচালনা করেছে। এখানে একটি বিষয় খুবই প্রণিধানযোগ্য যে বীমা প্রতিষ্ঠানে শেয়ারহোল্ডার এবং পলিসি হোল্ডারের একাউন্টস সম্পূর্ণরূপে আলাদা না থাকায় প্রিমিয়ামের আয়কে মালিকপক্ষ নিজের আয় বলে ধারণা করে থাকে অথচ এই আয়ের কতটুকু অংশ শেয়ারহোল্ডারের প্রাপ্য তার ধারণা নেই। আইনানুগভাবে দেশে বীমা ব্যবসা পরিচালনার স্বার্থে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থাকে প্রিমিয়ামের বিনিয়োগ থেকে মুনাফা প্রাপ্যতার ধারণাকে স্পষ্টীকরণার্থে শেয়ারহোল্ডার এবং পলিসিহোল্ডারের হিসেবকে সম্পূর্ণরূপে আলাদা করার পদ্ধতি উদ্ভাবন করতে হবে।

তৃতীয় ধাপ - বীমা দাবি পরিশোধ এবং আস্থা অর্জন

বীমা দাবি পরিশোধে কার্পণ্য কেন তা পর্যবেক্ষণ করতে গিয়ে জানা যায় অধিকাংশ ক্ষেত্রে বীমাকারীসমূহ বীমাগ্রাহক প্রয়োজনীয় দলিলাদি দাখিল না করাকে অন্যতম অযুহাত হিসেবে উপস্থাপন করে থাকে। বীমাকারীসমূহ অনেক ক্ষেত্রে দাবি পরিশোধে বিলম্ব বা পরিশোধে অনীহা প্রদর্শন করে। ডিজিটাল বিশ্বে এই যুক্তি হাজির করা সম্পূর্ণ অবাস্তব বিষয়। ভারতসহ বিভিন্ন দেশে কোম্পানির দক্ষতা নিরূপণ করা হয় দ্রুততম কত কম সময়ের মধ্যে দাবি পরিশোধ করে তার ওপর এবং প্রতিটি বীমাকারীর দাবি পরিশোধের এই দক্ষতা নিয়মিতভাবে পরিমাপ করা হয়। দাবি পরিশোধের বিষয়টি নিয়মিত পর্যবেক্ষণ করার জন্য প্রত্যেকটি বীমাকারীর ওয়েবসাইটে নিয়মিত উত্থাপিত বীমা দাবির সংক্ষিপ্ত বিবরণী প্রদর্শনের বাধ্যবাধকতা থাকা। এতে ত্রিপক্ষীয় সুবিধা পাওয়া যাবে। বীমাকারীকে কী পরিমাণ দাবি পরিশোধ করতে হবে এবং কী প্রস্তুতি থাকা দরকার তা জানতে পারবে, বীমা গ্রাহক তার দাবির বিষয়ে বর্তমান অবস্থা জানতে পারবে এবং নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থা নিয়মিত পরিবীক্ষণপূর্বক গ্রাহকের স্বার্থ রক্ষার্থে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে

পারবে। বীমাকারীর ব্যবসার দক্ষতা মূল্যায়নের জন্য কেপিআই (কী পারফরমেন্স ইন্ডিকেটর) এর অন্যতম সূচক হিসেবে দাবি পরিশোধকে গুরুত্ব প্রদান করা হলে এ শিল্পটির ভাবমূর্তি উজ্জ্বল হবে। এছাড়া লাইফ বীমাকারী প্রযোজ্য ক্ষেত্রে বীমা দাবি পরিশোধের সাথে গ্রাহককে মুনাফা বা বোনাস প্রদান করেছে কিনা বা কী পরিমাণ বোনাস প্রদান করেছে তা মনিটর করার প্রয়োজনীয়তা রয়েছে।

নন-লাইফ বীমাকারীর ক্ষেত্রে অবৈধভাবে কমিশন প্রদানের অসুস্থ প্রতিযোগিতা থাকায় অধিকাংশ ক্ষেত্রে গ্রাহক বীমা দাবি পায় না। আমাদের দেশে পুনঃবীমার ক্ষেত্রে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন থেকে সহজেই দাবির অর্থ পাওয়া যায় না। এ বিষয়টি অনেকটা অডিট একাউন্টস অফিসের ন্যায়। কোন প্রতিষ্ঠান প্রাতিষ্ঠানিক হিসাবের দায়িত্ব পালনের পাশাপাশি নিরীক্ষার কাজ করলে সেখানে স্বচ্ছতার অভাব থাকবেই। তেমনিভাবে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন সরাসরি বীমা ব্যবসা করার পাশাপাশি পুনঃবীমার কাজ করলে সেখানেও স্বচ্ছতার অভাব থাকবে। একই প্রতিষ্ঠানে বীমা ও পুনঃবীমার কাজ করলে সেখানে অন্তত দু'টি পৃথক বিভাগ করে পৃথকভাবে হিসাব পরিচালনা করলে স্বচ্ছতা এবং জবাবদিহিতা প্রতিষ্ঠিত হতে পারে।

অন্যদিকে নন-লাইফের ক্ষেত্রে সার্ভেয়ারদের কার্যক্রম নিয়ন্ত্রণকারীর ওয়েবসাইটে একটি সফটওয়্যারের মাধ্যমে মনিটর করা হলে গ্রাহকের হয়রানী কমবে এবং গ্রাহকের সন্তুষ্টি অনুযায়ী বীমা দাবি পরিশোধ করা যাবে। সার্ভেয়ারকে বীমার উপ-শ্রেণি অনুযায়ী প্রতিবেদন দাখিল করার সময়সীমা নির্ধারণ করে দেয়া হলে এবং সার্ভেয়ারের প্রতিবেদন যা কেবল সংশ্লিষ্ট পক্ষসমূহের দেখার সুযোগ রেখে কর্তৃপক্ষের একটি আলাদা ওয়েবসাইটে নিয়মিত প্রদর্শন করা হলে অনেক অনিয়ম দূর হবে।

বীমা ব্যবসার বর্ধিত এই তিনটি ধাপে প্রস্তাবিত সংস্কার কার্যক্রমসমূহের বাস্তবায়ন একান্ত প্রয়োজন। ব্যবসা সংগ্রহের পর প্রিমিয়ামের আইনানুগ ও উৎপাদনশীল খাতে বিনিয়োগ, নিয়ন্ত্রিত ব্যয় ব্যবস্থাপনা এবং প্রযোজ্য ক্ষেত্রে বোনাসসহ বীমা দাবি পরিশোধের নিশ্চয়তা বিধান করা হলে জনমনে বিশ্বাস বাড়বে ফলস্বরূপ বীমা ব্যবসার প্রসার হবে। বীমা ব্যবসার এই ত্রিভুজ চক্রের প্রতিটি ক্ষেত্রে নিয়ন্ত্রণকারী সংস্থার ভূমিকা সর্বাধিক। উপযুক্ত প্রস্তাবিত সংস্কারসমূহ বীমাকারীসহ সংশ্লিষ্ট সকল অংশীজনের সহযোগিতায় বাস্তবায়ন করতে পারলে বাংলাদেশে বীমা শিল্পের ভাবমূর্তি বৃদ্ধি পাবে।

Graphical Presentation of Ten Years (2009-2018) Performance of Insurance Industry in Bangladesh

Khalil Ahmed
Executive Director (Joint Secretary)
Insurance Development and Regulatory Authority

Insurance Industry

Chart 1. Insurance Penetration (Percentage Share of Gross Premium to GDP)

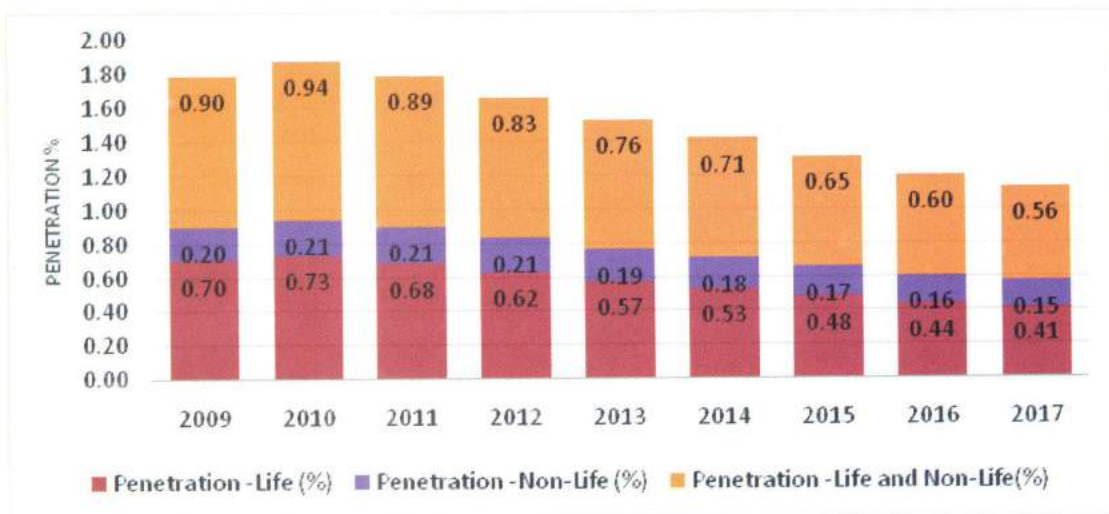


Chart 2. Insurance Density (Per Capita Gross premium)



Chart 3. Gross Premium and Growth Rate of Insurance Industry (2009-2018)



Chart 4. Total Asset and Asset Growth of Insurance Industry (2009-2018)



Chart 4. Total Asset and Asset Growth of Insurance Industry (2009-2018)

Life Insurance Industry

Chart 5. Growth Rate of Gross Premium in Life Insurance Sector

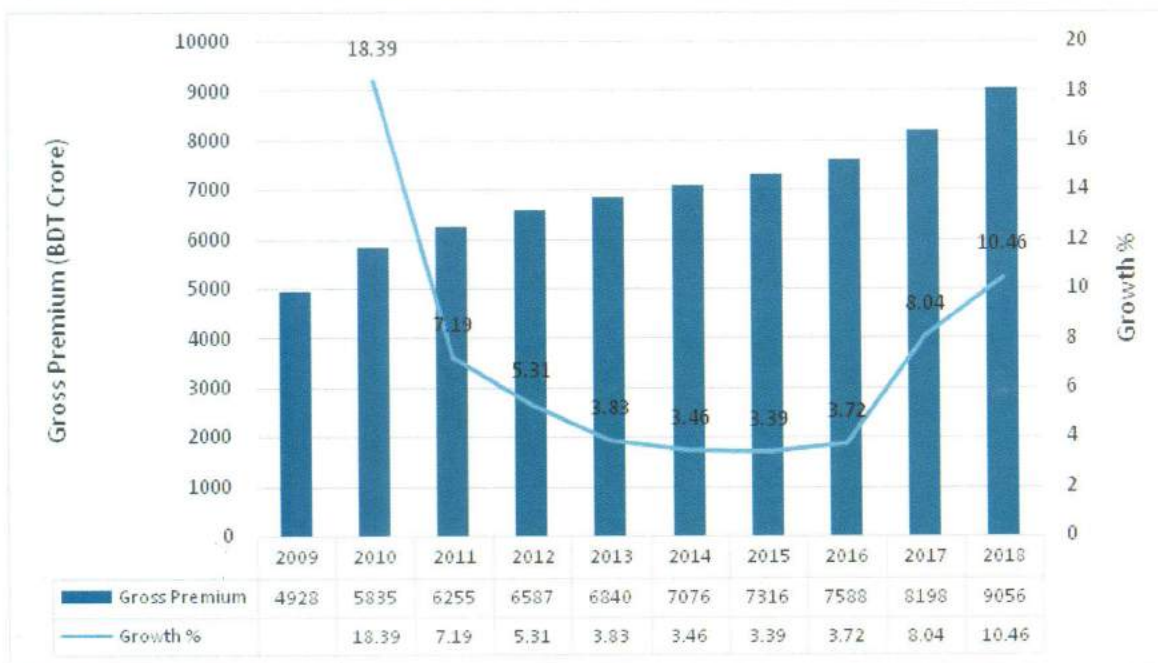


Chart 6. New Business Growth in Life Insurance Sector

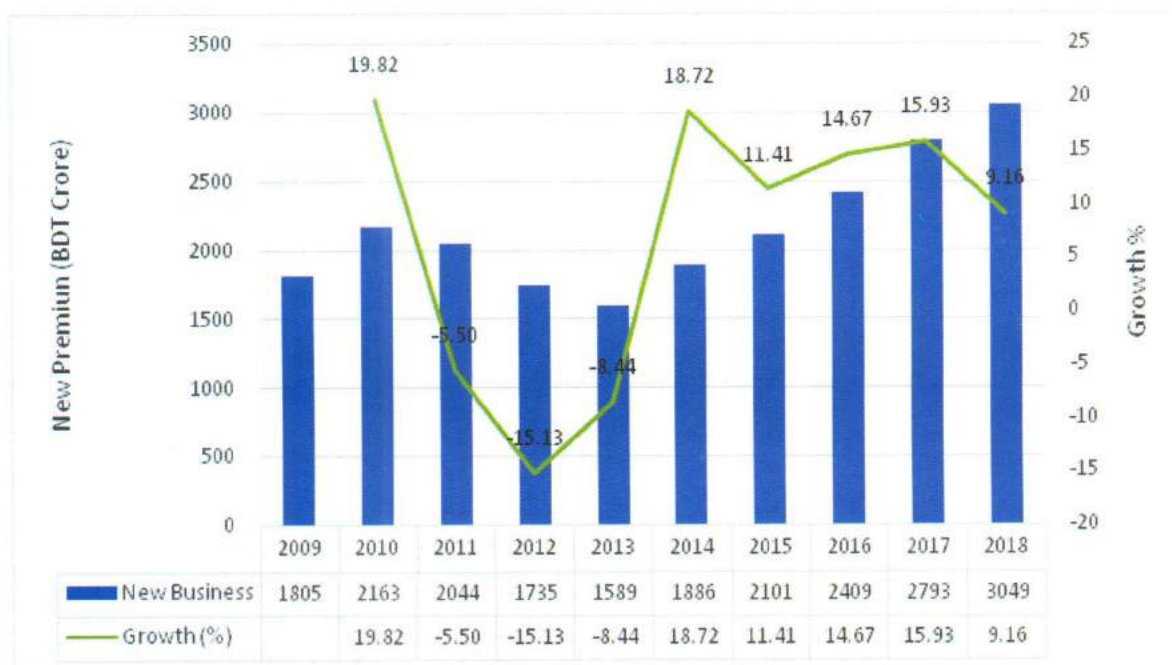


Chart 7. Number of Inforce Policy and New Policy in Life Insurance Sector



Chart 8. Market Share of Gross Premium of Top Ten and other Life Insurer (2015-2018)

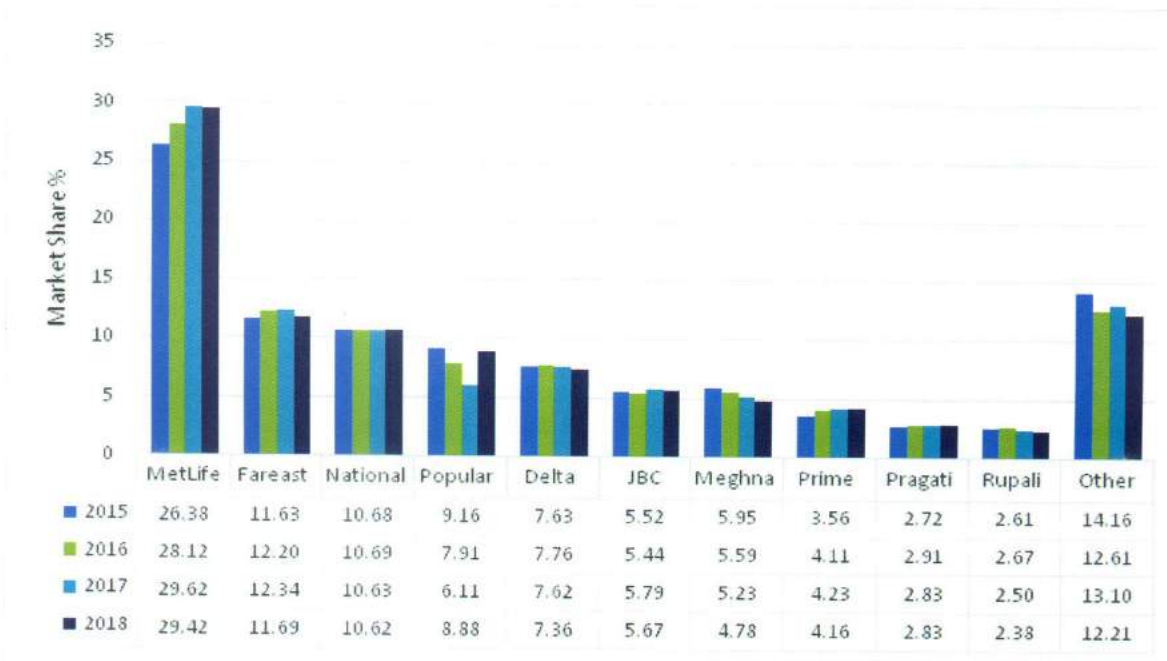


Chart 9. Growth Rate of Asset in Life insurance sector

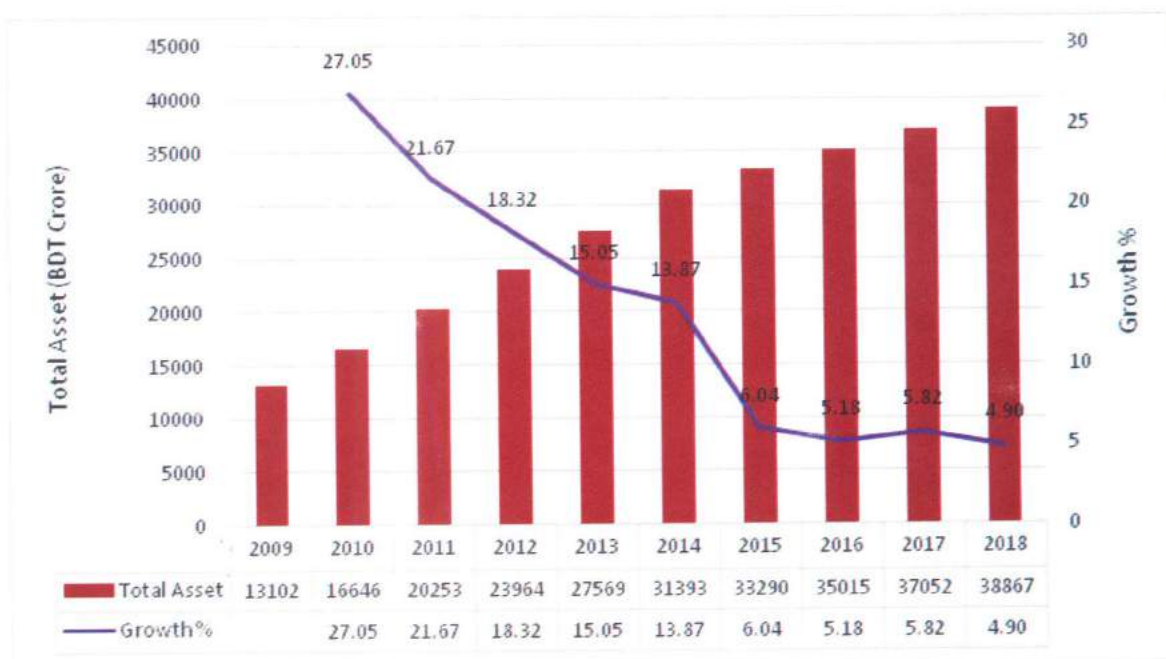


Chart 10. Simple Rate of Return on Investment in Life Insurance Sector



Chart 11. Claim Settlement in Life Insurance Sector



Chart 12. Simple Growth Rate of Life Fund



Non-Life Industry

Chart 13. Growth of Gross Premium and Percentage of Retention

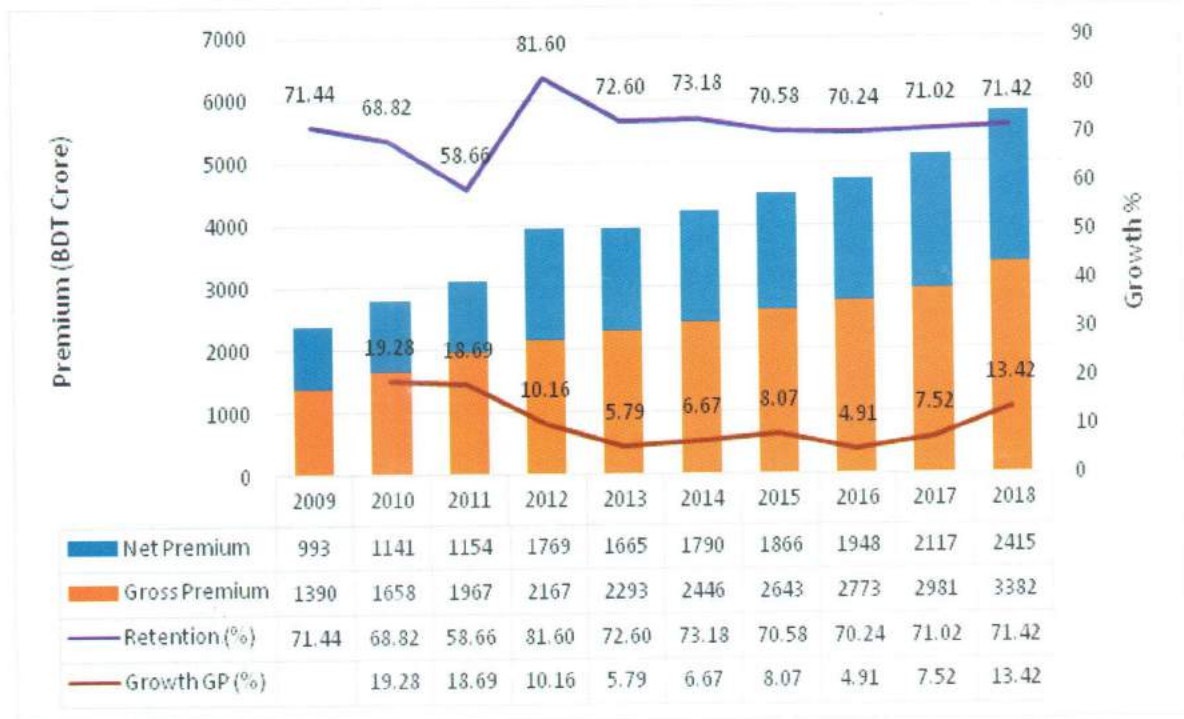


Chart 14. Share of Fire, Marine, Motor and Miscellaneous in Gross Premium

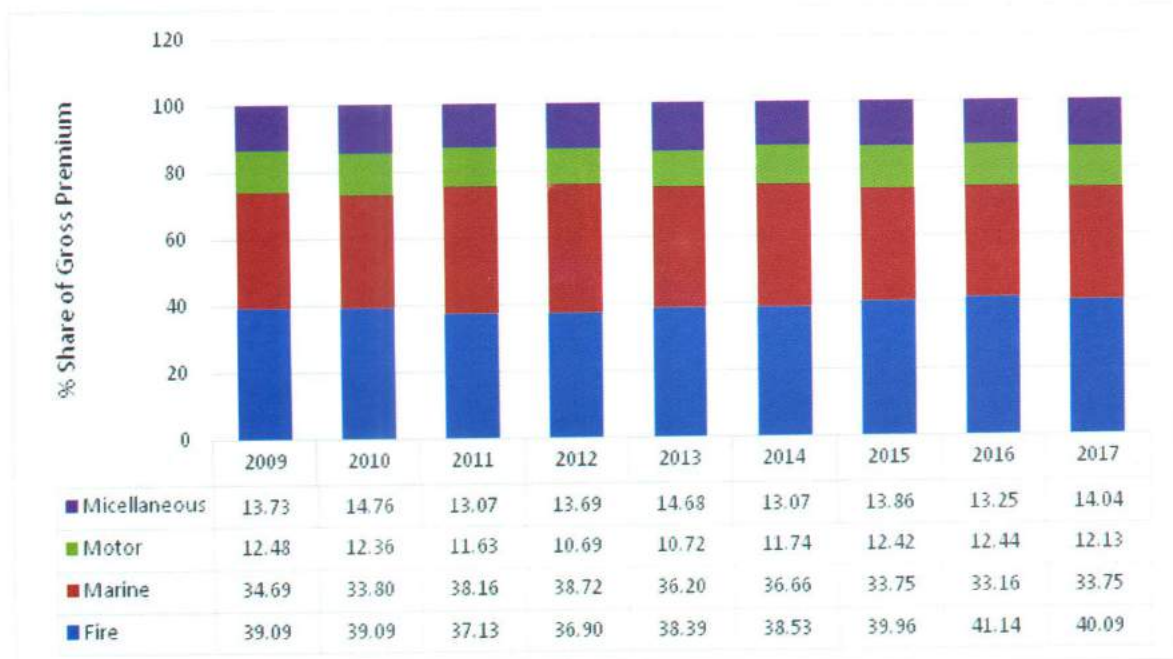


Chart 15. Market Share of Gross Premium of Top Ten and other Non-Life Insurer



Chart 16. Simple Growth Rate of Asset in Non-Life Insurance Sector



Chart 17. Simple Rate of Return on Investment in Non-life Insurance Sector



Chart 18. Number of policy issued and it's Growth in Non-Life Insurance Sector

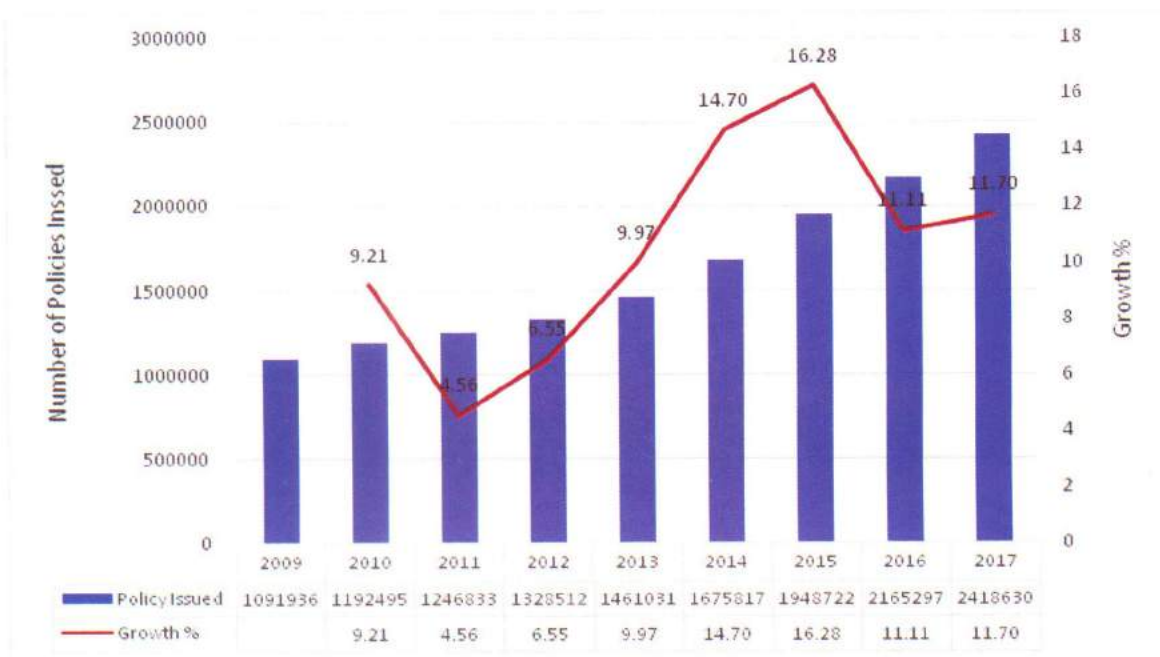


Chart 19. Gross Claim Settlement in Non-Life Insurance Sector



Chart 20. Claim Ratio and Combined Ratio in Non-Life Insurance Sector



Note: Except 2018 data all calculation from audited data.

Asia Insurance Limited

Further achieved

AA-
Credit Rating
(High claims paying ability)
On
obtaining A+ rating

for

6 (Six) years Consecutively since-2012



Prof. Mozaffar Ahmed, President and CEO of CRISL (Credit Rating Information & Services Limited) handed over the rating report to Company's Chairman Yussuf Abdullah Harun, MP at a ceremony held at Company's Corporate Head Quarter. Zakir Ahmed Khan, Chairman of Audit committee (Former Finance Secretary) and Md. Imam Shaheen, MD & CEO of the company were also present on the occasion.



CORPORATE HEAD QUARTER:

RUPAYAN TRADE CENTRE (14th FLOOR),

114-115, Kazi Nazrul Islam Avenue, Banglamotor, Dhaka-1000, Bangladesh.

Tel: PABX: +88-02 55138581-84, Fax: +88-02 55138587, Post Box: GPO, Dhaka -31

e-mail: asiainsu@gmail.com, info@asiainsurancebd.com

website: www.asiainsurancebd.com

HEAVEN FORBID

**Mishaps & Misfortune
can strike
"ANY SECOND"**

Marine

Personal
Accident

Travel

cancer/kidney failure/
Stroke/Heart disease
etc etc
Hospitalisation
Plan

Fire

**Protect against
the horror of
financial burden
that follows**

Open the umbrella of a BGIC policy

1st Private Sector Non Life Insurance Company in Bangladesh

BGIC

বাংলাদেশ জেনারেল ইনসিওরেন্স কোং লিঃ
Bangladesh General Insurance Company Ltd.
Service is Our Strength

Client Service Station
☎ +88-02-47113983

✉ bgicinsurance@yahoo.com
bgicinsurance@gmail.com

🌐 www.bgicinsure.com

ঝুঁকিমুক্ত সম্পদ সমৃদ্ধির সোপান
বীমা নিরাপত্তাই এর সর্বোত্তম বিধান



পেশাগত দক্ষ সেবাই আমাদের আদর্শ
সর্বোত্তম বীমা নিরাপত্তাই আমাদের উদ্দেশ্য

অগ্নি, নৌ, মটর এবং বিবিধ বীমার
জন্যে নির্ভরযোগ্য প্রতিষ্ঠান



সেন্ট্রাল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
CENTRAL INSURANCE COMPANY LTD.

সেন্ট্রাল ইনস্যুরেন্স ভবন (৪র্থ ও ৫ম তলা), ৭-৮, মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০, ফোন : পিএবিএক্স: ৯৫৬০২৫১-৪
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৫৬৭৪২১-২, ই-মেইল : cic@ci-cl-bd.com ওয়েবসাইট : www.ci-cl-bd.com

মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধ :

বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট (বিএফআইইউ)-এর উদ্যোগ এবং ইস্যুরেঙ্গ প্রতিষ্ঠানসমূহের ভূমিকা।

ভাস্কর পোদ্দার
যুগ্ম পরিচালক
বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট।

১.০ মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন

মানিলভারিং একদিকে যেমন বিভিন্ন ধরনের অবৈধ কার্যকলাপ থেকে উদ্ধৃত আয় প্রাথমিকভাবে বৈধ করার সুযোগ সৃষ্টি করে, অন্যদিকে তেমনি এরূপ অর্থ বিভিন্ন ধরনের সন্ত্রাসী কর্মকাণ্ডে ব্যবহারের আশংকা সৃষ্টি করে। মানিলভারিং এবং সন্ত্রাসে অর্থায়ন আপাত দৃষ্টিতে সমার্থক বা সমগোষ্ঠীর অপরাধ মনে না হলেও উভয়ের মধ্যে গভীর সম্পর্ক বিদ্যমান। মানিলভারিং করার জন্য সন্ত্রাস প্রয়োজন হতে পারে। আবার সন্ত্রাস সৃষ্টির জন্য অর্থের প্রয়োজন হয়। অবৈধ অর্থ উপার্জনের ক্ষেত্রে এবং অবৈধভাবে অর্জিত অর্থ মানিলভারিংয়ের মাধ্যমে বৈধ অর্থ বাজারে প্রবেশ করানোর প্রক্রিয়ায় সন্ত্রাসের যোগসূত্র থাকতে পারে। আবার কোনো বিশেষ উদ্দেশ্য সাধনের নিমিত্ত সন্ত্রাসী কাজ পরিচালনার জন্যও অর্থের প্রয়োজন হয়, সে অর্থ বৈধ বা অবৈধ যে পথেই উপার্জিত হোক না কেন। সুতরাং এটা স্পষ্ট যে, মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন পরস্পর নির্ভরশীল।

মানিলভারিং একটি দেশের অর্থনৈতিক, সামাজিক ও নিরাপত্তাগত বিপর্যয় সৃষ্টি করে। এর মাধ্যমে সমাজে অস্থিরতা, দুর্নীতি, ড্রাগব্যবসা, চোরাকারবারি, সন্ত্রাসী কর্মকাণ্ড, অবৈধ অস্ত্রব্যবসা সংঘটিত হয়। দেশীয় গন্ডি পেড়িয়ে এ জাতীয় অপরাধ এখন আন্তর্জাতিক ব্যাপ্তি পেয়েছে। প্রযুক্তিগত উৎকর্ষ এবং আর্থিক সেবা খাতের ক্রমবর্ধমান ব্যাপকতার কারণে আর্থিক খাতে সংঘটিত অপরাধ বর্তমানে অত্যন্ত জটিল আকার ধারণ করেছে।

Financial Action Taskforce (FATF) হচ্ছে একটি আন্তর্জাতিক সংস্থা, যা মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে বিশ্বব্যাপী অনুসরণীয় নীতিমালা প্রণয়ন করে থাকে। FATF প্রণীত ৪০টি সুপারিশ বর্তমানে বিশ্বব্যাপী এ লক্ষ্যে অনুসরণীয় কার্যকর পন্থা হিসেবে স্বীকৃত। মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে দেশের কেন্দ্রীয় সংস্থা হিসেবে বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করে চলেছে।

২.০ মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে বাংলাদেশ

বিশ্বের অন্যান্য দেশের পাশাপাশি বাংলাদেশেও মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে জোরদার কার্যব্যবস্থা গ্রহণ করা হয়েছে। উল্লেখ্য বাংলাদেশই প্রথম দক্ষিণ-এশীয় দেশ হিসেবে ২০০২ সালে মানিলভারিং প্রতিরোধ আইন প্রবর্তন করেছে। এ দায়িত্ব পরিপালনের জন্য ২০০২ সালের জুনে বাংলাদেশ ব্যাংকে মানিলভারিং প্রতিরোধ বিভাগ গঠন করা হয়। পরবর্তীতে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে দেশের কেন্দ্রীয় সংস্থা হিসেবে বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট গঠন করা হয়। এ ইউনিট থেকে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে দেশীয় ও আন্তর্জাতিক সংস্থাসমূহের সাথে সমন্বয় সাধন, প্রয়োজনীয় নীতিমালা প্রণয়ন, রিপোর্টিং এজেন্সিসমূহের জন্য পরিপালনীয় নির্দেশনা প্রদানসহ নিয়মিতভাবে ব্যাংক, আর্থিক প্রতিষ্ঠান, পুঁজিবাজার সংশ্লিষ্ট প্রতিষ্ঠান, ইস্যুরেঙ্গ প্রতিষ্ঠান, এনজিও, মানি চেঞ্জারসহ বিভিন্ন রিপোর্টিং এজেন্সিতে অন-সাইট ও অফ-সাইট পরিদর্শন কার্যক্রম পরিচালনা করা হয়। এ ছাড়া জারিকৃত নির্দেশনাসমূহ পরিপালনে সচেতনতা সৃষ্টির উদ্দেশ্যে ওয়ার্কশপ, প্রশিক্ষণ, সভা, সেমিনারের আয়োজন করা হয়।

আন্তর্জাতিক মানদণ্ডের সাথে সঙ্গতি রাখতে মানিলভারিং আইন ও সন্ত্রাসবিরোধী আইন সর্বশেষ ২০১৫ সালে ও ২০১৩ সালে সংশোধন করা হয়। বাংলাদেশের মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধ কার্যক্রমের বিদ্যমান ব্যবস্থা পরিবীক্ষণের লক্ষ্যে ৩য় পর্বের মিউচুয়াল ইভ্যালুয়েশন প্রক্রিয়ায় বাংলাদেশ কমপ্লায়েন্ট দেশের স্বীকৃতি অর্জন করেছে।

৩.০ মানিলভারিং বুকি ব্যবস্থাপনায় বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট-এর উদ্যোগ

বাংলাদেশের মতো একটি উন্নয়নশীল দেশে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন দমনে সরকারের বিভিন্ন উদ্যোগ প্রশংসার দাবি রাখে। আন্তর্জাতিক বিভিন্ন সংস্থা থেকে প্রকাশিত বিভিন্ন প্রতিবেদনে বাংলাদেশের আলোচ্য কার্যক্রম প্রশংসিত হয়েছে।

মানিলভারিং প্রতিরোধ আইন ২০০২ জারি হবার পর এর বাস্তবায়নকারী সংস্থা হিসেবে বাংলাদেশ ব্যাংক ‘মানিলভারিং প্রতিরোধ বিভাগ’ ও পরবর্তী সময়ে মানিলভারিং আইন ২০১২-এর ২৪ ধারা অনুযায়ী গঠিত ‘বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট’ আলোচ্য আইনের সার্বিক পরিপালনে অত্যন্ত কার্যকর ভূমিকা পালন করছে। মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধের ক্ষেত্রে বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট কর্তৃক গৃহীত উদ্যোগগুলো হলো :

- * আন্তর্জাতিক পর্যায়ে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধমূলক প্রতিষ্ঠানগুলোর সঙ্গে যোগাযোগ রক্ষা;
- * সকল রিপোর্ট প্রদানকারী সংস্থাকে সার্কুলার ইস্যু করে প্রয়োজনীয় নির্দেশনা প্রদান;
- * এন্টি মানিলভারিং গাইডেন্স নোট প্রণয়ন;
- * সন্দেহজনক লেনদেন সংক্রান্ত তথ্য সংগ্রহ, বিশ্লেষণ ও প্রয়োজ্য ক্ষেত্রে এ্যানালাইসিস রিপোর্ট আকারে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণের জন্য সংশ্লিষ্ট আইন প্রয়োগকারী সংস্থাকে সরবরাহ;
- * রিপোর্ট প্রদানকারী সংস্থার কর্মকর্তা-কর্মচারীদের প্রশিক্ষণ প্রদান;
- * জনসচেতনতা সৃষ্টি;
- * আন্তঃ এজেন্সি সহযোগিতা।

৪.০ ইস্যুরেন্স সেটরে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন ঝুঁকি নিম্নোক্ত ক্ষেত্রে লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানিসমূহে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন- এর সুযোগ বিদ্যমান :

(১) একক প্রিমিয়াম পলিসি ক্রয়পূর্বক উক্ত পলিসি বাতিলের প্রক্রিয়াকরণ। মূলতঃ এক্ষেত্রে কালো টাকা প্রিমিয়াম হিসেবে প্রদান করে সাদা করাই হয় গ্রাহকের মূল উদ্দেশ্য। প্রিমিয়াম হিসেবে প্রদত্ত অর্থ হতে উল্লেখযোগ্য অংশ সারেভার চার্জ হিসেবে কেটে রাখা হলেও গ্রাহক তার পলিসি বাতিল করতে আগ্রহী হয়।

(২) নিয়মিত উচ্চ প্রিমিয়াম পলিসি বা অধিক সংখ্যক নিম্ন প্রিমিয়াম পলিসি ক্রয়পূর্বক নিয়মিতভাবে আহরিত অবৈধ উপার্জন বৈধকণের সুযোগ গ্রহণ। এক্ষেত্রে পলিসি গ্রহীতার বয়স, পেশা, আয়ের উৎস, ব্যবসার প্রকৃতি ইত্যাদি গোপন করে অর্থাৎ KYC প্রক্রিয়া যথাযথভাবে সম্পন্ন না করার সুযোগে অসামঞ্জস্যপূর্ণ/ওভারভ্যালু পলিসি গ্রহণ করতে পারে। পরবর্তীতে গ্রাহক কর্তৃক ইস্যুরেন্স কোম্পানি হতে মানি রিসিট গ্রহণ মাত্রই কালো টাকা সাদা করার সুযোগ পায়। এ ছাড়া ইস্যুরেন্স

কোম্পানির সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তার সাথে যোগসাজোস করে KYC যথাযথ ভাবে সম্পন্ন না করে অর্থাৎ গ্রাহকের ব্যক্তিগত পরিচয়/তথ্য তথা নাম, ঠিকানা, পেশা, বয়স ইত্যাদি গোপন-পূর্বক পলিসি অবলিখন (Underwriting)-এর মাধ্যমে গ্রাহক মানিলভারিং সংগঠিত করার চেষ্টা করতে পারে।

(৩) উচ্চ মূল্যের পলিসি গ্রহণ করে অসৎ উদ্দেশ্যে বাস্তবায়নের লক্ষ্যে মোটা অংকের ইস্যুরেন্স দাবি আদায়ের মাধ্যমে মানিলভারিং হতে পারে।

(৪) পলিসি গ্রহীতা ইস্যুরেন্স পলিসির সুবিধা সম্বন্ধে আগ্রহী না হয়ে পলিসি খোলার অব্যবহিত পরে পলিসি বাতিলের বিষয়ে বেশি আগ্রহী হতে পারে। মূলতঃ এক্ষেত্রে কালো টাকা প্রিমিয়াম হিসেবে প্রদান করে সাদা করাই হয় গ্রাহকের মূল উদ্দেশ্য। প্রিমিয়াম হিসেবে প্রদত্ত অর্থ হতে উল্লেখযোগ্য অংশ সারেভার চার্জ হিসেবে কেটে রাখা হলেও গ্রাহক তার পলিসি বাতিল করে।

(৫) চলমান পলিসি এর উপর বেনিফিশিয়ারি কিংবা তৃতীয় পক্ষের নামে ঋণ নেয়ার মাধ্যমে মানিলভারিং হতে পারে।

(৬) একই গ্রাহক কর্তৃক একাধিক ইস্যুরেন্স কোম্পানি হতে পলিসি গ্রহণ করার মাধ্যমে গ্রাহক কালো টাকা সাদা করার সুযোগ নিতে পারে।

নিম্নোক্ত ক্ষেত্রে নন-লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানিসমূহে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন-এর সুযোগ বিদ্যমান :

(১) কোন সম্পদের ইস্যুরেন্স করার ক্ষেত্রে KYC যথাযথভাবে সম্পন্ন না করে অর্থাৎ সম্পদের মালিকের/প্রতিষ্ঠানের পরিচয়/তথ্য তথা নাম, ঠিকানা, পেশা/ ব্যবসার ধরন ইত্যাদি গোপনপূর্বক পলিসি অবলিখন (Underwriting)-এর মাধ্যমে গ্রাহক মানিলভারিং সংগঠিত করতে পারে।

(২) উচ্চ মূল্যের সম্পদের বিমা পলিসি গ্রহণ করে উদ্দেশ্যে প্রণোদিতভাবে দুর্ঘটনা সংগঠিত করে দাবি আদায়ের মাধ্যমে মানিলভারিং সংগঠিত করতে পারে।

৫.০ মানিলভারিং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনায় ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠান-সমূহের উদ্যোগ

মানিলভারিং প্রক্রিয়া শুরু হয় অবৈধ উপায়ে অর্জিত অর্থ প্লেসমেন্টের মাধ্যমে। প্লেসমেন্টের একটি অন্যতম খাত হচ্ছে ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহে তহবিল জমাকরণ। এজন্য ইতোমধ্যে বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট (বিএফআইইউ) ও ইস্যুরেন্স ডেভেলপমেন্ট এন্ড রেগুলেটরি অথরিটি-এর নির্দেশনা অনুযায়ী ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহ মানিলভারিং

প্রতিরোধের উদ্দেশ্যে যথাযথ কার্যকর উদ্যোগ গ্রহণ করেছে। ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহ কর্তৃক গৃহীত উদ্যোগসমূহ নিচে আলোচনা করা হলো।

৫.১ কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিট প্রতিষ্ঠা

মানিলভারিং প্রতিরোধের ক্ষেত্রে ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের অভ্যন্তরে নেতৃত্ব প্রদানসহ যাবতীয় উদ্যোগ গ্রহণ করা, শাখার কাজ মনিটর করা, নিয়ন্ত্রণকারী কর্তৃপক্ষের সঙ্গে লিয়াজোঁ রক্ষা করা এবং সর্বোপরি একটি সিস্টেম উন্নয়নের মাধ্যমে নিজ প্রতিষ্ঠানকে মানিলভারিং ঝুঁকি থেকে রক্ষা করাই কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিটের কাজ। বর্তমানে বাংলাদেশের প্রতিটি ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের প্রধান কার্যালয়েই কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিট প্রতিষ্ঠা করা হয়েছে। একজন দক্ষ, অভিজ্ঞ ও বিচক্ষণ উর্ধ্বতন নির্বাহী কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিট পরিচালনা করে থাকেন। এক্ষেত্রে তিনিই ঐ ব্যাংকের প্রধান মানিলভারিং প্রতিরোধ পরিপালন কর্মকর্তা Chief Anti Money Laundering Compliance Officer বা সংক্ষেপে (CAML-CO) বলে বিবেচিত।

৫.২ শাখা/ইউনিট পর্যায়ে মানিলভারিং প্রতিরোধমূলক সিস্টেম উন্নয়ন:

ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের প্রতিটি শাখায় অস্বাভাবিক লেনদেন চিহ্নিতকরণ, সন্দেহজনক লেনদেন সনাক্তকরণ, এগুলোর বিচার-বিশ্লেষণ এবং প্রয়োজনে কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিটে রিপোর্টকরণই শাখা পর্যায়ে প্রতিষ্ঠিত সিস্টেমের উদ্দেশ্য। তা ছাড়া শাখাকে ব্যবহার করে কোনো মানিলভারার যেন মানিলভারিং করতে না পারে সে বিষয়েও যথাযথ ব্যবস্থা গ্রহণ সিস্টেম প্রতিষ্ঠার উদ্দেশ্য। শাখা পর্যায়ে মানিলভারিং প্রতিরোধ কার্যক্রমে নেতৃত্ব প্রদানের জন্য ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের প্রতিটি শাখায় একজন দক্ষ, অভিজ্ঞ ও বিচক্ষণ উর্ধ্বতন নির্বাহীকে দায়িত্ব প্রদান করা হয়। এরূপ দায়িত্বপ্রাপ্ত ব্যক্তিকে শাখা মানিলভারিং প্রতিরোধ পরিপালন কর্মকর্তা বলা হয়ে থাকে।

৫.৩ লেনদেন মনিটরিং

মানিলভারিং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার অংশ হিসেবে গ্রাহক পরিচিতি (Know your Customer-KYC) পলিসি, গ্রাহক সম্মতি (Customer Acceptance) পলিসি, অভ্যন্তরীণ নিয়ন্ত্রণ প্রক্রিয়া (Internal Control System) ইত্যাদি পদক্ষেপ গ্রহণ করা হয়েছে। গ্রাহক পরিচিতির মাধ্যমে গ্রাহকের পেশা ও অর্থের উৎস সম্পর্কে যথাযথ তথ্য সংগ্রহ ও যাচাই করা হয়। এসব তথ্যের ভিত্তিতে নিয়মিতভাবে গ্রাহকের লেনদেন

মনিটরিং করা হয়। বিএফআইইউ প্রণীত KYC প্রোফাইল ফরম ইতোমধ্যে সকল ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানে প্রচলন করা হয়েছে।

৫.৪ কর্মচারী-কর্মকর্তাদের যথাযথ প্রশিক্ষণ প্রদান

মানিলভারিং প্রতিরোধ কার্যক্রমের সফল বাস্তবায়নের লক্ষ্যে ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের কর্মকর্তা-কর্মচারীদেরকে এ বিষয়ে যথাযথ প্রশিক্ষণ প্রদান খুবই জরুরি। তাই ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের উদ্যোগে নিজ নিজ কর্মকর্তা-কর্মচারীদের জন্য নিয়মিত প্রশিক্ষণের আয়োজন করা হয়। বিশেষ করে গ্রাহকের সঙ্গে সরাসরি সম্পৃক্ত ডেস্কসমূহে নিয়োজিত কর্মকর্তাদের জন্য গুরুত্বের সঙ্গে এ প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা করা হয়।

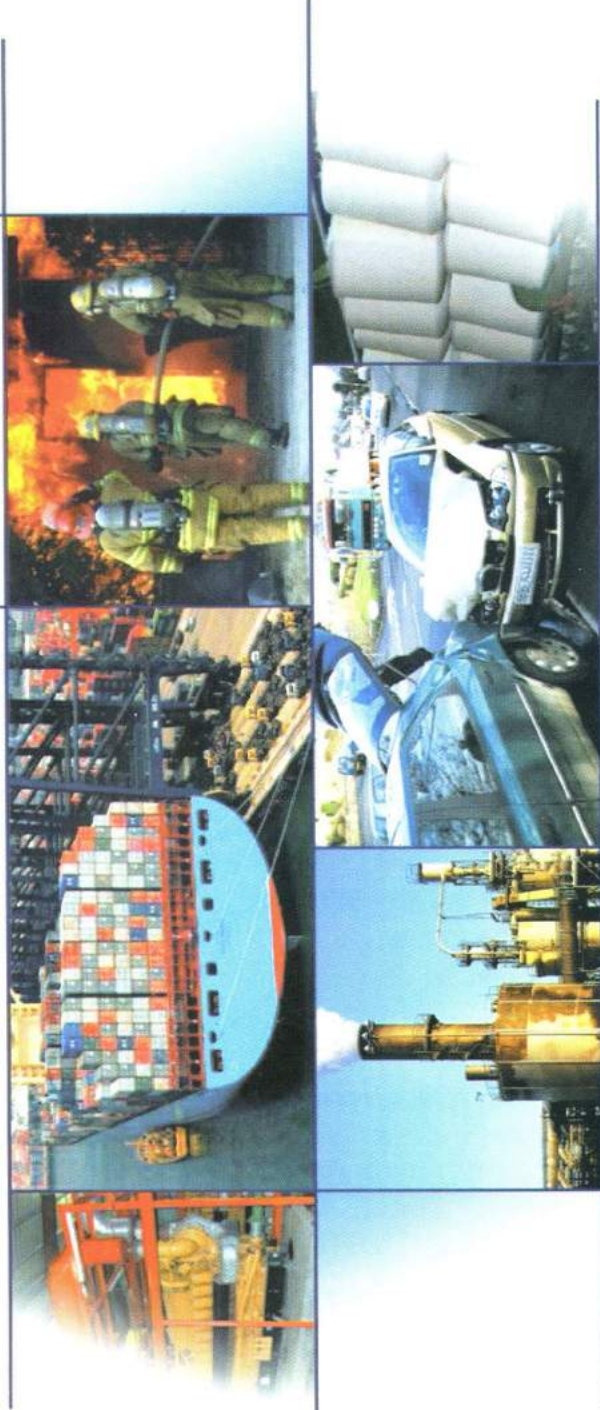
৫.৫ অস্বাভাবিক/ সন্দেহজনক লেনদেন সনাক্তকরণ ও রিপোর্টকরণ

ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের প্রতিটি শাখার দৈনন্দিন লেনদেনগুলো সতর্কতার সঙ্গে পর্যবেক্ষণ করা হয়। কোনো শাখায় কোনো অস্বাভাবিক লেনদেন সনাক্ত করা গেলে তাৎক্ষণিকভাবে বিষয়টি শাখা মানিলভারিং প্রতিরোধ পরিপালন কর্মকর্তার নজরে আনা হয়। এ বিষয়ে শাখা মানিলভারিং প্রতিরোধ পরিপালন কর্মকর্তা কর্তৃক বিস্তারিত খোঁজখবর নেওয়া হয় এবং বিষয়টি শাখা ব্যবস্থাপকের অবগতিতে আনা হয়ে থাকে। শাখায় সনাক্তকৃত অস্বাভাবিক লেনদেন সম্পর্কে খোঁজ খবর নিয়ে লেনদেনগুলো অস্বাভাবিক বলে বিবেচিত হলে বা এসব লেনদেনের সঙ্গে মানিলভারিং বা সন্ত্রাসে অর্থায়ন জড়িত থাকতে পারে বলে অনুমিত হলে অনতিবিলম্বে তা নির্ধারিত ফরমে ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিটে রিপোর্ট করা হয়। কেন্দ্রীয় পরিপালন ইউনিট থেকে প্রতিবেদনটি পাবার পর এ ব্যাপারে বিস্তারিত তদন্ত করে উক্ত ইউনিটের বিবেচনায় প্রকৃতই এগুলো সন্দেহজনক বলে বিবেচিত হলে মন্তব্যসহ নির্ধারিত ফরমে বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিটে রিপোর্ট করা হয়।

৬.০ উপসংহার

বাংলাদেশ ফাইন্যান্সিয়াল ইন্টেলিজেন্স ইউনিট (বিএফআইইউ) মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে ইস্যুরেন্স ডেভেলপমেন্ট এন্ড রেগুলেটরি অথরিটি, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স এসোসিয়েশন, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম, দেশে কার্যরত ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানসমূহের সাথে একযোগে কাজ করেছে। সংশ্লিষ্ট সকলের সম্মিলিত প্রচেষ্টায় এদেশের ইস্যুরেন্স সেক্টরে মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে একটি কার্যকর ব্যবস্থা গড়ে তোলা সম্ভবপর হবে মর্মে আশা করা যায়।

অগ্নি, নৌ, মটর ও বিবিধ বীমার
একটি বিশ্বস্ত প্রতিষ্ঠান



সিটি জেনারেল ইস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

প্রধান কার্যালয়ঃ বায়তুল হোসেন বিল্ডিং (৫ম তলা) ২৭, দিলকুশা বা/এ, ঢাকা-১০০০
ফোনঃ ৯৫৫৭৭৩৫, ফ্যাক্সঃ ৯৫৮৭৫০৯। www.cityinsurance.com.bd
E-mail: info@cityinsurance.com.bd



কন্টিনেন্টাল ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

Continental Insurance Limited

Service is Ideal

BEEN RATED

AA-

For High Claims Paying Ability & Stable Out Look
by ACRL, a Govt. approved Rating Agency

Based on

- Good Financial Performance
- Improving Underwriting Performance
- Sound Solvency
- Significant New Business
- Satisfactory Liquidity
- Diversified Investment Portfolio
- Experienced Top Management
- Good Protection Factors
- Steady Business Growth

আমাদের সেবার প্রদর্শিত দিগন্ত
যে কোন শাখায় বীমা করে থাকুন নিশ্চিত

Head Office : Ideal Trade Centre (7th Floor), 102, Shahid Tajuddin Ahmed Sarani, Tejgaon, Dhaka-1208
Tel: PABX: 9139063, 8170179, 8170274, Fax: 880-2-9146187, Web: www.cilbd.com, E-mail: cilho1@aitlbd.net

We've got you covered.



Crystal

Crystal Insurance Company Limited
ক্রিস্টাল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

Corporate Office: DR Tower (14th floor), 65/2/2, Box Culvert Road, Purana Paltan, Dhaka-1000
Phone: 9571715 (Hunting), Fax: (880-2)9567205, E-mail: info@cicibd.com, Web: www.cicibd.com



একচুয়ারিয়ালঃ একটি উজ্জ্বল সম্ভাবনাময় পেশা

ফাহিম ইসলাম
একচুয়ারি (ASA)
মেটলাইফ বাংলাদেশ

এক ব্যক্তির সাথে পরিচিত হওয়ার সময় 'আপনি কী করেন' জানতে চাইলে উত্তর এলো, "জি-আমি ইঞ্জিনিয়ার, একটা বহুজাতিক কোম্পানিতে কাজ করছি। আর আপনি কী করেন?" আমি একজন একচুয়ারি। কোন প্রতিষ্ঠানে কাজ করি তা বলার আগেই থাম, আপনি একচুয়েলি কী? 'একচুয়েলি' না 'একচুয়ারি'। 'একচুয়ারি!!!' সেটা আবার কী?

অতঃপর তাকে সংক্ষেপে বুঝিয়ে বলার চেষ্টা, আমি কী করি এবং 'একচুয়ারিয়াল' পেশাটি কী? একজন একচুয়ারি হিসেবে জীবনে এধরনের পরিস্থিতিতে বহুবার পড়েছি। আমার মনে হয় বিশেষ করে বাংলাদেশে আমাদের শিক্ষার্থী, অভিভাবকসহ সর্বস্তরের মধ্যে 'একচুয়ারি' বিষয়টি সম্পর্কে খুব স্বল্প ধারণা আছে। স্বীকার করতে দ্বিধা নেই, আমি নিজেও এমবিএ করার সময় 'একচুয়ারি' শব্দটি প্রথম শুনতে পাই, কীভাবে 'এক-চুয়ারি' হওয়া যায় তা জানতে পারি আরও পরে। এখন মনে হয়, উন্নত বিশ্বের মতো যদি স্কুল-কলেজ থেকেই আমাদেরকে

'একচুয়ারিয়াল' পেশা সম্পর্কে ধারণা দেয়া হতো তাহলে হয়তো সম্ভাবনাময় ও অত্যধিক চাহিদাসম্পন্ন এই পেশায় অনেকেই আগ্রহী হতো। আমার এই লেখা মূলত সেইসব শিক্ষার্থী ও অভিভাবকদের জন্য যারা পৃথিবীর অন্যতম সেরা এই পেশাটি সম্পর্কে বিস্তারিত জানতে আগ্রহী।

শুরু করা যাক 'একচুয়ারি' কী এবং তার কাজের ধারণা দিয়ে। 'একচুয়ারি' এমন একজন ব্যক্তি যার গণিত, পরিসংখ্যান, অর্থনীতি এবং ফাইন্যান্সে বিশেষ দক্ষতা রয়েছে এবং যার ভিত্তিতে তিনি কোন ব্যবসায়িক প্রকল্পের সম্ভাব্য ঝুঁকি ও ভবিষ্যৎ আর্থিক অবস্থা সুচারুভাবে নির্ণয় করতে পারেন। বিশেষ করে কোন আর্থিক প্রতিষ্ঠানের জন্য একচুয়ারি কর্তৃক এ ধরনের বিশ্লেষণ খুবই গুরুত্বপূর্ণ যা প্রতিষ্ঠানকে ভবিষ্যৎ পরিকল্পনা ও বিনিয়োগে দিক নির্দেশনা প্রদান করে। এছাড়াও বিমা ও অন্যান্য আর্থিক প্রতিষ্ঠানের ভবিষ্যৎ ব্যবসায়িক কৌশল নির্ধারণে একচুয়ারি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করেন। এক কথায় একজন

'একচুয়ারি' কোন অর্থনৈতিক অবকাঠামোর সার্বিক দিক বিবেচনায় রেখে দক্ষতার সাথে কোন সমস্যার সমাধান করতে পারেন।

কর্মক্ষেত্র নির্বাচনের ক্ষেত্রে একজন একচুয়ারি বেছে নিতে পারেন বিমা প্রতিষ্ঠান, ব্যাংক, আর্থিক কনসালটেন্সি প্রতিষ্ঠান বা সরকারি কোন বিভাগ যেখানে তার কাজের যথেষ্ট প্রয়োজন ও সমাদর রয়েছে। সাধারণত আমাদের সবার একটা প্রত্যাশা থাকে যে, জীবিকার জন্য যে কাজটি বেছে নিয়েছি বা নিব তার যেন সঠিক মূল্যায়ন হয়, আমাদের পারিবারিক জীবন যেন সমৃদ্ধ হয় এবং সর্বোপরি সমাজে আমাদের কাজের যেন একটি ইতিবাচক প্রভাব পড়ে যা ভেবে আমরা গর্ব বোধ করতে পারি। এসকল উদ্দেশ্য খুব ভালোমতোই অর্জন করা সম্ভব নিজেকে একজন একচুয়ারি হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করার মাধ্যমে।

এবার বলা যাক বাংলাদেশ ও বহির্বিশ্বে একচুয়ারির প্রয়োজনীয়তা ও কদর সম্পর্কে। আমাদের দেশে এই পেশার লোকদের ভীষণ ঘাটতি রয়েছে। উদাহরণস্বরূপ, শুধুমাত্র জীবন বিমা প্রতিষ্ঠানগুলোকে বিবেচনায় নিলে বলা যায় ৩২টি জীবন বিমা প্রতিষ্ঠানের বিপরীতে সারাদেশে সনদ প্রাপ্ত একচুয়ারি আছেন মাত্র হাতে গোনা কয়েকজন; সংখ্যাটি ৪/৫ জনের বেশি নয়! অথচ প্রতিটি প্রতিষ্ঠানে অন্তত একজন একচুয়ারি থাকা অত্যন্ত প্রয়োজন। আশা করি এ থেকে বাংলাদেশে একচুয়ারির চাহিদা বনাম সরবরাহের সহজ হিসাবটা নিশ্চয়ই পরিষ্কারভাবে বুঝতে পারছেন। বহির্বিশ্বে বাংলাদেশের মত একচুয়ারির এতটা ঘাটতি না থাকলেও চাহিদা কিন্তু মোটেও কম নয়। এর মূল কারণ, ঐসব দেশে বিশেষ করে উন্নত বিশ্বে আর্থিক অবকাঠামোর সাথে সামঞ্জস্য রেখে একচুয়ারিদের কাজের ক্ষেত্র ও প্রয়োজনীয়তাটাও অনেক গুণ বেশি। অতএব এটা ভাবার কোনই কারণ নেই যে, উন্নত বিশ্বে চাকরির বাজারে একচুয়ারির কদর ঈর্ষণীয় নয়। বাস্তবতা হচ্ছে যেহেতু একচুয়ারিয়াল ডিগ্রী আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত সেহেতু চাইলে পৃথিবীর যেকোন প্রান্তে একজন একচুয়ারি খুব ভালোভাবেই কাজ করতে পারেন।

নিশ্চয়ই ভাবছেন, যে পেশার এত চাহিদা, এত মর্যাদা তার ডিগ্রি অর্জন করা না জানি কতটা কঠিন। আমি ব্যক্তিগতভাবে মনে করি না যে একচুয়ারিয়াল ডিগ্রী অর্জন করা খুব কঠিন। আপনার মধ্যে যদি একাত্মতা, বড় কিছু অর্জন করার প্রবল ইচ্ছা এবং স্বাভাবিক মেধা থাকে তাহলে এই তিনটি গুণের সমন্বয়ে আপনি অনায়াসে অর্জন করতে পারেন এই ডিগ্রী। একচুয়ারিয়াল ডিগ্রীর জন্য আপনাকে পড়তে হবে মূলত গণিত, পরিসংখ্যান, অর্থনীতি ও ফাইন্যান্সসহ আরও কিছু বিষয়। এই বিষয়গুলোর নাম শুনে প্রথমে মনে হতে পারে যে ব্যাপারটা খুবই জটিল, আদতে কিন্তু তা নয়। একটু খেয়াল করে পড়া শুরু করলেই দেখবেন যে বিষয়বস্তু আমাদেরই চারপাশের বাস্তব কোন অবস্থা নিয়ে আলাপ করছে; অলীক কোন কিছু নিয়ে নয়। একারণেই পাঠ্য বিষয়বস্তু ধীরে ধীরে আপনার কাছে সহজবোধ্য ও মজার মনে হতে থাকবে। মোদ্বাকথা, ভয় পাওয়ার কোন কারণ নেই। অনেকেই মনে করেন যে গণিতে খুব ভালো ভিত না থাকলে একচুয়ারিয়াল পড়াশোনা করা সম্ভব নয়। এটা সত্য যে একচুয়ারি হতে হলে আপনাকে গণিতে ভালো হওয়ার সাথে সাথে তা বিশ্লেষণেও পারদর্শী হতে হবে। তবে ইচ্ছা থাকলে এই ভিত গড়তে কত দিন!

জীবনের কোন পর্যায় থেকে এবং কীভাবে একচুয়ারিয়াল পড়া শুরু করা যায়, এবার সেই প্রসঙ্গে আসি। ন্যূনতম এইচ.এস.সি বা 'এ' লেভেল পাশ করার পর থেকেই একচুয়ারিয়াল পড়া শুরু করা যায়। এক্ষেত্রে, শুধুমাত্র বিজ্ঞান বিভাগের শিক্ষার্থী হতে হবে এমন কোন বাধ্যবাধকতা নেই, যদিও একচুয়ারিয়াল পড়ার জন্য তাদের ভিতটা তুলনামূলক বেশি মজবুত থাকে। আদর্শ হচ্ছে, স্নাতক পড়ার পাশাপাশি একচুয়ারিয়াল পড়াশোনাও চালিয়ে যাওয়া। চার বছর ধরে স্নাতক করার পাশাপাশি যদি কয়েকটি একচুয়ারিয়াল পরীক্ষা পাশ করে ফেলা যায় তবে স্নাতক পাশ করার সাথে সাথেই প্রাসঙ্গিক প্রতিষ্ঠানগুলো (ব্যাংক, বিমা ইত্যাদি) সেই শিক্ষার্থীকে আকর্ষণীয় সুযোগ-সুবিধাসহ চাকরি দিতে আগ্রহ প্রকাশ করবে। ভালো বেতনের পাশাপাশি অতিরিক্ত সুযোগ সুবিধা হিসেবে থাকবে একচুয়ারিয়াল কোর্সের যাবতীয় ব্যয়ভার বহন, পড়াশোনার জন্য ছুটি ইত্যাদি। আর কী চাই! উন্নত বিশ্বের শিক্ষার্থীরা সাধারণত এভাবেই একচুয়ারিয়াল ডিগ্রী অর্জন করে থাকে। তবে স্নাতক বা স্নাতকোত্তর ডিগ্রী নেয়ার পরও অনেকে একচুয়ারিয়াল পড়াশোনা শুরু করে থাকেন। বলাই বাহুল্য, ভালো কিছু শুরু করার এবং শেখার কোন বয়স নেই। বাংলাদেশ থেকে কীভাবে একচুয়ারিয়াল পড়াশোনা শুরু করা যায় এবার সে বিষয়ে একটু বলা দরকার। আমেরিকা, ইংল্যান্ড, অস্ট্রেলিয়া, কানাডা, ইন্ডিয়া প্রভৃতি দেশের প্রতিষ্ঠিত একচুয়ারিয়াল সংস্থা মূলত তাদের দ্বারা পরিচালিত বা স্বীকৃত কিছু পরীক্ষা পাশ করা সাপেক্ষে একচুয়ারিয়াল ডিগ্রী প্রদান

করে থাকে। বাংলাদেশ থেকে ইংল্যান্ডের Institute and Faculty of Actuaries (IFOA) এর পরীক্ষাগুলো দেয়া তুলনামূলকভাবে সহজ। পরীক্ষা অনুষ্ঠিত হয় ঢাকার ব্রিটিশ কাউন্সিলে। বছরে দু'টি সেশনে, এপ্রিল এবং সেপ্টেম্বরে এই পরীক্ষাগুলো অনুষ্ঠিত হয়। IFOA এর ওয়েবসাইটের (www.actuaries.org.uk) মাধ্যমে অনলাইনে পরীক্ষার জন্য নিবন্ধন করার পাশাপাশি পাঠ্যবই কেনা যায়। প্রথম দশটি বিষয়ের পরীক্ষা পাশ করলে IFOA আপনাকে ডিগ্রী স্বরূপ এসোসিয়েটে একচুয়ারির স্বীকৃতি দেবে। পরবর্তীতে আরও তিনটি বিষয়ের পরীক্ষা পাশ করলে পাওয়া যাবে ফেলো একচুয়ারির খেতাব। অধিকাংশ পরীক্ষায় ৩ ঘণ্টা ১৫ মিনিটের একটা লিখিত অংশ থাকে। আরও বিস্তারিত তথ্যের জন্য IFOA এর ওয়েবসাইটটি ঘেঁটে দেখতে পারেন।

একজন সনদপ্রাপ্ত একচুয়ারি হতে কতদিন লাগবে? এসোসিয়েটে একচুয়ারি হতে প্রায় ৫ বছর সময় লাগবে এবং ফেলো একচুয়ারি হতে লাগবে আরও ২-৩ বছর। যদিও একটি সেশনে একাধিক বিষয়ে পরীক্ষা দেয়া সম্ভব কিন্তু চাকরি বা বিশ্ববিদ্যালয়ে পড়ার পাশাপাশি ভালমতো প্রস্তুতি নিয়ে এক সেশনে ১ টির বেশি পরীক্ষা দেয়াটা বেশ কঠিন। কারণ ১ টি বিষয়ে পাশ করার মতো প্রস্তুতি নিতে প্রায় ২৫০ থেকে ৩৫০ ঘণ্টার মতো পড়াশোনা করতে হয়।

সর্বশেষে দেয়া যাক সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ তথ্য; একচুয়ারি পড়তে কেমন খরচ হবে? খরচ নেহাৎ কম নয়, যদিও তা দেশের ১ম সারির বেসরকারি বিশ্ববিদ্যালয়ের চেয়ে কম। প্রতি বছর ২টি IFOA- এর পরীক্ষা ফি, পাঠ্যবই এবং বাৎসরিক সদস্য ফি বিবেচনায় নিলে বছরে খরচ হবে আনুমানিক ৮০ হাজার থেকে ১ লক্ষ টাকা। প্রথম ১-২ বছর এই খরচ নিজে চালিয়ে নিয়ে কয়েকটি পরীক্ষায় পাশ করে ফেললেই আর খরচ নিয়ে চিন্তা করতে হবে না। তখন কোন একটা প্রতিষ্ঠানে খুব সহজেই চাকরি পেয়ে যাওয়ার কথা যেখানে পরবর্তী সকল ব্যয়ভার বহন করবে প্রতিষ্ঠান। আপনার কাজ হবে শুধু চাকরি করার পাশাপাশি একচুয়ারিয়াল পরীক্ষাগুলোতে পাশ করে যত দ্রুত সম্ভব নিজেকে একজন সনদ প্রাপ্ত একচুয়ারি হিসেবে প্রতিষ্ঠিত করা। একচুয়ারি হওয়ার লক্ষ্যে একবার যাত্রা শুরু করে দিলে দেখবেন অতীষ্ট গন্তব্যে পৌঁছানো সময়ের ব্যাপার মাত্র।

As a good friend
we are with you always...



**We do Fire, Marine, Motor, Accident
& Travel Insurance Policies**



ইস্টার্ন ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিমিটেড

EASTERN INSURANCE CO. LTD.

(The Symbol of Comprehensive Security)

Head Office

44, Dilkusha Commercial Area, 1st & 2nd Floor, Dhaka, Bangladesh
Phone : 9563033, 9564246-48. www.easterninsurancebd.com, e-mail : eicl@dhaka.net

Zonal Office

Agrabad : NIB House, 32, Agrabad C/A, Chittagong, Phone: 031-711309, 031-712491
Rangpur: 10 Mouvasa Building (2nd floor), Central Road, Payra chattr, Rangpur, Phone: 0521-51861
Khulna: 87 Khan a Sabur Road, Dak Banglar Moor, Khulna, Phone: 041-720876

এক্সপ্রেস ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড এর রেটিং - 'এ+' অর্জন

এক্সপ্রেস ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড তৃতীয় প্রজন্মের দ্রুত বিকাশমান নন-লাইফ বীমা কোম্পানী। ৩০/০৯/২০১৮ তারিখে সমাপ্ত প্রান্তিক পর্যন্ত সময়ের তথ্য উপাত্তের ভিত্তিতে 'আলফা ক্রেডিট রেটিং লিমিটেড' কোম্পানীকে লং টার্ম রেটিং 'এ+' এবং শট টার্ম রেটিং ST-2 প্রদান করেছে।

ক্রেডিট রেটিং 'এ+' স্ট্রং লিকুইডিটি পজিশন, গুড সলভেন্সি রেশিও, স্মার্ট ইনভেস্টমেন্ট পোর্টফোলিও এবং ST-2 স্বল্পতম সময়ে দাবী পরিশোধে কোম্পানীর উচ্চ সক্ষমতা নির্দেশ করে।

কোম্পানীর আর্থিক ও টেকনিক্যাল কার্যক্ষমতা, আর্থিক তারল্য, বহুমুখী বিনিয়োগ, শেয়ার বাজারে প্রবেশের প্রচেষ্টা, স্থায়ী আমানতের পরিমাণ উল্লেখযোগ্য বৃদ্ধি এবং অভিজ্ঞ ব্যবস্থাপনা ইত্যাদি বিষয় বিশ্লেষণ ও বিবেচনা করে কোম্পানীকে আলোচ্য- 'এ+' রেটিং প্রদান করা হয়েছে।

৩০/০৯/২০১৮ তারিখে সমাপ্ত প্রান্তিক পর্যন্ত কোম্পানী ৩২৪.১৩ মিলিয়ন টাকা মোট প্রিমিয়াম ও ৫০.৪২ মিলিয়ন টাকা নীট মুনাফা অর্জন করেছে। একই সময়ে কোম্পানীর পরিশোধীত মূলধনের পরিমাণ ৩৯১.১৮ মিলিয়ন টাকা, বিনিয়োগ ৫৯৪.৯৩ মিলিয়ন টাকা এবং মোট সম্পদের পরিমাণ ১০৯৪.১৫ মিলিয়ন টাকা।



এক্সপ্রেস ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড
EXPRESS INSURANCE LIMITED

Head Office : Al-Razi Complex (9th & 10th Floor), 166-167,
Shahid Syed Nazrul Islam Sarani, Bijoy Nagar, Dhaka-1000



বীমা সেবায় ৩২ বৎসর পদার্পণে আমাদের
সম্মানিত সকল গ্রাহক, পৃষ্ঠপোষক
ও শুভানুধ্যায়ীদের জানাই
আন্তরিক শুভেচ্ছা ও
অভিনন্দন



নিরাপত্তার প্রতীক



ফেডারেল ইনস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
FEDERAL INSURANCE COMPANY LTD.

Navana D.H.Tower (6th floor), 6 Panthapath, Dhaka-1215.
Phone: 55013781, 55013782, 55013788, 55013787 FAX: 02-55013783
www.federalinsubd.com, Email : headoffice@federalinsubd.com



ইসলামী কমার্শিয়াল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
السلامى كمرشيل انشورنس كىمپنى لميٲٲٲ
Islami Commercial Insurance Company Limited



MARINE INSURANCE

Dhaka Division

- Local Office
- Head Office Cell-I
- Head Office Cell -II
- Banani Branch
- Motijheel Branch
- Nawabpur Branch
- V.I.P. Road Branch
- Badda Branch
- B.B.Avenue Branch
- Bangshal Branch
- Malibagh Branch



FIRE INSURANCE

ICI's Network in Bangladesh

- Dilkusha Branch
- Principal Branch
- Kawran Bazar Branch
- Moulvi Bazar Branch
- Paltan Branch
- City Center Branch
- Narayangonj Branch
- Faridpur Branch
- Narsingdi Branch
- Mirpur Branch
- Mymensing Booth

Chittagong Division

- Khatungonj Branch
- Agrabad Branch
- Dewanhat Branch
- Laldighi Branch
- Kadamtoli Branch
- Comilla Branch

Rangpur Division

- Rangpur Branch
- Dinajpur Branch



MOTOR INSURANCE

Rajshahi Division

- Rajshahi Branch
- Pabna Branch
- Bogra Branch

Khulna Division

- Khulna Branch
- Kushtia Branch
- Jessore Branch
- Ahsan Ahmed Road Br. (Khulna)
- Shaikhira Booth

Barishal Division

- Barishal Branch



FOR ULTIMATE PROTECTION

HEAD OFFICE: City Center (Level-16), 90/1, Motijheel C/A, Dhaka-1000, Bangladesh .

Tel: 7113793-4 (PABX), Fax:880-2-7113791, E-mail: icicibd@gmail.com Web: www.islamiccommercialinsurance.com



অন-লাইন বীমা এখন সময়ের দাবি

এ কে এম মনিরুল হক

চেয়ারম্যান নিটল ইস্যুরেন্স ও

ভাইস প্রেসিডেন্ট বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স এসোসিয়েশন

এ কথা অনস্বীকার্য যে দেশ আজ এগিয়ে চলেছে দুর্বীর গতিতে। সর্বক্ষেত্রে আধুনিকতার ছোঁয়া লেগেছে, যাকে আমরা বলছি 'ডিজিটাল বাংলাদেশ'। এখন কেউ আর প্রশ্ন করে না, ডিজিটাল বাংলাদেশ কী? ডিজিটাল বাংলাদেশ হলো তথ্যপ্রযুক্তিসমৃদ্ধ বাংলাদেশ। যেখানে আছে আধুনিক তথ্য ও যোগাযোগ প্রযুক্তির সকল সুযোগ সুবিধা, অল্প সময়ে, কম পরিশ্রমে, স্বল্প ব্যয়ে, মানুষের দোরগোড়ায় তথ্য ও সেবা পৌঁছানোর নিশ্চয়তা দান। আর এই তথ্য প্রযুক্তিকে ব্যবহার করে সকল সেবাই এখন ঘরে বসে উপভোগ করা যাচ্ছে। ব্যস্ততা মানুষকে দেয় না অবসর, তাই ব্যস্ততার কারণে সময় এখন সোনার হরিণ। সময় স্বল্পতা আজ মানুষের মাথা ব্যথার কারণ হয়ে দাঁড়িয়েছে। এর সমাধানে সব কিছুতেই আজ অন-লাইন ব্যবস্থা চালু হয়েছে। যেমন এখন কেউ আর ব্যাংকে ঘন্টার পর ঘন্টা লাইনে দাঁড়িয়ে থাকেন না, অন-লাইন ব্যাংকিং এর মাধ্যমে পৃথিবীর যে কোন জায়গায় বসেই প্রয়োজনীয় লেনদেন করে নিতে পারছেন অনায়াসে। আপনার বিমানের টিকেট, গাড়ী-রেলগাড়ীর টিকেট, এমন কি সিনেমা দেখার টিকেটও আপনি অন-লাইনে কিনতে পারছেন। চাল, ডাল, মাছ, সবজি, জামা কাপড় থেকে শুরু করে নিত্য প্রয়োজনীয় সবকিছুই আপনি অন-লাইনে পাচ্ছেন। এরজন্য এখন আর ডেস্কটপ কম্পিউটার কিংবা ল্যাপটপ এর প্রয়োজন নেই, আপনার হাতের স্মার্ট ফোনই যথেষ্ট। উল্লেখ্য দেশের চারটি মোবাইল ফোন অপারেটরের মোট গ্রাহক সংখ্যা ১৫ কোটি ৪১ লাখ ৭৯ হাজার।

এখন মূল প্রশ্নে আসা যাক। আমরা জানি বীমা একটি সেবামূলক ব্যবসা, কিন্তু প্রশ্ন হচ্ছে আজ সময়ের সাথে তাল মিলিয়ে আমরা কি পারছি সেই সেবা প্রদান করতে? যেখানে আজ তথ্যপ্রযুক্তিকে কাজে লাগিয়ে মানুষ তার ক্ষুদ্রাতি ক্ষুদ্র প্রয়োজনটুকু সেরে নিচ্ছে এই অন-লাইনের মাধ্যমে সেখান আমাদের বীমা সেक्टर পশ্চাপদ। একটা বিষয় আমার বোধগম্য নয়, অর্থনীতিতে বীমা শিল্পের গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা থাকলেও সব সময়ই এই শিল্পটি কী এক অজানা কারণে পিছিয়ে পড়ে থাকে। ছোট একটি উদাহরণ, দেশ স্বাধীন হয়েছে ১৯৭১ সালে অথচ আমাদের বীমা আইন ২০১০ সালের আগ পর্যন্ত ১৯৩৮ সালের বীমা আইনের আলোকে পরিচালিত হয়েছে। শত ব্যর্থতার মাঝেও বর্তমান

সরকার সামাজিক ও অর্থনৈতিক নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণে তথা বীমা শিল্পের সঠিক লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নির্ধারণ এবং বাস্তবায়নের জন্য "জাতীয় বীমা নীতি, ২০১৪" ঘোষণা করেছে। যার ফলশ্রুতিতে আমাদের বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ নিরলস কাজ করে যাচ্ছেন।

আমরা জানি সরকারের একার পক্ষে যে কোন শিল্পকে এগিয়ে নেয়া সম্ভব না আর এটা আশা করাও বোকামি। এ ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানিগুলিকে এগিয়ে আসতে হবে। বীমা কোম্পানি তাদের সেবার মান উন্নয়নে অন-লাইন বীমা সেবা চালু করতে পারেন। বিষয়টি সহজভাবে বুঝবার জন্য উদাহরণ দিচ্ছি। "মটর বীমা", যা প্রতিটি গাড়ীর জন্য প্রযোজ্য। গাড়ি রাস্তায় নামাতে হলে আপনাকে অবশ্যই মটর বীমা করাতে হবে যার প্রিমিয়ামও অল্প। কিন্তু ব্যস্ততার কারণে বীমা কোম্পানিতে গিয়ে বসে থেকে একটা মটর বীমা সার্টিফিকেট সংগ্রহ করা অনেকেরই পক্ষেই সম্ভবপর হয়ে ওঠে না। এখানে প্রিমিয়ামের টাকাটা মুখ্য নয়, কিংবা বীমা গ্রাহকের সচেতনতার অভাব তাও না, তাই স্বভাবতই প্রশ্ন জাগে তাহলে সমস্যাটা কোথায়? সমস্যাটা হচ্ছে সময়। অথচ খুব সহজেই ঘরে বসে দ্রুততম সময়ে অন-লাইনের মাধ্যমে বীমা সেবাটি পেতে পারেন। বীমা কোম্পানিগুলিতে যদি এ অন-লাইনের ব্যবস্থা থাকে তাহলে অনায়াসে একজন গ্রাহক তার নিজের বীমাটি নিজেই করে নিতে পারেন। শুধু তাই নয়, প্রিমিয়ামও খুব সহজেই ক্রেডিট/ডেবিট কার্ড কিংবা অন-লাইন ব্যাংকিং অথবা বিকাশ, রকেটের মত মোবাইল ব্যাংকিং মাধ্যমে প্রদান করতে পারেন। অন-লাইনের মাধ্যমে প্রিমিয়াম প্রদানের কারণে লেনদেনেও স্বচ্ছতা আসবে। সুখের সংবাদ দু' একটি কোম্পানি ইতোমধ্যে সীমিত আকারে এই অন-লাইন বীমা ব্যবস্থা চালু করেছেন, তবে এর ব্যাপক বিস্তার এখন সময়ের দাবি।

শুধুমাত্র বীমা কোম্পানিগুলোকে অন-লাইনের আওতায় আনলেই এর প্রয়োজনীয়তা শেষ হয়ে যায় না। এর পাশাপাশি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকেও তাদের কার্যকলাপ ডিজিটাল করার প্রয়োজনীয়তা রয়েছে।

এই ডিজিটলাইজেশনের কারণে বীমা প্রতিষ্ঠানগুলোর স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা উন্নয়ন, আর্থিক শৃংখলা, বীমা প্রতিষ্ঠানের আর্থিক সক্ষমতা বৃদ্ধির, অনিয়ম, অব্যবস্থাপনা এবং দুর্নীতি প্রতিরোধে বীমা খাতকে সুষ্ঠুভাবে পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রণে সময়োপযোগী দিকনির্দেশনা প্রদান করা খুবই সহজ হবে।

ডিজিটলাইজেশনের একটি উৎকৃষ্ট উদাহরণ বাংলাদেশ ব্যাংক। তারা তাদের নিজেদের সেন্ট্রাল সার্ভারের সাথে অন্য সকল ব্যাংকের সার্ভার যুক্ত করে খুব সহজেই মনিটরিং এর কাজটি দক্ষতার সাথে পরিচালিত করছেন। যার সুফল অনিয়ম, অব্যবস্থাপনা এবং দুর্নীতি প্রতিরোধই করেনি পাশাপাশি এখন সবাই অন-লাইনে বসে ব্যাংকিং সুবিধা পাচ্ছেন। এছাড়াও ঋণ প্রদানের জন্য ঋণ গ্রহীতা সম্পর্কিত তথ্য অর্থাৎ কাকে কী পরিমাণ অর্থ ঋণ দেওয়া হয়েছে এবং ঋণের টাকা ফেরত দেওয়ার ক্ষেত্রে কেউ খেলাপী হয়েছেন কি না, সেই তথ্য জমা থাকে বাংলাদেশ ব্যাংকের ক্রেডিট ইনফরমেশন ব্যুরো বা সিআইবি'তে। বাংলাদেশ ব্যাংকের এর ব্যাংকিং ব্যবস্থার ডিজিটলাইজেশনের ক্ষেত্রে এটি একটি মাইলফলক।

বাংলাদেশ ব্যাংকের মত যদি আইডিআরএ তেও একটি সেন্ট্রাল সার্ভার স্থাপন করা সম্ভব হয় এবং তার সাথে অন্যান্য বীমা কোম্পানিগুলিকে সংযুক্ত করা যায় তবে মনিটরিং এর কাজ অনেক সহজ হয়ে যাবে। যেমন ব্যবসায়ীরা মালামাল আমদানী/রপ্তানী করে কাস্টমসের মাধ্যমে তার তথ্য ব্যাংকের কাছে আছে। এখন যদি বাংলাদেশ ব্যাংকের সেই লিংকে আইডিআরএ সংযুক্ত হয় তবে আইডিআরএ সব কিছুই মনিটর করতে পারবে। প্রতিদিন কী পরিমাণ মালামাল এক্সপোর্ট ইমপোর্ট হচ্ছে এবং এর বিপরীতে কত টাকা ইন্স্যুরেন্স প্রিমিয়াম ধার্য রয়েছে এবং কে করেছে এটা জানলে আইডিআরএ লাভবান হওয়ার কথা। ব্যাংক কিন্তু ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি ছাড়া কোন মালামাল ছাড়াতে পারেনা এবং এক্সপোর্টও করতে পারেনা। এটা যদি হয় তবে কোন কোম্পানিই তাদের কোন তথ্য গোপন করতে পারবে না। প্রযুক্তি ব্যবহার করলে কার্যক্রমে অনেক স্বচ্ছতা আসবে।

আগেই বলেছি বীমা একটি সেবামূলক শিল্প তাই এই সেবাকে পৌঁছিয়ে দিতে হবে মানুষের দোরগোড়ায়। মানুষের কাছে যখন বীমা সেবা সহজলভ্য হবে, এর প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে ওয়াকিবহাল হবে, তবে বীমার প্রতি মানুষের উৎসাহ বৃদ্ধি পাবে, বাড়বে সচেতনতা আর লাভবান হবে বীমা শিল্প।

আমরা জানি, পৃথিবীর বহু দেশেই জিডিপিতে বীমা খাত উল্লেখযোগ্য অবদান রাখে। আমাদের পার্শ্ববর্তী দেশ ভারতের জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান ৪ শতাংশ। অথচ এখন পর্যন্ত জিডিপিতে আমাদের বীমা খাতের অবদান মাত্র দশমিক ৯ শতাংশ (এর মধ্যে জীবন বীমার অবদান দশমিক ৭ শতাংশ এবং সাধারণ বীমার অবদান দশমিক ২ শতাংশ)। তবে এতে হতাশ হবার কিছু নেই এবং এই খাতের যথেষ্ট সম্ভাবনাও রয়েছে। বিশ্বব্যাপী বীমার গুরুত্ব বাড়ছে। বর্তমান সরকার বীমার গুরুত্ব উপলব্ধি করে বীমা খাতকে টেলে সাজাতে একটি বড় প্রকল্প হাতে নিয়েছে। বীমা খাতের উন্নয়নে ৬৩২ কোটি টাকা দিচ্ছে বাংলাদেশ সরকার এবং বিশ্বব্যাংক। বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স সেক্টর ডেভেলপমেন্ট প্রজেক্ট নামে এ অর্থায়ন করা হয়েছে। এই অর্থ সুনির্দিষ্ট কয়েকটি খাতে ব্যয় করা হবে, এর মাঝে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে ডিজিটলাইজেশনের প্রস্তুতও আছে।

আমরা আশা করতেই পারি, ডিজিটলাইজেশনের মাধ্যমে খুব শীঘ্রই বীমা শিল্প তার কাঙ্ক্ষিত লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারবে।

কর্ণফুলী ইনস্যুরেন্সের
গৌরবময়
৩৩
বছর

আমাদের সাফল্যের ৩৩ বছরে
সকল বীমা গ্রহীতা এবং
ব্যাংকারদের জানাই
আন্তরিক কৃতজ্ঞতা



মেঘনা - কর্ণফুলী বীমা ভবন



কর্ণফুলী ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
KARNAPHULI INSURANCE CO. LTD.

Tel: +88-02- 9564808-09, 9564310-11, 9569043 Fax: +88-02-9555802
Email: kicl@kic bd.com Web: www.kicbd.com

আস্রা ও নিরাপত্তার প্রতীক



আমাদের নিম্নোক্ত শাখা সমূহ গ্রাহক সেবায় নিয়োজিত
বংশাল, গুলশান, বি.বি. এভিনিউ, মগবাজার, হাটখোলা,
মতিঝিল, খাতুনগঞ্জ, জুবিলী রোড, আত্রাবাদ, খুলনা,
নারায়ণগঞ্জ, যশোর, বগুড়া ও রংপুর মিরপুর

আপনার সম্পদের অগ্নি, নৌ,
মটর ও বিবিধ বীমার ঝুঁকি গ্রহন,
নিরাপত্তা নিশ্চিত করা এবং উন্নত
গ্রাহক সেবাই আমাদের লক্ষ্য।



মার্কেটহিল ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
MERCANTILE INSURANCE COMPANY LTD.
Symbol of Trust & Security

প্রধান কার্যালয়ঃ ৬১, মতিঝিল বানিজ্যিক এলাকা, রেডক্রিসেন্ট হাউজ, (২য় তলা), ঢাকা-১০০০

ফোনঃ ৯৫৫৭৬৬২-৫, ফ্যাক্সঃ +৮৮-০২-৯৫৬২৩০১

E-mail: mercantileins@yahoo.com, mercantileins2017@gmail.com

Web: www.mercantileins.com



Paramount Insurance Company Limited

House # 22 (Level # 3 & 4), Road # 113/A, Gulshan-2, Dhaka-1212
Tel: 55049824-30 Fax: 55049822-23 e-mail: picl@paramountgroupbd.com



You smile & relax !
We take the Risk

- Fire
- R & SD
- Cyclone
- Flood / Tsunami
- Earthquake
- Industrial All Risks
- Aircraft And Aerial Damage
- Marine Insurance
- Motor Insurance
- Burglary & Housebreaking
- Householder'S Comprehensive All Risks
- Workmen'S Compensation
- Personal Accident
- Comprehensive Travel
- Overseas Medclaim
- Contractors' Plant & Machinery
- Power Plant Operational Package
- Electronic Equipment
- Public & Product Liabilities

And A Wide Range Of Risk Coverage

Your interest is paramount to us

Committed to take over your property risk

FIRE INSURANCE

MARINE INSURANCE

MOTOR INSURANCE

ENGINEERING INSURANCE

HEALTH INSURANCE

MISCELLANEOUS INSURANCE

পিপলস্ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
Peoples Insurance Company Limited

A great name in insurance since 1985

Peoples Insurance Bhaban (15th Floor)
36, Dilkusha C/A, Dhaka-1000, Bangladesh
Phone: 9564166, 9578319-20, Fax: 88-02-9564795
E-mail: peoples@peoplesinsurancebd.com
web: www.peoplesinsurancebd.com

বীমা শিল্প বিকাশে বীমা দাবি পরিশোধের কোন বিকল্প নেই।

বি এম ইউসুফ আলী
ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও
পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

Insurance শব্দের আভিধানিক অর্থ to make secure বা সুরক্ষা দেয়া। সুতরাং ইন্স্যুরেন্স বা বীমা করার অর্থই হচ্ছে বীমাকৃত সম্পদ ও জীবনের নিরাপত্তা বা সুরক্ষা বিধান করা। সে কারণে মানুষের জীবন ও সম্পদের সুরক্ষার জন্য সব কিছুই বীমার আওতায় আনা আবশ্যিক। মানুষ মরণশীল, শারীরিক অসুস্থতা বা দুর্ঘটনায় মানুষের যে কোন সময় মৃত্যু ঘটতে পারে। এর জন্য কোন বয়স বা সময় নির্ধারণ করা নেই। বার্ষিক্যজনিত কারণে মানুষের যে মৃত্যু হয় এটি স্বাভাবিক মৃত্যু। কিন্তু বর্তমানে কিছু ঘাতক ব্যাধি যেমন-ক্যান্সার, হার্ট এ্যাটাক, ডায়াবেটিক এবং এইডস ইত্যাদি রোগে মানুষ অনেক কম বয়সেও মারা যায়। এছাড়া বিভিন্ন দুর্ঘটনায় মানুষ অহরহ মৃত্যুবরণ করছে। এ কারণে উন্নত দেশসমূহে প্রত্যেক নাগরিকের জীবন বীমা করা বাধ্যতামূলক। জীবন বীমা করা না থাকলে সংশ্লিষ্ট ব্যক্তি রাষ্ট্রীয় সকল সুযোগ সুবিধা থেকে বঞ্চিত হয়।

জীবনের পাশাপাশি মানুষের সম্পদেরও বীমা করা প্রয়োজন হয়। বাড়ী, ঘর, যানবাহন, কল-কারখানা গুরুত্বপূর্ণ স্থাপনা সকল কিছুই বীমার আওতায় থাকে। বীমার দু'টি শ্রেণী, একটি জীবন বীমা অপরটি সাধারণ বীমা। জীবন বীমা মানব জীবনের এবং সাধারণ বীমা সম্পদের সুরক্ষা দেয়। আমাদের সকল বৈদেশিক বাণিজ্য বিশেষতঃ আমদানি এবং রপ্তানির ক্ষেত্রে আবশ্যিকভাবে বীমা করতে হয়। এমনকি, আমরা ব্যক্তিগত কিংবা ব্যবসায়িক প্রয়োজনে যদি কোন যানবাহন ক্রয় করি তার জন্য বাধ্যতামূলক বীমা করতে হয়। এছাড়া বিভিন্ন ব্যবসায়িক প্রতিষ্ঠান যেমন-পোলট্রি ফার্ম, কৃষি ও মৎস্য খামার, ফল-বাগান, কল-কারখানা, শিল্প প্রতিষ্ঠান, ভবন, যানবাহন, গুরুত্বপূর্ণ স্থাপনা সব কিছুই বীমার আওতায় আসে। উন্নত দেশসমূহে কৃষি ক্ষেত্রে যাবতীয় ফসলেরও বীমা করতে হয়। যাতে করে কোন প্রাকৃতিক দুর্যোগে ফসলের ক্ষতি হলে বীমা কোম্পানি থেকে তার ক্ষতিপূরণ পাওয়া যায়।

ইতিহাস থেকে জানা যায়, ১৬৯৬ সালে ইংল্যান্ডে Hand in Hand নামে প্রথম জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান খোলা হয়। ১৬৯৯ সালে The Society of Widows and Orphans নামে একটি সমিতি গঠন করা হয়। এ সমিতির যারা সদস্য ছিলেন তাদের কেহ মারা গেলে ৫০০ পাউন্ড করে তাদের প্রত্যেককে

ক্ষতিপূরণ দেয়া হতো। ১৭০৫ সালে হার্টলে নামক একজন পুস্তক ব্যবসায়ী লন্ডনের কতিপয় প্রভাবশালী ব্যক্তির সহযোগিতায় Amicable Society for Perpetual Assurance নামে একটি জীবন বীমা সংস্থা প্রতিষ্ঠা করেন। সুনির্দিষ্ট এবং সুসংবদ্ধভাবে জীবন বীমা ব্যবসা পরিচালনার ক্ষেত্রে এ প্রতিষ্ঠানটিই সম্ভবতঃ জীবন বীমার ইতিহাসে প্রথম জীবন বীমা সংস্থা। এ প্রতিষ্ঠানটি ১২ থেকে ৪৫ বছর পর্যন্ত বয়সের লোকদের জীবন বীমার জন্য নির্বাচন করতো, বার্ষিক ৬ পাউন্ড ৪ সিলিং হারে প্রিমিয়াম গ্রহণ করা হত। কেহ মারা গেলে প্রতিষ্ঠানের পরিচালনা খরচ বাদ দিয়ে তহবিলের অবশিষ্ট অর্থ মৃত ব্যক্তিদের স্বজনদের মাঝে সমানভাবে ভাগ করে দেয়া হতো।

শুরুতে উল্লেখ করা হয়েছে ইন্স্যুরেন্স অর্থই হচ্ছে সুরক্ষা দেয়া। জীবন বীমার ক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতা বা পলিসি হোল্ডার যদি তার বীমাটি চালিয়ে নেয় অর্থাৎ নিয়মিতভাবে পলিসির প্রিমিয়াম দেয় সেক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতা কোন দুর্ঘটনা বা অসুস্থ হয়ে যদি মারা যায় তবে তার মনোনীত ব্যক্তি পলিসির বীমা অংকের সম্পূর্ণ টাকা লাভসহ একসাথে পাবেন। ধরা যাক, কোন ব্যক্তি যদি ১২ বছর মেয়াদী ১ লক্ষ ৪৪ হাজার টাকার বীমা পলিসি গ্রহণ করে এবং প্রতি বছর ১২ হাজার টাকা করে প্রিমিয়াম জমা দেয়, সেক্ষেত্রে ২ বছর বীমা কিস্তি পরিশোধ করার পর তিনি যদি মারা যান, তাহলে তার মনোনীত ব্যক্তি এক সঙ্গে পলিসির পূর্ণ বীমা অংক অর্থাৎ ১ লক্ষ ৪৪ হাজার টাকা পাবেন।

অথচ তিনি প্রিমিয়াম দিয়েছেন মাত্র ২৪ হাজার টাকা। আর যদি বীমা গ্রহীতা ১০ বছর বীমাটি চালিয়ে যান, মেয়াদ পূর্তির পর তিনি ১০ বছরের অর্জিত লাভসহ প্রায় ২ লক্ষ টাকা এক সঙ্গে পাবেন। অর্থাৎ বীমা গ্রহীতা দু'ভাবেই বীমার সুবিধা প্রাপ্ত হবেন। অসুস্থতার কারণে কিংবা কোন দুর্ঘটনায় তার যদি মৃত্যু হয় তাহলে তার মনোনীত ব্যক্তি একসঙ্গে মৃত্যুদাবি হিসেবে লাভসহ বীমা অংকের টাকা পাবেন। আর যদি বীমা গ্রহীতার জীবদ্দশায় পলিসির মেয়াদ শেষ হয় তাহলে মেয়াদ শেষে তিনি মেয়াদোত্তীর্ণ দাবি হিসেবে অর্জিত লাভসহ তার বিনিয়োগকৃত টাকার চেয়ে অনেক বেশী টাকা একসাথে পাবেন।

তাছাড়া বীমা গ্রহীতা যদি তার পলিসিটি দু' বছর চালানোর পর আর চালাতে না পারেন তবে তা Paid-up বা সম্পাদিত বীমা হিসাবে থাকবে এবং মৃত্যু বা মেয়াদ উত্তীর্ণের পর সম্পাদিত বীমা অংক লাভসহ পাবেন। প্রয়োজনে বীমা আইন মোতাবেক Surrender Value বা সমর্পণ মূল্য নিতে পারবেন।

আমাদের সমাজ ব্যবস্থায় সাধারণ মানুষের জন্য ব্যবসা বাণিজ্য করা খুবই ঝুঁকিপূর্ণ। তাছাড়া আমাদের দেশের অধিকাংশ মানুষের আয় পূর্বের তুলনায় অনেক বৃদ্ধি পেয়েছে। এমনকি একজন শ্রমজীবী মানুষের পক্ষে প্রতি মাসে ১৫-২০ হাজার টাকা আয় করা এখন খুবই স্বাভাবিক বিষয়। এ উপার্জন থেকে তিনি সহজেই মাসিক কিস্তি ১ হাজার টাকা হারে বীমার প্রিমিয়াম পরিশোধ করতে পারেন। বর্তমানে বাংলাদেশে ১০ কোটির ওপরে ভোটার। এক পরিসংখ্যানে দেখা গেছে বাংলাদেশে ৩-৪ কোটির বেশী লোক জীবন বীমা করার সামর্থ্য রাখে। সুতরাং বিভিন্ন শ্রেণী পেশার মানুষকে জীবন বীমার আওতায় আনার জন্য সরকারি উদ্যোগসহ আমাদের সকলের প্রচেষ্টা আরও বাড়ানো প্রয়োজন।

এখানে আমি একটি বিষয় বলতে চাই যে, বীমার প্রিমিয়াম বৃদ্ধির জন্য যথাসময়ে ও দ্রুততার সাথে দাবি পরিশোধ করে গ্রাহকদের আস্থা ও বিশ্বাস অর্জনের কোন বিকল্প নেই। উদাহরণস্বরূপ বলা যায় পপুলার লাইফ ইস্যুরেস কোম্পানি লিমিটেড ২০০০ সালের ২৬ সেপ্টেম্বর যাত্রা শুরু করে। কোম্পানি ২০১৮ সালের ৩১ ডিসেম্বর পর্যন্ত সর্বমোট ৩৫,০৭,১৮১ জন বীমা গ্রাহকের ৩,৩৬৫/- (তিন হাজার তিনশত পঁয়ষট্টি) কোটি টাকা দাবি পরিশোধ করেছে। প্রথম দিকে নিজেদের উদ্যোগেই বীমা দাবি পরিশোধ করা হতো। ২০১৭ সাল থেকে জাতীয় ও বিভাগীয় পর্যায়ে বড় আকারের সমাবেশ করে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের মাননীয় চেয়ারম্যান, সম্মানিত সদস্য এবং কর্তৃপক্ষের উর্ধ্বতন কর্মকর্তাদের উপস্থিতিতে বীমা গ্রাহকদের মাঝে চেক বিতরণ কার্যক্রম শুরু করি। ফলে গ্রাহকদের আস্থা আরও বৃদ্ধি পেয়েছে। এছাড়াও মাননীয় সংসদ সদস্য, জনপ্রতিনিধি ও সরকারি উর্ধ্বতন কর্মকর্তাদের উপস্থিতিতে জেলা ও উপজেলা পর্যায়ে আনুষ্ঠানিকভাবে চেক বিতরণ করা হচ্ছে। পপুলার লাইফ বীমা শিল্পে গ্রাহকদের সঠিক সময়ে এবং দ্রুততার সাথে বোনাসসহ বীমা দাবি পরিশোধের ক্ষেত্রে একটি উল্লেখযোগ্য এবং অনন্য সাধারণ দৃষ্টান্ত স্থাপন করেছে। পপুলার লাইফের এই কার্যক্রমে উদ্বুদ্ধ হয়ে অন্যান্য কোম্পানিও অনুরূপভাবে সমাবেশ করে চেক বিতরণ কার্যক্রম শুরু করেছে। গ্রাহকদের বীমা দাবি পরিশোধের ব্যাপারে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষও বিভিন্ন কোম্পানিকে

উৎসাহিত করাসহ তাগাদা ও নির্দেশনা দিয়ে আসছে।

বীমা শিল্পের উন্নয়ন, সম্প্রসারণ ও গুরুত্বপূর্ণ এ ক্ষেত্রটিতে শৃঙ্খলা ফিরিয়ে আনার লক্ষ্যে বর্তমান সরকার কর্তৃক বীমা আইন, ২০১০ ও বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন, ২০১০ প্রণয়ন করে। বীমা শিল্পের উন্নয়নে সরকারের এ উদ্যোগ অত্যন্ত সমন্বয়পযোগী হয়েছে এবং দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে এর গুরুত্ব অপরিসীম। কর্তৃপক্ষ গঠিত হবার পর বিশেষ করে কর্তৃপক্ষের বর্তমান চেয়ারম্যান এবং সদস্যবৃন্দ দায়িত্ব গ্রহণ করার পর তাঁদের নিবিড় পর্যবেক্ষণ ও বীমা কোম্পানিসমূহের প্রতি আইন অনুসরণ করার জন্য নির্দেশনাবলী প্রয়োগে তাঁরা যে স্বচ্ছতার পরিচয় দিচ্ছেন তা এ শিল্পের প্রতি সাধারণ মানুষের আস্থা ফিরিয়ে আনার ক্ষেত্রে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখছে। এ শিল্পের সম্প্রসারণ এবং বিকাশের লক্ষ্যে তারা যেসব পদক্ষেপ গ্রহণ করছেন তার সুফল মানুষ ইতোমধ্যেই পেতে শুরু করেছে।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ সম্প্রতি এক বিজ্ঞপ্তির মাধ্যমে জানিয়েছেন যে, 'পলিসির মেয়াদ শেষ হওয়ার পর বীমা গ্রহীতা কর্তৃক আবেদন করা সত্ত্বেও দাবির অর্থ না পেয়ে থাকলে অথবা কোন নন-লাইফ বীমা কোম্পানি হতে ইস্যুকৃত বীমা পলিসির বিপরীতে উত্থাপিত বীমা দাবি নিষ্পত্তি না হয়ে থাকলে ৩১ জানুয়ারী ২০১৮ তারিখের মধ্যে কর্তৃপক্ষের নিকট যথাযথভাবে অভিযোগ দাখিল করতে পারেন।' এতে পরিষ্কার প্রতীয়মান হয় যে, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ জনসাধারণের হিতার্থে, দেশ জাতির উন্নয়নে কাজ করে যাচ্ছে। বীমার দাবি পরিশোধ না হলে বীমা শিল্প প্রসারের ধারাবাহিকতা ব্যাহত হবে। ইতোমধ্যেই কর্তৃপক্ষ কতিপয় কোম্পানির বিরুদ্ধে দাবি পরিশোধে ব্যর্থতার জন্য আইনানুগ ব্যবস্থাও গ্রহণ করেছে। আমরা অত্যন্ত আশাবাদী যে বীমা শিল্প জাতি গঠনে এবং দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে যুগান্তকারী ভূমিকা রাখতে সক্ষম হবে যা নিকট ভবিষ্যতেই আমরা দেখতে পাব 'ইনশাআল্লাহ'।

বিসমিল্লাহির রাহমানির রাহীম

হাজার বছর ধরে এভাবে বেড়ে উঠেছে মানুষ । লক্ষ্য নিরাপদ এক জীবন ।
চলমান এ জীবনও থমকে দাঁড়ায় ।
তখনি প্রয়োজন একটু সহানুভূতি, সহযোগিতার হাত ।
সু-সময়ে অথবা দুঃসময়ে অনিবার্য প্রয়োজনে আমরা আছি আপনার চারপাশে ।



পদ্মা ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিমিটেড এর বীমার পরিকল্পনামূহ



www.padmamalife.com

info@padmalife.com



জীবনানাহীন নিরাপদ জীবনের প্রতিশ্রুতি

পদ্মা ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিঃ

ইমলামী শরীয়াহ মোতাবেক পরিচালিত

প্রধান কার্যালয় : পদ্মা লাইফ টাওয়ার, ১১৫ কাজী নজরুল ইসলাম এভিনিউ, বাংলামটর, ঢাকা-১০০০ ।
ফোন : (৮৮০২) ৪৮৩১১৮০৯, ৪৮৩১৬৫২৯, ৪৮৩১৪১৫৩, ৪৮৩১৬৮১৩, ৪৮৩১৭৫৫৪, ৪৮৩১৩৪৮৭, ফ্যাক্স: (৮৮০২) ৯৩৫৪৬৪৭

বিদেশে অবস্থানকালে আপনি হতে পারেন অসুস্থ!
আর সেই সময় আমরা থাকব আপনার পাশে



যদি আপনার কাছে থাকে ফিনিক্স মেডিক্লেইম পলিসি




শিক্ষা, ব্যবসা অথবা ভ্রমণে
বিদেশে অবস্থানকালে অসুস্থতা
বা দুর্ঘটনায় ব্যয়বহুল
চিকিৎসার আর্থিক নিরাপত্তার জন্য
ফিনিক্স ইনসিওরেন্স এর ওভারসিজ
মেডিক্লেইম পলিসি গ্রহণ করুন।
সামান্য প্রিমিয়ামে কেনা
এই পলিসি দেশ ও বয়স ভেদে
আপনাকে দেবে প্রয়োজনীয়
চিকিৎসা নিশ্চয়তা।

বিদেশ যাওয়ার পূর্বে যোগাযোগ করুন :



ফিনিক্স ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
PHOENIX INSURANCE COMPANY LTD.


প্রধান কার্যালয় : ১/এ দিলকুশা বা/এ (২য় তলা), ঢাকা-১০০০, ফোন : পিএবিএক্স : ৯৫৬৩৬০৯
ফ্যাক্স : ৮৮০-২-৯৫৬৩৫৭৬, ই-মেইল : mail@phoenixinsurance.com.bd



Ensuring Safety For Your Bank
Bankers Blanket Bond (BBB)

BBB policy, a solid coverage upon financial risks, a safeguard that ensures ultimate peace of mind for the customers and stakeholders of a Bank!

Have it, Grab it & Be Safe!



PRIME INSURANCE COMPANY LIMITED

Visualize Provati Materialize Dream



Fire Incident

Don't worry



Earthquake Disaster

No tension



Cargo Loss

We're everywhere



Cyclone Catastrophe

No matter what happens



Flood Damage

We're not away



Motor Accident

Get into a new life

Stay with Provati
and be safe



প্রভাতী ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
PROVATI INSURANCE COMPANY LIMITED

Head Office : Khan Mansion (11th Floor), 107, Motijheel Commercial Area, Dhaka-1000
PABX : 9559561, Hotline: 01552471311 (24 Hours), Fax : 88-02-9564455
e-mail: provatiinsurance@gmail.com, web : www.provati-insurance.com

ডিজিটাল ইস্যুরেস : সবার জন্য ইস্যুরেস

ফারজানা চৌধুরী, এসিআইআই (ইউকে)

ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও
গ্রীন ডেল্টা ইস্যুরেস কোম্পানি লিমিটেড

অপার সম্ভাবনার দেশ আমাদের এই বাংলাদেশ। আমরা এখন শিল্পখাতেও এগিয়ে চলেছি দ্রুতগতিতে। জাতীয় প্রবৃদ্ধি ৭% হারে বেড়ে চলেছে গত কয়েক বছর ধরেই। তথ্য ও যোগাযোগ, বিদ্যুৎ ও জ্বালানি, ঔষধ শিল্প, গার্মেন্টস শিল্প, নারী উন্নয়ন, শিক্ষা, তথ্য প্রযুক্তিসহ বিভিন্ন সেবা খাতে আমাদের অগ্রগতি অন্যান্য উন্নয়নশীল দেশগুলোর তুলনায় ঈর্ষণীয়। কিন্তু এ অগ্রগতির সাথে এখনো তাল মিলাতে পারেনি আমাদের ইস্যুরেস খাত।

বাংলাদেশের জনসাধারণের ইস্যুরেসের ব্যাপারে যেমন সচেতনতার অভাব রয়েছে, তেমনই রয়েছে বিশ্বাসের ঘাটতি। যেখানে ইস্যুরেসের প্রধান ভূমিকা হচ্ছে ঝুঁকি প্রশমন অথচ এদেশের জনসাধারণ ইস্যুরেসকেই ঝুঁকিপূর্ণ মনে করেন। জনসাধারণের এ নেতিবাচক মনোভাবকে পরিবর্তন করে ইস্যুরেসকে উন্নত জীবনধারার সুযোগ করে দেওয়া একটি সেবা হিসেবে উপলব্ধি করানোটাই আমাদের জন্য সবচেয়ে বড় চ্যালেঞ্জ। ইস্যুরেসের মাধ্যমে যে জীবনের মান আরো উন্নত হবে, সেই উপলব্ধি থেকে আমাদের জনসাধারণ এখনো অনেক দূরে; তাই এ পরিস্থিতির পরিবর্তনের জন্য আমাদের ক্রমাগত কাজ করে যেতে হবে। জনসাধারণের সচেতনতা, শিক্ষা ও বিশ্বাসের ঘাটতির পাশাপাশি আরও কিছু সমস্যা রয়েছে। বাংলাদেশের ইস্যুরেস খাতে সেবা প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানগুলোর অপরিপূর্ণ ডিষ্ট্রিবিউশন চ্যানেল, যার কারণে ইস্যুরেস সেবা জনসাধারণের জন্য খুব একটা সহজলভ্য হয়ে উঠেনি।

এছাড়াও ইস্যুরেস পলিসি কেনার ক্ষেত্রে গ্রাহকদের নেতিবাচক পূর্ব অভিজ্ঞতার কারণে অনেকেই ইস্যুরেস সেবা গ্রহণের ব্যাপারে বেশ অনিচ্ছুক। এখানেই শেষ নয়, ইস্যুরেস পলিসি কেনার জন্য প্রচলিত প্রক্রিয়াটি বেশ সময় সাপেক্ষ, আর ব্যস্ত জীবনে সময়সাপেক্ষ যে কোন সেবা গ্রাহকদের নিরুৎসাহিত করার ক্ষেত্রে একটি বড় ভূমিকা পালন করে। তাই সময় এখন এসেছে পরিবর্তনের, সময় এসেছে সময়ের সাথে তাল মিলিয়ে আমাদের নিজেদের সেবা প্রদান প্রক্রিয়াকে সময়োপযোগী করে তোলার। এ ব্যাপারে আরও কিছু বলার আগে আমাদের দেশের প্রেক্ষাপটে ইস্যুরেস এর ব্যাপারে কিছু কথা না বললেই নয়।

বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে ইস্যুরেস - অপার সম্ভাবনার খাত
বাংলাদেশের শিল্পখাতগুলোর মধ্যে ইস্যুরেস অনেক পুরোনো একটি খাত হলেও এই খাতের অগ্রগতির মাত্রা খুবই ধীরগতির। এই খাতের অনুপ্রবেশের হার মাত্র ১%, যা আমাদের পার্শ্ববর্তী দেশগুলোর তুলনায় খুবই নগণ্য। বাংলাদেশ জাতীয় প্রবৃদ্ধি মাথাপিছু আয় ও জীবনধারার সামগ্রিক উন্নয়নের ক্ষেত্রে যেখানে বিশ্বের অধিকাংশ দেশকে অতিক্রম করেছে, সেখানে ইস্যুরেস খাতের অগ্রগতি তুলনামূলক ভাবে বেশ হতাশাজনক। আমাদের অন্যান্য সেবা খাতগুলো (যেমন ব্যাংকিং, টেলিযোগাযোগ) যেখানে ডিজিটাইজেশন এর মাধ্যমে মানুষের হাতের মুঠোয় পৌঁছে গেছে, সেখানে অনেক পিছিয়ে আছে ইস্যুরেস খাত। আমাদের বীমা খাতে ৭৮টি প্রতিষ্ঠান কার্যক্রম পরিচালনা করছে, কিন্তু সামগ্রিক শিল্পখাতের বিবেচনায় আমাদের ইস্যুরেস খাতে তথ্য প্রযুক্তির সমন্বয় করতে পেরেছে হাতে গোনা কয়েকটি প্রতিষ্ঠান মাত্র। গত একযুগে বাংলাদেশের মানুষের জীবনে মোবাইল ফোন ও ইন্টারনেট যেভাবে প্রভাব বিস্তার করেছে, তার সবচেয়ে বড় প্রভাব পড়েছে ব্যবসা খাতে। তথ্য প্রযুক্তির এই অগ্রযাত্রায় মানুষ প্রযুক্তিকে যেভাবে আপন করে নিয়েছে তাদের দৈনন্দিন জীবনের অংশ হিসেবে, সেই তুলনায় ইস্যুরেস খাত এখনো পড়ে আছে সেকেন্দ্রে কাগজ কলমের পদ্ধতিতেই। এই অতিব্যস্ত যুগে যেখানে মানুষ নিত্যদিনের প্রয়োজন থেকে শুরু করে ব্যাংকিং সেবা গ্রহণ করছে ইন্টারনেটের মাধ্যমে, সেখানে ইস্যুরেসকে মানুষের কাছে পৌঁছে দেওয়ার জন্য ডিজিটাইজেশন এর প্রয়োজনীয়তা অপরিহার্য। তথ্য প্রযুক্তির অগ্রযাত্রা মানুষের জীবনধারায় যে পরিবর্তন এসেছে তার সাথে তাল মিলিয়ে সময়োপযোগী সেবা প্রদানের জন্য ডিজিটাইজেশনের কোন বিকল্প নেই। অন্যদিকে অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির সাথে সাথে বাংলাদেশের মানুষের মাথাপিছু আয় যেমন বাড়ছে, তথ্যপ্রযুক্তির সমন্বয়ের কারণে মানুষ হয়ে উঠছে আরও সচেতন, বাড়ছে জীবনযাত্রার মানও। আর জীবনধারা মান বাড়ার কারণে খুব শীঘ্রই ইস্যুরেস হয়ে উঠবে একটি কাজিত সেবা। মানুষের কাছে এই কাজিত সেবা গ্রহণযোগ্য করার জন্য আমাদের বেরিয়ে আসতে হবে প্রচলিত সেকেন্দ্রে প্রথা থেকে, সেবা প্রণালীকে করতে হবে সহজ,

স্বচ্ছ এবং নিরবিচ্ছিন্ন। আর এখন সমরোপযোগী সেবা প্রদানের জন্য আমাদের ইস্যুরেসকে ডিজিটলাইজ করার সাথে সাথে সমন্বিত করতে হবে ডিজিটাল পেমেন্ট সেবা, যেন গ্রাহকরা তাদের সুবিধামত ঘরে বসেই যেকোন সময় কিনতে পারেন তাদের প্রয়োজনীয় ইস্যুরেস পলিসি।

এই বাস্তব অনুধাবন থেকেই আমরা যারা ইস্যুরেস খাতে কাজ করছি, তাদের উচিত সময়ের সাথে তাল মিলিয়ে আমাদের কর্মপন্থা এবং সকল প্রণালীর সাথে প্রযুক্তির সমন্বয় ঘটিয়ে এগিয়ে যাওয়া। বাংলাদেশের অর্থনৈতিক সূচকগুলোর ধারাবাহিক উর্ধ্বগতি ইতিবাচক প্রভাব ফেলেছে মানুষের জীবনের মানোন্নয়ন, যার ফলে বদলে গেছে গ্রাহকদের চাহিদা। ফলশ্রুতিতে উন্নয়নশীল অন্য যে কোন দেশের মতো বাংলাদেশেও খুব শীঘ্র ইস্যুরেস হয়ে উঠবে কাঙ্ক্ষিত একটি সেবা। এ দেশের মানুষের গড় মাথাপিছু আয় ১০ বছরে ৩ গুণ বেড়েছে যার কারণে জনসাধারণের জীবনযাত্রার মানের ব্যাপারে সচতেনতা তো বেড়েছেই, সাথে সাথে যোগ হয়ে চলছে নিত্য নতুন চাহিদা, যার সিংহভাগ হচ্ছে প্রযুক্তিনির্ভর ডিজিটাল সেবাসমূহ। এই সেবামুখী মনোভাব ও প্রযুক্তিনির্ভর সেবার জনপ্রিয়তা সুদূর ভবিষ্যতে ইস্যুরেস খাতের অমিত সম্ভাবনার দিকে ইঙ্গিত করছে আর এই বিপুল জনগোষ্ঠীর ঝুঁকি প্রশমনের দায়ভার এদেশের ইস্যুরেস খাতের, যে দায়িত্ব পালনের ক্ষেত্রে আমাদের প্রচলিত প্রথা ও সকলের সেবা মোটেই যথার্থ নয়। তাই সময় হয়েছে আমাদের বিভিন্ন শ্রেণির জনসাধারণের জন্য বিভিন্ন উপযোগী সেবা উদ্ভাবন করে প্রযুক্তির মাধ্যমে এই সম্ভাবনাময় খাতকে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের অন্যতম সূচকে পরিণত করা, যার জন্য এই খাতের সকল প্রতিষ্ঠানের অংশগ্রহণ, কারণ আমাদের সমন্বিত উদ্যোগ-এর মাধ্যমে আমরা বদলে ফেলতে পারবো ইস্যুরেস খাতের সার্বিক চিত্র।

সবার জন্য বীমা নিশ্চিতকরণে গ্রীন ডেল্টার ডিজিটলাইজেশন ইস্যুরেসের সেবা প্রদানের জন্য মূলত কয়েকটি সমস্যার সম্মুখীন হই আমরা (১) সচেতনতা ও বিশ্বাসের ঘাটতির কারণে ইস্যুরেসকে সময় ও অর্থের অপচয় হিসেবে মনে করেন অনেকেই, (২) ইস্যুরেসের ব্যাপারে জ্ঞানের অভাবের কারণে অনেকেই বুঝতে পারেন না ইস্যুরেস কী বা সেবাটি তাদের কেন প্রয়োজন, (৩) প্রচলিত সেকেন্দ্রে প্রথায় স্বচ্ছতায় ঘাটতির কারণে ক্রেইম পাওয়া নিয়েও যথেষ্ট সন্দেহান থাকেন অনেক গ্রাহক।

এসব সমস্যা মোকাবেলা করে ইস্যুরেসকে জনসাধারণের কাছে একটি গ্রহণযোগ্য, স্বচ্ছ ও বিশ্বাসযোগ্য সেবায় পরিণত করার

জন্য গ্রীন ডেল্টা ইস্যুরেস বেশ কয়েক বছর ধরেই নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। তারই একটি সংক্ষিপ্ত বিবরণী তুলে ধরছি।

নিবেদিতা

আমরা, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুরেস কোম্পানি ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মে ২০১৬ সালে যাত্রা শুরু করি নিবেদিতা অ্যাপ এর মাধ্যমে। উল্লেখ্য যে, নিবেদিতা আমাদের নারীদের জন্য একটি সামগ্রিক বীমা সেবা, যা আমাদের নারীদের প্রয়োজন ও চাহিদার কথা মাথায় রেখেই তৈরী করা হয়েছে। এই সেবাটির জন্য আমরা জাতিসংঘের একটি সংস্থা থেকে পেয়েছি আন্তর্জাতিক স্বীকৃতি। আর এই সেবাটির মাধ্যমে প্রায় ৩০,০০০ নারীকে ইস্যুরেসের আওতায় আনতে আমরা সক্ষম হয়েছি।

ডিজিটাল ইস্যুরেস

২০১৮ সালের অক্টোবরে আমরা নিয়ে এসেছি দেশের সর্বপ্রথম পেমেন্ট গেটওয়ে সমন্বিত ডিজিটাল ইস্যুরেস সেবা। বর্তমানে মোটর ইস্যুরেস, ট্রাভেল ইস্যুরেস, পিপলস পার্সোনাল অ্যাক্সিডেন্ট ও নিবেদিতা - এই চারটি সেবা গ্রাহকরা ডিজিটালি গ্রহণ করতে পারছেন। আমাদের বিশ্বাস, ডিজিটাল ইস্যুরেসের মাধ্যমে ইস্যুরেস সেবাকে সহজলভ্য করার পাশাপাশি সেবা গ্রহণেও আনতে পেরেছি স্বচ্ছতা, নিরবিচ্ছিন্নতা, বাঁচাতে পেরেছি গ্রাহকের মূল্যবান সময়। এখানেই থামছি না আমরা, সুদূর ভবিষ্যতে আমাদের অন্যান্য সেবাসমূহকেও এই ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মে নিয়ে আসতে সংকল্পবদ্ধ আমরা। এর পাশাপাশি গ্রাহকদের ক্রেইম সেটেলমেন্টকেও ডিজিটাইজ করার জন্য কাজ করছি আমরা, খুব শীঘ্রই আমাদের গ্রাহকরা তাদের মোটর ইস্যুরেসের ক্রেইম ডিজিটালি পেয়ে যাবেন বলে আশা রাখি

আমরা। আমাদের লক্ষ্য হলো আমাদের সমস্ত সেবাকে ডিজিটাইজ করে ক্রেইম সেটেলমেন্ট প্রক্রিয়াকেও স্বয়ংক্রিয় করা, যেন গ্রাহকরা কোন ভোগান্তি ছাড়াই অল্প সময়ে পেয়ে যান তাদের নির্ধারিত ক্রেইম।

ডিজিটাল ইস্যুরেস চালু করার পর থেকে মাত্র ৪ মাসে আমরা যা সাড়া পেয়েছি, তাতে আমরা বিস্মিত। ২০১৮ এর অক্টোবর থেকে এ পর্যন্ত প্রায় ৩০,০০০ মানুষ আমাদের ডিজিটাল ইস্যুরেসের গ্রাহক হয়েছেন। এদের প্রায় সবাই হলেন শহরের বাসিন্দা, ইন্টারনেট ও মোবাইল ফোন যাদের জীবনের অবিচ্ছেদ্য অংশ।



ব্যাংকঅ্যাস্যুরেন্স

ইস্যুরেন্সকে ডিজিটাইজ করে স্বচ্ছ, নিরবিচ্ছিন্ন ও সহজলভ্য করার লক্ষ্যে তথ্য ও যোগাযোগ মন্ত্রণালয়ের এটুআই প্রকল্পের সহায়তায় একযোগে কাজ করে যাচ্ছি আমরা। এছাড়াও আমরা প্রচলিত ডিষ্ট্রিবিউশনের বিকল্প হিসেবে গ্রহণ করেছি এজেন্ট ব্যাংকিং এবং ব্যাংকঅ্যাস্যুরেন্স সেবা প্রণালী, যার মাধ্যমে ব্যাংকিং ও ইস্যুরেন্স এর সমন্বিত বাডেল সেবা চালু করেছি আমরা, যেন সাধারণ মানুষের জন্যেও ইস্যুরেন্সকে সহজলভ্য করে তোলা যায়।

স্বাস্থ্য সুরক্ষা কর্মসূচী

দেশের হতদরিদ্র জনসাধারণের জন্য আমাদের একটি যুগান্তকারী সেবা হলো, স্বাস্থ্য সুরক্ষা কর্মসূচী (এসএসকে)। দারিদ্র সীমার নিচে বসবাসরত জনসাধারণের জন্য পরিকল্পিত এ প্রকল্পটি আমরা পরিচালনা করছি জনস্বাস্থ্য মন্ত্রণালয়ের সহযোগী হিসেবে, যার মাধ্যমে ৬ লক্ষের অধিক হতদরিদ্র মানুষকে আমরা ইস্যুরেন্সের আওতায় নিয়ে আসতে পেরেছি। এ সেবাটিও ডিজিটাইজেশনের আওতায় এনেছি আমরা বায়োমেট্রিক প্রযুক্তি সমন্বিত করে। এসএসকে এর জন্য নির্ধারিত হাসপাতালে গিয়ে এসএসকে এর কার্ড দেখিয়ে বায়োমেট্রিক ফিংগার প্রিন্টের মাধ্যমে বিনামূল্যে চিকিৎসা সেবা গ্রহণ করতে পারছেন ৬ লক্ষের অধিক দরিদ্র জনসাধারণ।

আবহাওয়া-সূচকভিত্তিক কৃষি বীমা

এরপর উল্লেখ্য আমাদের আবহাওয়া-সূচক ভিত্তিক কৃষি বীমা, যেটি সম্পূর্ণ প্রযুক্তি নির্ভর একটি সেবা। প্রাকৃতিক দুর্যোগ থেকে কৃষকের ক্ষয়ক্ষতি ও ঝুঁকি হ্রাসের জন্য বিশেষভাবে পরিকল্পিত এই সেবাটি আমরাই প্রথম চালু করেছি বাংলাদেশে। এই সেবা প্রদানের জন্য আমাদের রয়েছে ১৯৮১ সাল থেকে সাম্প্রতিক সময় পর্যন্ত দেশের আবহাওয়া সম্পর্কিত সামগ্রিক ডাটাবেস, যা আমাদের একটি নির্দিষ্ট এলাকার আবহাওয়া তথ্য বিবেচনা করে সেই এলাকার কৃষকদের জন্য উপযোগী কৃষি বীমা পরিকল্পনায় সহযোগিতা করে। বাংলাদেশ আবহাওয়া অধিদপ্তরের আবহাওয়া স্টেশনগুলোর প্রতিদিনের তথ্য প্রতিনিয়তই জমা হচ্ছে আমাদের এই ডাটাবেসে, যা আমাদের আরও নিখুঁত সেবা প্রদানে সাহায্য করছে। এছাড়াও আমরা প্রতি ১০ বর্গ কি.মি. এর জন্য ইন্টারপোলেটেড আবহাওয়া সংগ্রহ করছি স্কাইমেট ওয়েদার সার্ভিসেস নামক একটি সংস্থার সহযোগিতায়, যা আমাদের আবহাওয়া সংক্রান্ত সম্ভাব্য ব্যতিক্রম থেকে উদ্ধৃত ঝুঁকি হ্রাসে সহায়তা করছে। এই উদ্ভাবনী কৃষি বীমার ক্লেইম সেটলমেন্ট খুবই স্বয়ংক্রিয়। এই সেবার ডাটাবেসে প্রতিদিন

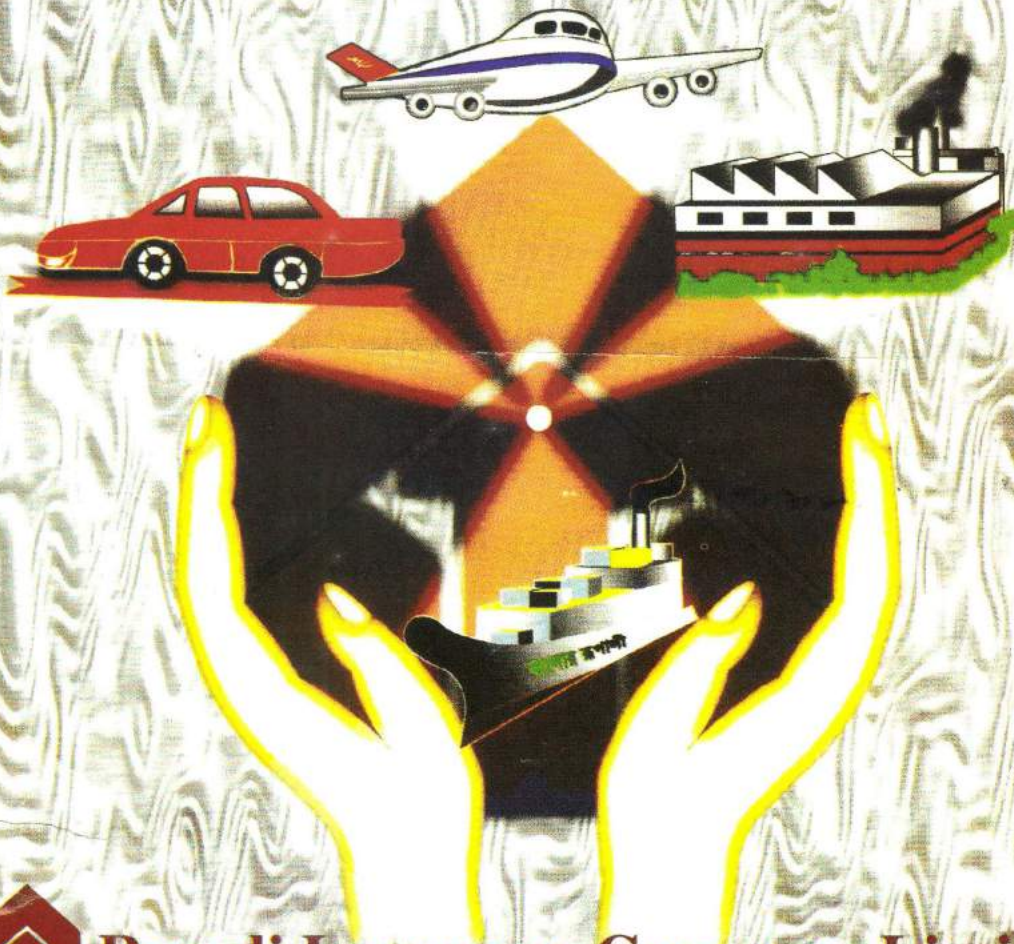
আপডেট হওয়া আবহাওয়া তথ্যের সাহায্যে আমরা জানতে পারি কোন এলাকায় কোন প্রাকৃতিক দুর্যোগ হয়েছে কিনা এবং আমরাই অত্র এলাকার কৃষকদের জানিয়ে দেই যে তারা ক্লেইম পেতে যাচ্ছেন। এমন উপযোগী সেবার কারণে বর্তমানে প্রায় ১০,০০০ কৃষক আমাদের কৃষি বীমার সেবা গ্রহণ করছেন দেশের বিভিন্ন জেলার।

শেষ কথা

বাংলাদেশে আমরাই প্রথম ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠান, যারা সফলভাবে ইস্যুরেন্সকে ডিজিটাইজ করার উদ্যোগ সফল করতে পেরেছি। ডিজিটাল ইস্যুরেন্স সেবা চালু করার শুরু থেকেই আমরা যে সাড়া পেয়েছি তাতে আমরা আনন্দিত এবং কৃতজ্ঞ। এমন অভূতপূর্ব সাড়া ডিজিটাল ইস্যুরেন্স নিয়ে আমাদের দেখিয়েছে নতুন সম্ভাবনার দ্বার, যার কাভারী হবে আমাদের নতুন প্রজন্মের তরুণরা। আমরা মনে করছি ডিজিটাল ইস্যুরেন্সই এই খাতের সকল বাধা বিপত্তিকে অতিক্রম করার জন্য মোক্ষম ও স্থায়ী সমাধান। কারণ ডিজিটাল ইস্যুরেন্সের মাধ্যমেই সম্ভব স্বচ্ছ, নিরাপদ, নিরবিচ্ছিন্ন ও সহজ সেবা প্রদানের মাধ্যমে ইস্যুরেন্সের ব্যাপারে জনসাধারণের ভ্রান্তি ও ভুল ধারণাকে পরিবর্তন করা।

আমাদের ডিজিটাল ইস্যুরেন্সের ব্যাপারে এমন উৎসাহের কারণ শুধুই ব্যবসায়িক স্থায়িত্ব নিশ্চিত করা নয়, মানুষের জীবনধারার পরিবর্তনের সাথে সাথে আমাদের নিজেদের সেবা প্রণালীকে সমন্বিত করে সবার হাতের মুঠোয় ইস্যুরেন্স সেবাকে পৌঁছে দেওয়াই আমাদের মূল লক্ষ্য। দেশের ৮ কোটির বেশি ইন্টারনেট ইউজার এবং ১ কোটির অধিক স্মার্টফোন ইউজারদের দ্বারপ্রান্তে ইস্যুরেন্স পৌঁছে দিতে আমরা ইতোমধ্যেই প্রতিষ্ঠানের অভ্যন্তরীণ কার্যক্রম পরিবর্তনের সাথে সাথে সেবা প্রণালীতে প্রযুক্তিকে সমন্বিত করে সেবার মান উন্নত ও সহজলভ্য করতে বড় ধরনের বিনিয়োগ করেছি। আমাদের বিশ্বাস, সুদূর ভবিষ্যতে মানুষের জীবনের সব খাতেই ডিজিটাল সেবাগুলোই জায়গা করে নেবে, আর তারই প্রতিফলন হলো মোবাইল ব্যাংকিং, ডিজিটাল পেমেন্ট সেবাসমূহের জনপ্রিয়তা। এই বাস্তবতাকে মেনে নিয়েই ইস্যুরেন্স সেবাকে ডিজিটাইজ করার জন্য আমাদের এই প্রয়াস। আমরা মনে করি, ডিজিটাল ইস্যুরেন্সের মাধ্যমেই 'সবার জন্য বীমা'- এই লক্ষ্য সাধন করা সম্ভব। এজন্য আমাদের পাশাপাশি অন্যান্য বীমা প্রতিষ্ঠানের অংশগ্রহণ একান্তই কাম্য, কারণ ডিজিটাল বাংলাদেশের স্বপ্নপূরণে ডিজিটাল ইস্যুরেন্স এর ভূমিকা অপরিহার্য বলেই আমাদের বিশ্বাস।

Rupali Insurance
is AHEAD TO MEET THE CHALLENGE
of NATIONAL ADVANCEMENT
IN THE 21ST CENTURY



Rupali Insurance Company Limited

(Most Modern Service Oriented Insurance Organization)

Rupali Bima Bhaban : 7 RAJUK Avenue, Dhaka-1000

Phone: 9565625-26, 9567238, 9553861, Fax : 880-2-9565629

E-mail : info@rupaliinsurance.com, Web : www.rupaliinsurance.com

পেশাগত দক্ষতাই সাফল্যের মূল উৎস



সেবা আপনার দোর গোড়ায়
পৌঁছে দেবার লক্ষে এবং
আপনার অগ্নি, নৌ, মটরস
বিবিধ বীমার ঝুঁকি ও
নিরাপত্তার জন্য আমরা
এখন আরো ঘনিষ্ঠ সান্নিধ্যে

কারণ

অব্যাহত অগ্রযাত্রায়
উন্নত ও বিশিষ্ট
সেবার অঙ্গীকার নিয়ে
আমরাই এগিয়ে সবসময়



সোনার বাংলা ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

প্যারামাউন্ড হাইটস (১৪ তলা)
৬৫/২/১ বঙ্গ কালজর্জিট রোড
পুরানা পল্টন, ঢাকা-১০০০।

ফোন : ৯৫৭১৪০২, ৯৫৬৪০৮৬, ৭১৭০৪৫৩-৪
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৫৬৯১৬৪

অগ্নি, নৌ, মটর ও বিবিধ বীমার জন্য নির্ভরযোগ্য প্রতিষ্ঠান।



ইউনিয়ন ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
UNION INSURANCE CO. LTD.

প্রধান কার্যালয়ঃ

প্যারামাউন্ট হাইটস্ (৯ম ও ১০ম তলা), ৬৫/২/১ বঙ্গ কালভার্ট রোড, পুরানা পল্টন, ঢাকা-১০০০।

টেলিফোনঃ-৮৮০২ ৯৫৫৬৫৩৭, ৯৫৫৯২১৯, ফ্যাক্সঃ-৮৮০২ ৯৫৬১০৬২

E-mail : info@unioninsurancebd.com

Web: www.unioninsurancebd.com

ব্যবস্থাপনা ব্যয় নিয়ন্ত্রণের অন্তরায়-নতুন ব্যবসার চাপ (New Business Strain)

জামাল মোঃ আবু নাছের

মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা

ন্যাশনাল লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

লাইফ বীমা ব্যবসার একটা গুরুত্বপূর্ণ দিক হলো ব্যবস্থাপনা ব্যয়কে নিয়ন্ত্রণে রাখা, ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের পরিমাণ যে বিষয়ের উপর নির্ভর করে কোম্পানির আয় ব্যয়ের ভারসাম্য রক্ষা করে, কিন্তু অনেকেই মনে করেন নতুন ব্যবসা বা প্রথম বর্ষ ব্যবসা বেশী হলেই কোম্পানির অবস্থা ভালো হয়। কিন্তু নির্দিষ্ট হারের বেশী নতুন ব্যবসা যদি কোন হিসাব বর্ষে হয় তাহলে কোম্পানির ব্যবস্থাপনা ব্যয় প্রত্যাশার চেয়ে বেশী হয়ে যায়, সেক্ষেত্রে কেউ যদি মনে করে আমরা প্রত্যাশার চেয়ে বেশী খরচ হলেও নতুন ব্যবসা বেশী করব প্রয়োজনে ২০০%-৩০০% করব সেক্ষেত্রে অবশ্যই মনে রাখতে হবে অতিরিক্ত খরচও ১০০% বেশী হতে পারে যা পূরণ হবে এই শর্তে যে, পরবর্তী প্রিমিয়াম অর্থাৎ (নবায়ন) সংগ্রহ করে এই খরচ যোগান দেয়া হবে। যা বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে অবাস্তব, কারণ সকল বীমা কোম্পানির নবায়নের হার প্রত্যাশার থেকে কম। যে কারণে নতুন কোম্পানিগুলো গুরুত্ব প্রথম ৪/৫ বছর ৭/৮ কোটি টাকা ক্যাপিটাল খরচ করেও, পর্যাপ্ত ব্যবসা করতে পারছেন না অথবা খরচের লাগাম ধরে রাখতে পারছেন না। বর্তমানে সরকার অর্থাৎ বীমা নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ ব্যবস্থাপনা ব্যয় কমাবার অনেক পরিকল্পনা করেছে, এক্ষেত্রে Actuarial কিছু বিষয় জ্ঞাত হওয়া প্রয়োজন, কি কারণে কোম্পানিগুলো ক্ষতিগ্রস্ত হচ্ছে।

নতুন ব্যবসার চাপ (New Business Strain) লাইফ বীমা ব্যবসার অতি প্রয়োজনীয় একটি বিষয় যা এ্যাকচুয়ারীদের ভাষায় নিম্নে দেয়া হলো :

"New Business Strain is the strain on the business created due to inadequate premium amounts in initial years, which are not enough to cover for the expenses, commission and statutory reserves."

এই নতুন ব্যবসার চাপের ক্ষেত্রে দেখা যায় প্রথম বৎসর সর্বোচ্চ সীমা অতিরিক্ত (৯০%) অতিক্রম করে ব্যবসা সংশ্লিষ্ট acquisition cost এবং mortality charges কে প্রভাবিত করে।

আমরা জানি, জীবন বীমা পলিসির বিশেষত্ব হলো প্রথম বৎসর কমিশন তথা ব্যবস্থাপনা ব্যয় বেশী থাকে কিন্তু দ্বিতীয় বৎসর ও

তৎপরবর্তী বছরগুলোতে (৯০%/১০%/৫%) কমিশন তাৎপর্যপূর্ণ কম থাকে। বীমার ভাষায় প্রথম বৎসর খরচকে Front end expenses বলা হয়।

বিষয়টি নিয়ে আমাদের প্রাত্যাহিক তথ্য বিশ্লেষণ প্রয়োজন। যে প্রক্রিয়ায় কোম্পানি বীমার টাকা অর্থাৎ প্রিমিয়াম সংগ্রহ করে এবং কমিশন ও অন্যান্য খরচ প্রদান করে তা কিন্তু কোম্পানির কেন্দ্রীয় কার্যালয় নিয়ন্ত্রণ করে না। এই আয়-ব্যয়ের কার্যক্রম সারা দেশব্যাপী হয়ে থাকে। এমনও অফিস আছে যেখানে ব্যাংক নেই, মোবাইল নেটওয়ার্ক নেই, যেমন পার্বত্য জেলা। যার জন্য প্রথম ধাপ হলো, কোম্পানি যে প্রথম বর্ষ আয় দেখায় তা কম্পিউটারে সঠিক ফরম্যাটে ডাটা এন্ট্রি হয়েছে কিনা, যদি হয়ে থাকে, এই প্রথম প্রিমিয়াম ও ডেফার্ড প্রিমিয়াম কয়টি PR (Premium Receipt) এর মাধ্যমে FPR (First Premium Receipt) সংগৃহীত হয়েছে কিনা।

দ্বিতীয় ধাপ হলো, এই PR গুলোর টাকা ব্যাংকে কত টাকা আসলো অথবা সমন্বয় হলো। যদিও অনেকে online transaction এর মাধ্যমে ব্যাংকের টাকা সংগ্রহ করছে। এখন দেখার বিষয় হলো, পলিসির তথ্যের সাথে যে PR এর টাকা আছে তা Accounts এর হিসেবের PR এর সাথে মিলেছে কিনা। এই কার্যক্রম এখনো অনেক কোম্পানিতে ম্যানুয়ালী সম্পন্ন হচ্ছে। কোন কোন কোম্পানি আধা ম্যানুয়াল আধা ডিজিটাল এর মাধ্যমে সম্পন্ন করছে। আবার কোন কোন কোম্পানি ৮০%-৯০% ডিজিটাল হয়েছে, তারা তুলানামূলক গ্রাহককে সঠিক সেবা দিতে পারছে এবং খরচও নিয়ন্ত্রণে রাখতে পারছে।

এখন বিবেচ্য বিষয় হলো, একটা নতুন বীমা কোম্পানি পূর্ববর্তী বৎসরের তুলনায় কত ভাগ (%) বেশী ব্যবসা করা উচিত। একটা ১০ বছরের পুরোনো কোম্পানি কত % নতুন ব্যবসা করা উচিত, অথবা ১০ বছরের বেশী পুরোনো কোম্পানির প্রথম বর্ষ ব্যবসা কত % করা উচিত, যার ফলে New Business Strain কিছুটা সহজীকরণ করে নিয়ন্ত্রণে রাখা যায় এবং কোম্পানিকে অতিরিক্ত খরচের কবল থেকে রক্ষা করতে পারে।

আমার লাইফ ইনস্যুরেন্স ব্যবসার কর্মজীবনের প্রথম ১০ বৎসর ডেলটা লাইফে কাজ করেছি (১৯৮৬-১৯৯৬)। এ সময় ডেলটার এমডি ছিলেন, এই উপমহাদেশের বিখ্যাত এ্যাকচুয়ারী জনাব সাফাত আহমেদ চৌধুরী, FIA (Fellow of Institute of Actuary) যিনি বিশ্বে সর্বপ্রথম ক্ষুদ্রবীমা প্রবর্তন করেছিলেন তখন আমি জনাব সাফাত আহমেদের Actuarial Associate ছিলাম।

New Business Strain নিয়ে আমি সাফাত আহমেদ স্যারের মতামত চেয়েছিলাম, একটা কোম্পানি নতুন ব্যবসার চাপ কমাতে হলে কত % নতুন ব্যবসা করা উচিত। তিনি উত্তর দিয়েছিলেন এটাতো কোম্পানির ম্যানেজমেন্ট ও বোর্ডের দৃষ্টিভঙ্গির উপর নির্ভর করে। তবে Golden Rule হলো, প্রথম ৫ বছরের কোম্পানির নতুন ব্যবসা সর্বোচ্চ পূর্ববর্তী বছরের তুলনায় ৭০% বেশী ব্যবসা করতে পারে। নতুন ব্যবসা তার বেশী হলে অতিরিক্ত খরচ মেটাবার প্রক্রিয়া করতে হবে, নতুবা কোম্পানির খরচ বেড়ে যাবে। ১০ বছরের পুরোনো কোম্পানি ৫০% থেকে ৬০% বেশী নতুন ব্যবসা করতে পারে। ১০ থেকে ২০ বছরের পুরোনো কোম্পানি ৩০% থেকে ৪০% বেশী করতে পারে। ২০ বছরের অধিক পুরোনো কোম্পানি ১৫% থেকে ২০% এর ভিতর নতুন ব্যবসা সীমাবদ্ধ রাখতে পারে। কারণ বাংলাদেশের ক্ষেত্রে, খরচের হারের একটা স্ট্যান্ডার্ড পরিমাপ হলো কোন বীমা কোম্পানি বয়স যদি ১৫/২০ বছরের বেশী হয় সেক্ষেত্রে নতুন ব্যবসা + নবায়ন ব্যবসার সকল ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের গড় হার হবে ৩০%-৩৫%।

মনে রাখতে হবে, বেশী নতুন ব্যবসা করা ক্ষতিকর হলেও কেউ যদি Management Expense নিয়ন্ত্রণে রাখার অন্য কোন উপায় অবলম্বন করতে পারে সেক্ষেত্রে জ্ঞাতসারে নতুন ব্যবসা বাড়তে পারে।

লাইফ বীমা কোম্পানিগুলো শুধু Individual পলিসি বিক্রিতে সীমাবদ্ধ নয়, কেউ কেউ বিভিন্ন কায়দায় গ্রুপ বীমা পলিসি বিক্রি করছে অথবা সামাজিক নিরাপত্তা বীমা বিক্রি করছে, যেমন Credit Card Insurance। যদি এমন গ্রুপ বীমা বিক্রি হলো যার প্রিমিয়ামের চেয়ে অনেকগুণ দাবি উত্থাপিত হলো, অথবা ব্যবসা আনতে গিয়ে যে overhead খরচ হলো, যা প্রদত্ত সীমার under rate প্রিমিয়াম দেয়া হলে। সেক্ষেত্রে ব্যবস্থাপনা ব্যয় বেড়ে যায় এবং New Business strain এর সৃষ্টি করে।

যারা Health Insurance বিক্রি করছেন তারাও খরচের লাগাম ধরে রাখতে পারছেন না। এক্ষেত্রেও ব্যবস্থাপনা ব্যয় বেড়ে যাচ্ছে। আরেকটি বিশেষ বীমা হলো FDR Insurance যাকে

Single Premium Policy বলে। এই বীমাটির সীমাবদ্ধতা আছে। যারা এই বীমা তাদের বার্ষিক টার্গেটের ১০%-১৫% বেশী করেন সেক্ষেত্রে প্রচণ্ডভাবে ব্যবস্থাপনা ব্যয় বেড়ে যায়। যার ফলে কোম্পানির প্রথমবর্ষ ব্যবসার চাপ অতিরিক্ত হয় এবং কোম্পানি তাদের কাজিত লাভ থেকে বঞ্চিত হয়। শুধু কোম্পানি কেন, গ্রাহকও তার প্রাপ্য লাভ থেকে বঞ্চিত হয়। তাই যে কোন ব্যবসা, বিশ্লেষণ ও পরিমাপের ভিতর সম্পন্ন না করলে কোম্পানির লাইফ ফান্ড কমে যাবে, মালিকপক্ষ লাভ থেকে বঞ্চিত হবে।

পরিশেষে আমার ব্যক্তিগত মতামত হলো নতুন ব্যবসার চাপ যেন না বাড়তে সেজন্য ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সীমার মধ্যে নতুন ব্যবসা করতে হবে এবং নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহ দ্বিতীয় বর্ষে ৭০% এর বেশী এবং ৩য় বর্ষ ও তৎপরবর্তী ৬০% বা বেশী যদি হয় সেক্ষেত্রে একটি আদর্শ বীমা কোম্পানির সৃষ্টি হবে।

এ বিষয়গুলো গুরুত্বের সাথে বিবেচনায় নিয়ে একটা RDBMS (Relational Database Management System) এর পরিবেশ সৃষ্টি করে কোম্পানির সকল বিভাগের সমন্বয়ে একটা যুগোপযোগী কম্পিউটার সিস্টেম তৈরী করে কোম্পানিতে তথ্য প্রবাহ নিরলস ও নিরবচ্ছিন্ন করে প্রয়োজনীয় MIS (Management Information System) যার মাধ্যমে তথ্যপ্রবাহ নিশ্চিত করতে হবে। যার ফলে ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ, বোর্ড এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে প্রয়োজনীয় তথ্য নিশ্চিত করলে একটা লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানি কখনো ক্ষতিগ্রস্ত হতে পারেনা। অর্থাৎ বাংলাদেশে সুস্থ ধারার বীমা ব্যবসা চালু হবে এবং আমরা কাজিত GDP তে অংশগ্রহণ করে সরকারের উন্নয়ন ধারায় সহযোগী হতে পারবো।



Insure with United Ensure Your Security



UNITED INSURANCE COMPANY LIMITED
A COMPANY WITH THE BEST INSURANCE TRADITION

Head Office :

Camellia House, 22, Kazi Nazrul Islam Avenue, Dhaka-1000
Phone: 58611720-22, 58615351, 9664348, Fax: 88-02-58614475
Email: info@unitedinsurance.com.bd
Website: www.unitedinsurance.com.bd

BRANCHES

Dhaka Zonal Office, Chittagong, Narayangonj, Khulna, Bogra, Sylhet
Khatungonj, Chapai Nawabganj, Rangpur, Pabna, Jamalpur & Jessore

Pragati Insurance Limited

Achieved



প্রগতি ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসায় অনবদ্য সাফল্যের স্বীকৃতিস্বরূপ আন্তর্জাতিক মানের সর্বোচ্চ ক্রেডিট রেটিং “AAA” অর্জন করেছে, যা বাংলাদেশের বীমা শিল্পে এক অনন্য রেকর্ড।

Pragati Insurance Limited made an outstanding record by achieving International standard “AAA” Credit rating in the non-life Insurance sector in Bangladesh.



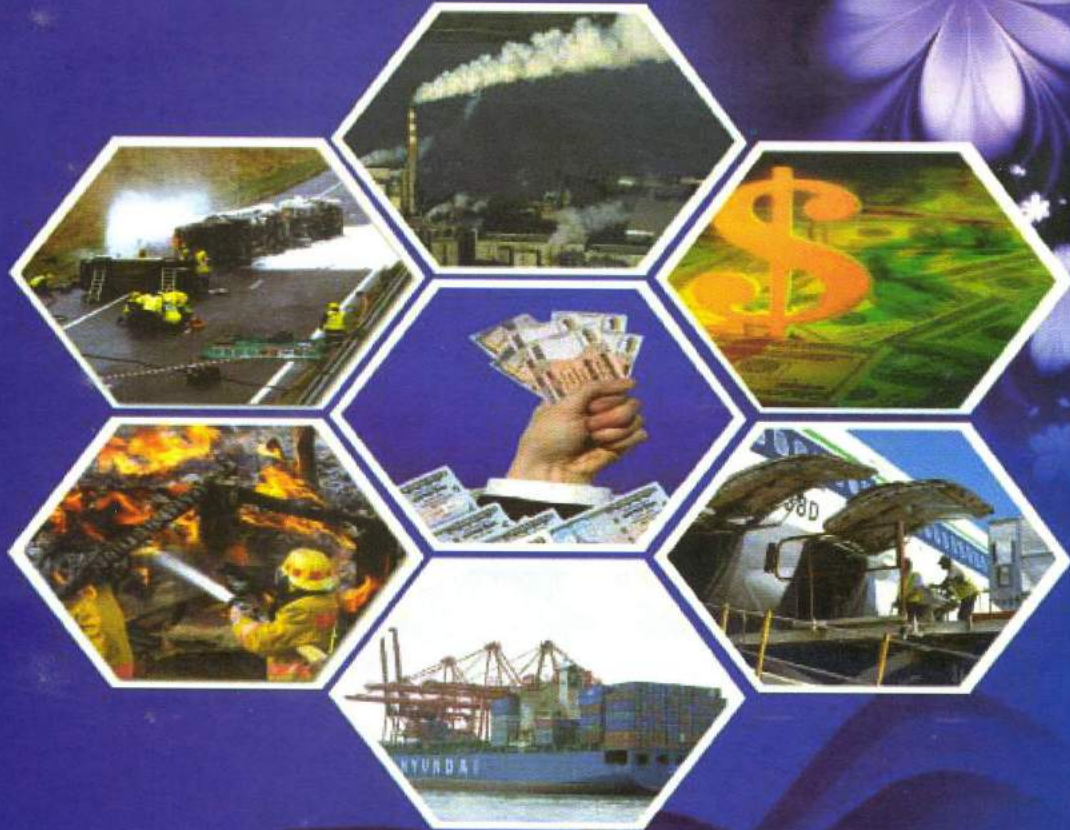
Symbol of Security

প্রগতি ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড
Pragati Insurance
Limited

Tel : +880 2 58150727 & 9133680-2
Web : www.pragatiinsurance.com

27 June 2018

We provide you the best
service in Insurance trade



BRANCHES

- ◀ AGRABAD ◀ DILKUSHA ◀ MOTIJHEEL ◀ MOGHBAZAR ◀ BANGSHAL ◀ KHATUNGONJ
- ◀ KADAMTOLI ◀ LOCAL OFFICE ◀ JUBILEE ROAD ◀ MOHAKHALI ◀ PALTAN ◀ KAWRAN BAZAR
- ◀ SHAIKH MUJIB ROAD ◀ BANGABANDHU AVENUE ◀ ELEPHANT ROAD ◀ KAKRAIL ◀ CUMILLA
- ◀ HATKHOLA ◀ GAZIPUR ◀ SHANTINAGAR ◀ ANDERKILLA ◀ NARAYANGONJ ◀ IMAMGONJ ◀ PRINCIPAL

N Northern General Insurance Co. Ltd.
A K E Y T O P R O T E C T I O N

WW Tower, 68 Motijheel C/A (Level- 12 & 13), Dhaka-1000, Tel : PABX : 9559077-79, 57164389
47110160, 9569918 Fax : 88-02-9551579 & 02-47113724, Email : info@ngicl.com, Web : www.ngicl.com

মেঘনা লাইফ নির্ভরতার প্রতীক মেঘনা লাইফ নির্ভরতার প্রতীক মেঘনা লাইফ নির্ভরতার প্রতীক

মেঘনা লাইফের সাফল্য

মেঘনা লাইফ নভেম্বর ২০১৮ পর্যন্ত ৫,৬০,২১২ জনকে মেয়াদোত্তীর্ণ ও ২২,২৩৫ জনকে মৃত্যুদাবীসহ দাবী খাতে ১,৯২৯ কোটি ৯ লক্ষ টাকা পরিশোধ করেছে

এক নজরে ২০১৭

৬৮,৬৯৮ জনকে মেয়াদোত্তীর্ণ ও ২,০১৩ জনকে মৃত্যুদাবীসহ দাবী বাবদ ২৭১ কোটি ৭৩ লক্ষ টাকা পরিশোধ করেছে

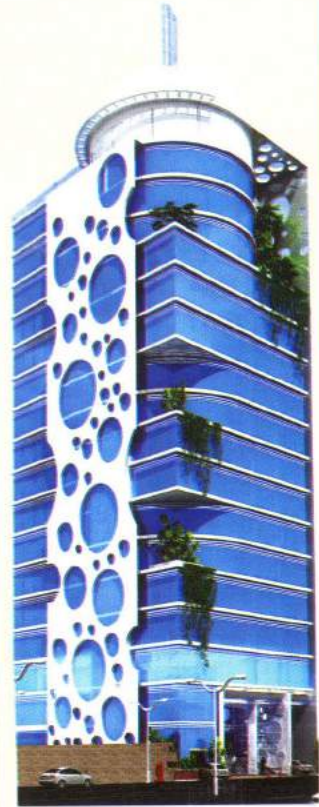
২০১৮ সালের নভেম্বর পর্যন্ত

৪৫,৬৮৪ জনকে মেয়াদোত্তীর্ণ ও ১,৬৬৯ জনকে মৃত্যুদাবীসহ দাবী বাবদ ২২১ কোটি ৪৯ লক্ষ টাকা পরিশোধ করেছে

মেঘনা লাইফ এর বর্তমান লাইফ ফান্ড প্রায় ১,৫৯৬.৯৯ কোটি এবং পরিসম্পদ ১,৭২৬.৭৮ কোটি টাকা।

মেঘনা লাইফ বীমা নীতি অনুসরণ করে পলিসিহোল্ডারদের আকর্ষণীয় বোনাস প্রদান ও তাদের স্বার্থ সংরক্ষণে দাবী পরিশোধে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ।

মেঘনা লাইফে পলিসি করুন
নিয়মিত রিন্যুওয়াল প্রিমিয়াম জমা দিন
নিজে লাভবান হোন, পরিবারকে নিরাপদে রাখুন



মেঘনা-কর্ণফুলী বীমা ভবন
মতিঝিল, ঢাকা।



মেঘনা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
MEGHNA LIFE INSURANCE CO. LTD.

প্রধান কার্যালয়ঃ বিমান ভবন (৩য় তলা), ১০০ মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০।
ফোনঃ ৯৫৫৮৯৯৩, ৯৫৫৬২০৪, ৯৫৫৮২৯৭ E-mail: info@meghnalife.com Web: www.meghnalife.com

মেঘনা লাইফ নির্ভরতার প্রতীক মেঘনা লাইফ নির্ভরতার প্রতীক মেঘনা লাইফ নির্ভরতার প্রতীক

বীমা শিল্পের ইতিবাচক ভাবমূর্তির সন্ধানে

এস.এম. ইব্রাহিম হোসাইন, ACII (UK)

চীফ ফ্যাকাণ্টি মেম্বার

বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স একাডেমি

পটভূমি

এটি প্রায়ই বলা হয়ে থাকে যে, বীমা শিল্প সম্পূর্ণরূপে সেবা শিল্প এবং এর কার্যকারিতা এবং স্থায়িত্ব নির্ভর করে গ্রাহক সন্তুষ্টির ওপর এবং গ্রাহক সন্তুষ্টি নির্ভর করে গ্রাহকদের “বীমা সচেতনতা” এবং বীমা প্রতিষ্ঠানের কর্মকর্তা/এজেন্টদের “বীমা শিক্ষার” ওপর। “বীমা সচেতনতা” এমন একটি বিষয় যেখানে গ্রাহকরা বুঝতে পারে যে, কী কী সুবিধা তারা পেতে পারে। অপর দিকে “বীমা শিক্ষা” এমন একটা বিষয় যেখানে বীমা প্রতিষ্ঠানের সাথে জড়িত কর্মকর্তা ও এজেন্টগণ বুঝতে পারবে যে, গ্রাহকদের কী কী সুবিধা ও শর্ত দেয়া দরকার বা দেয়ার সুযোগ রয়েছে।

বিশ্বে নবম জনবহুল দেশ বাংলাদেশ এবং এর অর্থনীতি বর্তমানে উন্নয়নশীল দেশের ন্যায় যেখানে গড় আয় ১৭৫১ ইউএস ডলার, প্রবৃদ্ধি ৭% কিন্তু বীমা কভারেজ মাত্র হাজারে ৪ এবং জিডিপিতে বীমার অবদান ০.৫৫% মাত্র (০.৪০% জীবন বীমা ০.১৫% সাধারণ বীমা)। এদেশ নারীর ক্ষমতায়ন, ক্ষুদ্রঋণ, পোষাক শিল্প, কৃষি, বিদ্যুৎ, শিল্পসহ আরও কিছু ক্ষেত্রে ব্যাপক সাফল্য অর্জন করেছে। নানা সূচকে বাংলাদেশ উল্লেখযোগ্য অগ্রগতি অর্জন করেছে, যেমন খাদ্য উৎপাদনে দেশ স্বনির্ভরতা অর্জন করেছে, নারী উন্নয়নে ব্যাপক সাফল্য রয়েছে। সরকারের লক্ষ্য হচ্ছে ২০৪১ সালে এদেশ উন্নত দেশে পরিণত হবে। অথচ সার্বিকভাবে গুণগত প্রবৃদ্ধি বাড়াতে সকল খাতে উন্নয়ন দরকার। কিন্তু বীমা খাত কাঙ্ক্ষিত সাফল্য অর্জন করেনি। উন্নত দেশে বীমা শিল্পের অবদান যুক্তরাষ্ট্রে ৭.৩%, যুক্তরাজ্য ১০%, ভারতে ৩.৩%, ভিয়েতনাম ১.৫% অথচ বাংলাদেশে মাত্র ০.৫৫%।

বীমা শিল্প চার দশক অতিক্রম করলেও ইতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরী হয়নি। এদেশে মানুষ এখনও নিজ থেকে বীমা পলিসি নেয় না, বিক্রি করতে হয়। দুর্ভাগ্যবশত এদেশে এখনও বেশীর ভাগ মানুষ সম্পত্তি বীমা না করে, ঝুঁকি নিয়েই থাকে। অনেকেই মনে করে, দুর্ঘটনা কখন ঘটবে তার ঠিক নেই কিংবা দুর্ঘটনা সাধারণত ঘটে না। সুতারাং বীমা করে শুধু শুধু প্রিমিয়ামের টাকা খরচ করে লাভ কী? এটি এক ধরনের অপচয়, যা এড়ানোই ভাল। অনেকটা জোর করে বীমা করানো হয়। মানুষ সাধারণত

বীমা বিক্রয় কর্মীদের দ্বারা প্রলুব্ধ হয়ে কিংবা ব্যবসায়িক প্রয়োজনে যখন ব্যাংক ঋণ নেয় সেই ঋণের গ্যারান্টি হিসেবে বীমা নেয় বা আমদানী রপ্তানির ক্ষেত্রে ব্যাংকের বাধ্যবাধকতার প্রয়োজনে কিংবা গাড়ী থাকলে আইনগত বাধ্যবাধকতায় মটর দায় বীমা নিয়ে থাকে। এক্ষেত্রে এটাও অস্বীকার করা যাবে না, অতীতের কিছু তিক্ত অভিজ্ঞতা যেমন, বীমা করে অনেক ক্ষেত্রে দাবির টাকা পাওয়া যায় না, যে জন্য বীমা শিল্পের ভাবমূর্তি ইতিবাচক নয়।

এ ছাড়া ধর্মীয় কিছু স্পর্শকাতরতার বিষয় যেমন বীমা ধর্মীয় দৃষ্টিতে ভাল নয়/ নিষেধ ইত্যাদি কারণে বীমার ভাবমূর্তি নেতিবাচক। অথচ বীমার ভাল দিকই বেশী, নতুবা কোন না কোন দেশে বীমা নিষিদ্ধ হতো। অথচ পৃথিবীর কোন দেশেই বীমা নিষিদ্ধ নয়, এমনকি মুসলিম দেশেও নয়। তাছাড়া তাকাফুল বা ইসলামি বীমা ব্যবস্থার মাধ্যমে বীমার ক্ষেত্রে শরীয়ত বিরোধী আপত্তিসমূহ নিরসন করা হয়েছে। সামগ্রিকভাবে বীমার ভাল দিকগুলো মানুষের কাছে যথাযথ ভাবে উপস্থাপিত হয় না যার ফলে বীমার ভাবমূর্তি নেতিবাচক হয়েছে।

বীমা শিল্পের বর্তমান অবস্থা:

১. মানব সম্পদ উন্নয়ন

ব্যক্তিকে কর্মে নিযুক্ত করার সম্ভাবনা বৃদ্ধির প্রক্রিয়াকে মানব সম্পদ উন্নয়ন বলা হয় (আইএলও)।

বীমা শিল্পে মানব সম্পদ সংক্রান্ত গবেষণায় (মোরতুজা ১) দেখা যায় ৫৬.৭% উত্তর দাতা মনে করেন, বীমা শিল্পে সঠিক দক্ষতার জনবল নিয়োগ দেয়া হয় না। সকল জনবলকে যথাযথ প্রশিক্ষণ দেয়া হয় কিনা এর উত্তরে দেখা যায় ৫৮% উত্তর দাতা বলেন আংশিক প্রশিক্ষণ দেয়া হয়, ৩০% উত্তরদাতা বলেন, একেবারেই প্রশিক্ষণ দেয়া হয় না। ৬২% উত্তরদাতা মনে করেন বীমা কোম্পানিসমূহে কর্মী কল্যাণকে গুরুত্ব দেয়া হয় না, ৫৫% উত্তরদাতার মতে, বীমা প্রতিষ্ঠানে প্রশিক্ষণসহ ভাল কাজকে পুরস্কৃত করা হয় না। মানব সম্পদ বিভাগের ৫৩% উত্তরদাতা মনে করেন যে, বীমা প্রতিষ্ঠানে মানব সম্পদ পরিকল্পনাকে গুরুত্ব দেয়া হয় না।

সম্প্রতি পরিচালিত বীমা শিল্পে চাকরীজীবীদের সম্ভ্রষ্টি বিষয়ক একটি জরিপে, (* বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি) ৩০১ জন উত্তরদাতার মধ্যে নিম্নোক্ত প্রশ্ন করা হয়।

আপনার কোম্পানি নিয়মিতভাবে কর্মকর্তা/কর্মচারীদের জন্য প্রশিক্ষণ/কাউন্সিলিং প্রোগ্রাম আয়োজন করে কিনা ?

| হ্যাঁ | না | স্বল্প পরিসরে করে | মোট |
|-------|-------|-------------------|--------|
| ১৩৭ | ৬৭ | ৯৭ | ৩০১ জন |
| ৪৫.৫% | ২২.২% | ৩২.২% | ১০০% |

দেখা যায়, ৫৪.৪% উত্তরদাতার মতে বেশীর ভাগ বীমা কোম্পানি কর্মকর্তা/ কর্মচারীদের জন্য নিয়মিত প্রশিক্ষণ/ কাউন্সিলিং আয়োজন করে না বা স্বল্প পরিসরে করে। এতে বুঝা যায়, বীমা কোম্পানিগুলোতে প্রশিক্ষণ বিষয়ক দক্ষতাকে গুরুত্ব দেয়া হয় না।

২. সাধারণ মানুষের মধ্যে বীমা সচেতনতা

গবেষণায় (মোরতুজা)২ দেখা গেছে, ৩৭% সাধারণ মানুষ বীমার মাধ্যমে ঝুঁকি হস্তান্তর সম্পর্কে জানে, ২৫% মানুষ সুনির্দিষ্ট বীমা সম্পর্কে জানে এবং ৪৮% মানুষ বীমার মাধ্যমে ঝুঁকি হস্তান্তর সম্পর্কে জানেই না। এ থেকে বুঝা যায়, বীমা সচেতনতা ও বীমা শিক্ষা না থাকায় আমাদের দেশে বীমা বান্ধব পরিবেশ এখনও তৈরী হয়নি। বীমা যেহেতু এমন একটা পণ্য যা সুদৃশ্য অন্য পণ্যের মত নয়, ধরা ছোঁয়ার মাধ্যমে আকৃষ্ট করা যায় না, সেহেতু বীমা সচেতনতার মাধ্যমে এই পণ্যকে মানুষের কাছে তুলে ধরতে হবে। যখন মানুষ এর দ্বারা উপকৃত হবে, তখন মানুষ নিজে বীমা করতে চাইবে তখন নিজেরাই অন্যদের বীমা নিতে উৎসাহিত করবে এবং পারিবারিক/ব্যক্তিগত অন্যান্য চাহিদার মত বীমাকেও বেছে নিবে।

অপরদিকে এক্সাইড লাইফ ইন্সুরেন্স - এর জরিপ দেখা গেছে, ভারতীয়রা লাইফ বীমাকে স্বপ্ন পূরণের হাতিয়ার হিসেবে দেখেন কিন্তু তাদের এক তৃতীয়াংশ লোকেরাই বীমার প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে কোন ধারণা নেই। এশিয়া ইন্সুরেন্স রিভিউ এর জরিপ অনুসারে, লাইফ বীমার ক্ষেত্রে বাড়ি নির্মাণে (৪৩%), শিশুর শিক্ষা (৩৮%), অবসর (৪৯%) এবং উত্তরাধিকার সৃষ্টিতে (৫০%) বিভিন্ন পলিসির মাধ্যমে তারা সঞ্চয় করেন। তবে ৩০% উত্তরদাতা স্বীকার করেছেন যে তাদের জীবন বীমা কভারের প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে কোন ধারণা নেই। জরিপে এও বলা হয়েছে, সন্তানের বিয়ের পরিকল্পনা করার সময় তারা নির্দিষ্ট আমানতের দিকে নজর দেন। জরিপে বলা হয়, ৪৬% মানুষ

মনে করেন তাদের বার্ষিক আয়ের ১০ গুণ বীমা কাভারেজ থাকা উচিত। তবে কেবল ২৯% মানুষের এই ধরনের কাভারেজ রয়েছে। প্রসঙ্গত, ভারতের ১২টি শহরের প্রতিনিধিদের সমন্বয়ে 'এক্সাইড লাইফ ইন্সুরেন্স ২০১৮ মানি হাবিটস' শীর্ষক জরিপটি চালানো হয়। বাংলাদেশ ও ভারতের দু'টি জরিপ থেকে বুঝা যায়, আমাদের দেশের ৪৮% মানুষ এখনও বীমা সচেতন নয়, অপরদিকে ভারতে ৩৩% মানুষ বীমা সচেতন নয়। এ জন্য বীমা সচেতনতা সৃষ্টির জন্য কার্যক্রম নেয়া প্রয়োজন। এক পরিসংখ্যানে দেখা যায় যে, বাংলাদেশে ২০১৫ সালে বীমা পলিসি নবায়নের হার ২৭.৯৫% এবং ২০১৬ সালে নবায়নের হার ৩৪.৪৪%। অর্থাৎ অধিকাংশ পলিসি গ্রাহক ২য় বছর নবায়ন করে না। ২০১২, ২০১৩, ২০১৫ সালে জীবন বীমা পলিসি নবায়ন হার হতাশাব্যঞ্জক। নতুন পলিসির চাইতে পলিসি তামাদির হার বেশী যা খুবই হতাশাব্যঞ্জক। জীবন বীমা দীর্ঘ মেয়াদী চুক্তি এবং ১ম বর্ষ এজেন্ট কমিশন অনেক বেশী।

৩. বীমা শিক্ষা

বীমা শিল্পের জন্য অতি প্রয়োজনীয় একচ্যুয়ারিয়াল সাইন্স পড়ার ব্যবস্থা এদেশের কোন বিশ্ববিদ্যালয় বা ইনস্টিউটে নেই। সম্প্রতি ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ে সন্ধ্যাকালীন একচ্যুয়ারিয়াল সাইন্স কোর্স চালু হয়েছিল। দু' বছর চললেও তা বর্তমানে বন্ধ আছে। ঢাকা, চট্টগ্রাম ও রাজশাহী বিশ্ববিদ্যালয়ে সম্প্রতি ব্যাংকিং ও বীমা বিভাগ চালু করলেও বীমা বিষয়ে আগ্রহী শিক্ষার্থীর সংখ্যা খুবই কম। এ ছাড়া বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি বীমা বিষয়ে ডিপ্লোমা প্রদান করলেও ১৯৮০ সাল থেকে এ পর্যন্ত মাত্র ৬৬০ জন এ ডিপ্লোমা অর্জন করেছে বীমা শিল্পে যার যথার্থ স্বীকৃতি নেই। সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ও জীবন বীমা কর্পোরেশন ছাড়া কয়েকটি বীমা কোম্পানি ডিপ্লোমা ধারীদের আর্থিক ইনসেন্টিভ দেয়, বাকী প্রতিষ্ঠানসমূহ কোন সুবিধা দেয় না।

৪. বীমা জরিপ

বীমা গ্রাহক সেবা ও বীমা শিল্পে চাকরীজীবীদের সম্ভ্রষ্টি বিষয়ক একটি জরিপে, (* বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি) ৩০১ জন উত্তরদাতার মধ্যে নিম্নোক্ত কয়েকটি প্রশ্ন করা হয়।

ক. গ্রাহক হিসেবে বীমা কোম্পানির সেবায় আপনি সম্ভ্রষ্টি কিনা ?

| হ্যাঁ | না | মোটামুটি | মোট |
|-------|-------|----------|------|
| ২০২ | ৯২ | ৭ | ৩০১ |
| ৬৭.১% | ৩০.৬% | ২.৩ | ১০০% |

জরিপে দেখা যায়, গ্রাহক হিসাবে বীমা কোম্পানির সেবার ক্ষেত্রে ৬৭% উত্তরদাতা সন্তুষ্টির কথা জানালেও ৩০.৬% উত্তর দাতা অসন্তুষ্ট বলে মতামত প্রদান করেন।

খ. আপনার কোম্পানিতে জবসিকিউরিটি আছে কিনা?

| হ্যাঁ | না | মোটামুটি | মোট |
|-------|-------|----------|------|
| ২২৫ | ৭০ | ৬ | ৩০১ |
| ৭৪.৭% | ২৩.২% | ২% | ১০০% |

জরিপে দেখা যায়, বেশীর ভাগ (৭৫%) কর্মকর্তা/কর্মচারী জব সিকিউরিটি আছে মনে করলেও ২৫% তা মনে করে না।

গ. আপনার কাজ-অনুযায়ী কোম্পানি সন্তোষজনক বেতন প্রদান করে।

| দৃঢ়ভাবে সম্মত | সম্মত | অসম্মত | দৃঢ়ভাবে অসম্মত | মতামত নেই | মোট |
|----------------|-------|--------|-----------------|-----------|------|
| ৩০ | ১৫৭ | ১২ | ৪৬ | ৪৫ | ৩০১ |
| ১০% | ৫২.২% | ৪% | ১৫.৩% | ১৫% | ১০০% |

জরিপে অংশ নেয়াদের মধ্যে ৬২% কর্মকর্তা/কর্মচারী বেতন নিয়ে সন্তুষ্ট হলেও ৩৫% সন্তুষ্ট নয়।

ঘ. লক্ষ্যমাত্রা অর্জিত হলে কর্মচারীরা প্রশংসা ও পুরস্কার পায়। লক্ষ্যমাত্রা অর্জিত হলে কর্মচারীরা প্রশংসা ও পুরস্কার পায় কিনা? উল্লেখিত প্রশ্নের জবাবে ৬৬% উত্তরদাতা মনে করে, তারা প্রশংসা ও পুরস্কার পায়, ৩০% প্রশংসা ও পুরস্কার পায় না বলে

| দৃঢ়ভাবে সম্মত | সম্মত | অসম্মত | দৃঢ়ভাবে অসম্মত | মতামত নেই | মোট |
|----------------|-------|--------|-----------------|-----------|------|
| ৫২ | ১৪৭ | ৭ | ২৪ | ৬১ | ৩০১ |
| ১৭.৩% | ৪৮.৮% | ২.৩% | ৮% | ২০.৩% | ১০০% |

মনে করেন।

উল্লেখিত গ্রাহক সেবা ও বীমা শিল্পে চাকুরিজীবীদের সন্তুষ্টি বিষয়ক জরিপের ফলাফল আপাত দৃষ্টিতে ধনাত্মক হলেও সামগ্রিকভাবে এটি সন্তোষজনক নয়। গ্রাহক হিসেবে বীমা কোম্পানির সেবায় সন্তুষ্টির ক্ষেত্রে সেবার মান ১০০% উন্নীত করতে হবে। অনুরূপভাবে জবসিকিউরিটি, বেতন কাঠামো ও প্রণোদনার ক্ষেত্রে সন্তুষ্টি যথেষ্ট বৃদ্ধি করতে হবে।

৫. বীমা সম্পর্কে প্রচারণা

প্রিন্ট ও ইলেকট্রনিক মিডিয়াতে বীমা সচেতনতামূলক সরকারি

কোন প্রচারণা বা পদক্ষেপ নেই। বীমা সম্পর্কে বিজ্ঞাপন প্রচারে বীমা কোম্পানিগুলোর পৃথকভাবে কিছু কার্যক্রম থাকলেও তা যথেষ্ট নয় কিংবা সকল বীমা প্রতিষ্ঠান সমূহের সম্মিলিত কোন কার্যক্রম নেই। মাঠ পর্যায়ের কর্মীরা যখন বীমা বিক্রি করে তখনও গ্রাহককে সচেতন না করে বরং সাময়িকভাবে প্রলুব্ধ করে বীমা বিক্রি করে থাকে। মাঠ পর্যায়ে বীমা সচেতনতা ও জনপ্রিয়তা সৃষ্টির জন্য বীমা কোম্পানিগুলোর সমন্বিত কোন কার্যক্রম নেই। বীমা সচেতনতা সৃষ্টির জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের সুসংগঠিত কোন কার্যক্রম নেই। বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি সামান্য পরিসরে বীমা সচেতনতার জন্য রচনা প্রতিযোগিতা আয়োজন করে থাকে।

উপরোক্ত অবস্থার আলোকে বলা যায়, যেখানে বীমা শিল্পে মানব সম্পদ উন্নয়ন, বীমা শিক্ষা, প্রশিক্ষণ, বীমা সচেতনতা, গ্রাহক সন্তুষ্টি, বীমা শিল্পের কর্মরতদের চাকুরি সন্তুষ্টি, বীমা সম্পর্কে প্রচারণা আশানুরূপ নয়, সেখানে বীমার ভাবমূর্তি ইতিবাচক না হওয়াটাই স্বাভাবিক।

বীমার ভাবমূর্তি ইতিবাচক না হয়ে নেতিবাচক হবার জন্য যে সব কারণ বেশী দায়ী তা হচ্ছে প্রশিক্ষিত জনবলের অভাব, মার্কেটিং কাজে জড়িত বীমা কর্মীদের অনৈতিক কার্যক্রম, বীমা সচেতনতার অভাব, বীমা শিল্পে পেশাদারিত্বের অভাব, যথাযথ গ্রাহক সেবার অভাব, সময়োপযোগী বীমা পণ্যের অভাব, দক্ষ জনবলের অভাব, অসুস্থ প্রতিযোগিতা ইত্যাদি। এছাড়াও যে সকল কার্যক্রম ও কারণ বীমা শিল্পের ভাবমূর্তিকে ক্ষুণ্ণ করছে তা নিম্নরূপঃ

বীমা শিল্পের নেতিবাচক ভাবমূর্তির কারণসমূহ:

মাঠ পর্যায়ে বীমা এজেন্ট বা বিক্রয় কর্মী হিসেবে যারা কাজ করে, বিশেষ করে জীবন বীমা শিল্পে যারা কাজ করে, তারা অশিক্ষিত, অর্ধশিক্ষিত ও সামান্য শিক্ষিত, যাদের বীমা বিষয়ে তেমন কোন প্রশিক্ষণ নেই। বীমা শিল্পে বিগত চার দশক পর্যন্ত এজেন্টদের জন্য প্রশিক্ষণ বাধ্যতামূলক করা হয়নি। ফলে তারা গ্রাহকদের বীমা সচেতন করতে পারেনি। সম্প্রতি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বীমা এজেন্টদের জন্য ৭২ ঘন্টার বাধ্যতামূলক প্রশিক্ষণ করেছে যা অনেক প্রতিষ্ঠান এখন পর্যন্ত বাস্তবায়ন করেনি। প্রতিষ্ঠানের হাজার হাজার কর্মীর জন্য সম্পন্ন করতে আরও সময় লাগবে।

মাঠ পর্যায়ে বীমা বিপণনের সাথে জড়িত কর্মীগণ অনেক ক্ষেত্রে গ্রাহকদের মিথ্যা প্রলোভন দিয়ে বীমা করে থাকে কিংবা গ্রাহকদের প্রিমিয়াম যথাযথভাবে কোম্পানিতে জমা না দিয়ে আত্মসাৎ করে। ফলে বীমার নেতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরী হয়েছে।

বীমা বিক্রির জন্য অনেক সময় বিক্রম কর্মীরা/এজেন্টরা মাঠ পর্যায়ে মিথ্যা প্রতিশ্রুতি ও অতিরিক্ত সুবিধার কথা বলে বীমা বিক্রি করে থাকে। পরবর্তীতে গ্রাহকরা বাস্তবে মৌখিকভাবে বর্ণিত সকল অতিরিক্ত সুবিধা পায় না, ফলে নেতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরী হয়েছে।

বীমা আইনে ৯০ দিনের মধ্যে গ্রাহকের দাবি পূরণ করতে হয়, কিন্তু বাস্তবে প্রতিষ্ঠানসমূহ সময়মত দাবি পরিশোধ করে না বা সব ডকুমেন্ট পাওয়া যায়নি বলে দাবি পূরণে বিলম্ব করে অথবা ছোট খাটো শর্ত লঙ্ঘনের কথা বলে দাবি প্রত্যাখান করে। প্রকৃত পক্ষে যখন দাবির সময় হয় তখন গ্রাহক বীমা কোম্পানীর ঊর্ধ্বতনদের দারস্থ হয় এবং ঊর্ধ্বতন কর্মকর্তাদের নিকট দাবি পূরণের বিভিন্ন আইন সঙ্গত ডকুমেন্ট (যেমন মৃত্যুর প্রমাণ, দুর্ঘটনার কারণসহ বহুবিধ কাগজ) লাগবে শুনে বীমা সম্পর্কে বীতশ্রদ্ধ হয় এবং বীমা সম্পর্কে নেতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরী হয়। যেমন গ্রাহক ভাবতে শুরু করে বীমা কোম্পানি শুধু প্রিমিয়াম নেয় সুবিধা দেয় না বা টাকা ফেরৎ দেয় না। অনেক সময় গ্রাহক সংশ্লিষ্ট ঊর্ধ্বতন কর্মকর্তার কাছে দেখা করতে পারে না (মিটিংএ আছে, বাইরে আছে ইত্যাদি)। সবচেয়ে বেশী ক্ষতি হয় তখন, যখন গ্রাহক বীমা পলিসির শর্ত পূরণ না করায় দাবির টাকা একেবারেই পায় না।

বীমা শিল্পের বর্তমানে লাইফ কোম্পানির সংখ্যা ৩১ এবং নন-লাইফ কোম্পানির ৪৫টি, দু'টি রাষ্ট্রীয় বীমা কর্পোরেশন, ১টি বিদেশি কোম্পানি এবং একটি ডাক জীবন বীমা। আমাদের ছোট অর্থনীতির দেশে এত অধিক কোম্পানি থাকায় এক ধরনের অসুস্থ প্রতিযোগিতা হচ্ছে। বিশেষ করে নন-লাইফ বীমা কোম্পানি বিধি বর্হিভূত কমিশন দিয়ে ব্যবসা পাওয়ার জন্য অসুস্থ প্রতিযোগিতা করে ফলে গ্রাহকরা বীমার প্রকৃত সুবিধা থেকে যেমন বঞ্চিত হচ্ছে তেমনি বীমার ভাবমূর্তিও ক্ষুণ্ণ হচ্ছে।

বীমা সম্পর্কে প্রিন্ট ও ইলেকট্রনিক মিডিয়াতে প্রচারণা খুবই কম অথচ সাধারণ মানুষ বীমার উপকারিতা, শর্তাবলী ও সুবিধা সম্পর্কে তেমন কিছুই জানতে পারেনা ফলে নেতিবাচক ধারণা থেকেই যাচ্ছে।

আমাদের দেশের অধিকাংশ মানুষ নিম্ন ও মধ্যম আয়ের।

তাদের দৈনন্দিন ও পারিবারিক প্রয়োজনীয় খরচ যেমন- অন্ন, বস্ত্র, শিক্ষা, স্বাস্থ্য খাতে ব্যয়ের পর কোন অর্থ অবশিষ্ট থাকলে তা বীমায় সঞ্চয় বা নিরাপত্তার জন্য ব্যয় করার কথা ভাবে। এ ক্ষেত্রে মানুষ বীমার চেয়ে ব্যাংকে টাকা সঞ্চয়কে ভাল ও নিরাপদ মনে করে, কারণ দেখা যায় বীমার সঞ্চয় বেশ দীর্ঘ মেয়াদী এবং এ টাকা যখন তখন মেয়াদের পূর্বে উঠানো যায় না কিংবা দু' একটা কিস্তি না দিলে তামাদি হয়ে যায় বা সম্পূর্ণ জমাকৃত টাকা ফেরৎ পাওয়া যায় না, শুধু সমর্পণ মূল্য পাওয়া যায়। ব্যাংক ও বীমার সঞ্চয়ের সাথে নিরাপত্তার বিষয়টি গ্রাহকদের ভালভাবে বোঝানো হয়না কিংবা মাঠ পর্যায়ের বিক্রয় কর্মীরা হয়তো বুঝাতে পারে না, ফলে স্বচ্ছ ধারণার অভাবে সাধারণ মানুষ বীমার মাধ্যমে সঞ্চয় ও নিরাপত্তায় আগ্রহী হয় না।

সকল জীবন বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহের বোনাস বা লভ্যাংশ বিতরণী ব্যবস্থা এক নয়। এটা নির্ভর করে কোম্পানির আর্থিক সক্ষমতা, ব্যবসার পরিমাণ ও লাভের উপর। ফলে গ্রাহক কোন কোম্পানির বীমা পলিসি নিবে, এটা নিয়ে ভাবে। এক্ষেত্রে বিক্রয় কর্মীরা যেনতেনভাবে গ্রাহকদের প্রলুব্ধ করে পলিসি বিক্রয় করে, পরবর্তীতে যখন গ্রাহকরা কিছুটা বুঝতে পারে তখন ধারাবাহিকভাবে প্রিমিয়াম দেয় না/দিতে চায় না। জীবন বীমা এজেন্টরাও ১ম বর্ষে কমিশন অত্যধিক বেশী বলে সেটা নিয়েই খুশী থাকে, কিন্তু এই পলিসি মেয়াদ পর্যন্ত চালু না থাকলে কোম্পানির ক্ষতি হয়, গ্রাহকও ক্ষতিগ্রস্ত হয় সেটাকে তেমন গুরুত্ব প্রদান করেনা। ফলে বীমার ভাবমূর্তি নষ্ট হচ্ছে।

নন-লাইফ বীমার ক্ষেত্রে অনেক সময় বাকীতে বীমা পলিসি দেয়া হয়, যা বীমা আইন বর্হিভূত। ফলে পুন: বীমা করা হয়। এক্ষেত্রে দুর্ঘটনা ঘটলে দাবি পূরণের ক্ষেত্রে বিভিন্ন সমস্যা দেখা যায় বা গ্রাহক দাবির টাকা পায় না।

বীমা প্রতিষ্ঠান সমূহের সাংগঠনিক কাঠামো ও পদবী একই ধরনের নয়। যেমন কোন কোন প্রতিষ্ঠান এডিপি, ভিপি, ইডিপি, এসডিপি ইত্যাদি এবং অন্য কিছু প্রতিষ্ঠানে এজিম, ডিজিএম, এসজিএম ইত্যাদি। এ ছাড়া ঊর্ধ্বতন পর্যায়ে শিক্ষাগত যোগ্যতা ও দক্ষতা দেখে নিয়োগ না দিয়ে অনেক ক্ষেত্রে ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোণ থেকে নিয়োগ করা হয় বলে গ্রাহক সুবিধা নিশ্চিত করা যায়না। ফলে বীমা প্রতিষ্ঠানের ভাবমূর্তি ক্ষুণ্ণ হচ্ছে। অনেক বীমা প্রতিষ্ঠানেই সার্ভিস রুল ও নিয়োগ বিধি নেই ফলে ক্যারিয়ার ডেভপমেন্টের সুযোগ কম থাকায় এমপ্লয়ীরা হতাশাজনক অবস্থায় থাকে।

পলিসি বিক্রয়োত্তর সেবা খুবই নিম্নমানের যেমন গ্রাহকদের সাথে নিয়মিত যোগাযোগ না করা, জীবন বীমার ক্ষেত্রে ঠিকানা পরিবর্তন, বীমার মেয়াদ ও কিস্তির ধরন পরিবর্তন ইত্যাদি সেবা যা দ্রুত ও আন্তরিকতার সাথে দেয়া হয় না।

মেয়াদপূর্তি দাবি বা দুর্ঘটনা দাবি অনেক সময় নানা শর্তের অজুহাতে প্রত্যাখান করা হয় অথবা বিলম্বে দেয়া হয় যা গ্রাহকদের বীমার প্রতি আস্থা কমিয়ে দেয়।

বীমা প্রতিষ্ঠানের পরিচালকবৃন্দ কিছু ক্ষেত্রে নিয়মনীতি না মেনে প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করতে চায়। অনেক ক্ষেত্রে কোম্পানির অভ্যন্তরীণ ব্যবস্থা যা প্রধান নির্বাহীর দেখার কথা, সেখানেও বিবেচনা বর্হিভূত ভাবে হস্তক্ষেপ করে ফলে গ্রাহক/কর্মীদের জন্য ন্যায্যতা প্রতিষ্ঠা করা যায় না। কিছু কিছু ব্যাংক নন-লাইফ বীমা ব্যবসার জন্য বীমা কোম্পানির নাম তালিকাভুক্ত করে যা বীমা শিল্পের ভাবমূর্তিকে ক্ষুণ্ণ করে।

সুপারিশমালা

* মাঠ পর্যায়ের বীমা কর্মীদের বাধ্যতামূলক ৭২ ঘন্টার যথাযথ প্রশিক্ষণ সম্পন্ন করতে হবে এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে তা মনিটর করতে হবে। এতে গ্রাহকরা বীমা এজেন্টরা নিজেরা বীমার সুবিধা ও শর্তাবলী জানতে পারবে এবং গ্রাহকদের সে অনুযায়ী বুঝাতে পারবে এবং গ্রাহকদের চাহিদা ও প্রয়োজন অনুযায়ী পলিসি দিতে পারবে। এতে পলিসি তামাদি কমে যাবে, এবং বীমার ভাবমূর্তিও বৃদ্ধি হবে। এজেন্টদের জন্য ন্যূনতম এসএসসি শিক্ষাগত যোগ্যতা এবং প্রশিক্ষণ সমাপনী পরীক্ষা সনদ পত্র বাধ্যতামূলক করা দরকার।

* অসৎ বীমা কর্মীদের শাস্তি দিতে হবে। যাতে অন্য প্রতিষ্ঠানে চাকুরি করতে না পারে সে ব্যবস্থা নিতে হবে। দেখা যায়, কিছু অসৎ কর্মী শাস্তি পেলে অন্য প্রতিষ্ঠানে যোগ দিয়ে একইভাবে গ্রাহকদের ধোকা দিয়ে পলিসি বিক্রি করে।

* গ্রাহক সেবাকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিতে হবে। একজন সন্তুষ্ট গ্রাহক বীমা প্রতিষ্ঠানের পক্ষে অন্যদেরকে বলবে। একইভাবে অসন্তুষ্ট গ্রাহক অন্যদেরকে বীমা করতে নিষেধ করবে। সুতরাং খুবই দ্রুত গ্রাহককে সঠিক সেবা দিতে হবে। প্রয়োজনে ভ্রাম্যমাণ গ্রাহক সেবা ব্যবস্থা করা যেতে পারে। পলিসি বিক্রয়োত্তর সেবাও খুবই গুরুত্বপূর্ণ। প্রযুক্তিগত দ্রুত সেবা দেয়া দরকার তা যথাযথভাবে দিতে হবে।

* নন-লাইফ বীমায় অনৈতিক কমিশন বিষয়ে বাংলাদেশ

ইনসিওরেন্স এসোসিয়েশনকে সঠিক ইতিবাচক সিদ্ধান্ত নিতে হবে।

* বীমার ভাবমূর্তি উজ্জল করার জন্য ব্র্যান্ড এম্বাসেডর ব্যবস্থা করা যেতে পারে, যেমনটি অন্যান্য পণ্য বিক্রয়ে দেখা যায়। মিডিয়াতে প্রচারের জন্য এ ব্যবস্থা বেশী কার্যকরী হতে পারে।

* মাঠ পর্যায়ে বীমার ভাবমূর্তি বৃদ্ধির জন্য দেশে কর্মরত বড় বড় এনজিও এর সহযোগিতায় সচেতনতামূলক কার্যক্রম নেয়া যেতে পারে। এ ছাড়া পত্র পত্রিকা, মিডিয়াতে বীমা বিষয়ক টকশো, নাটিকা প্রচার করা যেতে পারে।

* এমন একটা পরিবেশ তৈরী করতে হবে যেখানে গ্রাহকরাই বীমার উপকারিতা অন্যদের বলবে। এ ক্ষেত্রে দ্রুত দাবি পরিশোধ খুবই গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখতে পারে। এ বিষয়ে সম্প্রতি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ খুবই ইতিবাচক উদ্যোগ নিয়েছে যেমন বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এর উর্ধ্বতন কর্মকর্তাগণ বিভিন্ন বীমা কোম্পানির দাবি প্রদান অনুষ্ঠানে উপস্থিত থেকে গ্রাহক সেবাকে ত্বরান্বিত করছেন যা অব্যাহত রাখা দরকার।

* বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহের সাংগঠনিক কাঠামো একই ধরনের হওয়া বাঞ্ছনীয়। এ ছাড়া পেশাগত উন্নয়ন এর জন্য যথাযথ বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহে অভিন্ন সার্ভিস রুল করা দরকার।

* বীমা পণ্য বহুমুখীকরণ করা দরকার। প্রচলিত পণ্যের বাইরেও সময়োপযোগী বীমা পণ্য তৈরী করা দরকার। যেমন কৃষি বীমা, স্বাস্থ্য বীমা, প্রবাসী শ্রমিক বীমা, স্বাস্থ্য বীমা চালুকরা যেতে পারে। উল্লেখ্য, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ৩টি জেলায় পাইলট প্রকল্প আকারে কৃষি বীমা এবং স্বাস্থ্য মন্ত্রণালয়ের স্বাস্থ্য অর্থনীতি ইউনিট কর্তৃক টাঙ্গাইলের ৩টি উপজেলায় স্বাস্থ্য বীমা প্রকল্প চালু হয়েছে যা সারা দেশে বাস্তবায়ন করা যেতে পারে।

* ব্যাংকএসুরেন্স, কর্পোরেট এজেন্সি ব্যবস্থাপনা চালু করা যেতে পারে।

* “জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪” বীমা শিল্পের জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ দলিল যা বাস্তবায়ন হলে বেশীরভাগ সমস্যা দূরীভূত হবে এবং বীমা শিল্পের ইতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরী হবে। সুতরাং জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪-তে বর্ণিত সময়াবদ্ধ ম্যাট্রিক্স অনুযায়ী কার্যক্রম বাস্তবায়ন অতিব জরুরী।

* বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, বাংলাদেশ বীমা একাডেমি ও বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন বীমার ইতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরীতে সেমিনার/কর্মশালা আয়োজন করতে পারে। স্কুল, কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয় ও সর্বসাধারণের মধ্যে বীমা রচনা প্রতিযোগিতা আয়োজন করা যেতে পারে।

* দেশের স্কুল, কলেজ ও বিশ্ববিদ্যালয় পর্যায়ে শিক্ষা কার্যক্রমে “বীমা” অন্তর্ভুক্ত করা যেতে পারে। এ জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এবং সংশ্লিষ্ট মন্ত্রণালয় উদ্যোগ নিলে তা কার্যকরী হতে পারে। সম্প্রতি জাতীয় সংসদের অর্থ মন্ত্রণালয় সংক্রান্ত স্থায়ী কমিটির নির্দেশে বীমা বিষয়ে বিবিএ/এমবিএ চালু করার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক কমিটি গঠনের মাধ্যমে সিলেবাস প্রণয়ন করা হয়েছে যা বিশ্ববিদ্যালয় মঞ্জুরী কমিশনের মাধ্যমে দ্রুত বাস্তবায়ন করতে পারলে বীমা শিল্পের ভাবমূর্তি ইতিবাচক হবে।

উপসংহার

সেবা শিল্প হিসেবে বীমা কোম্পানিসমূহকে অসংখ্য গ্রাহককে সন্তুষ্ট করতে হয় এবং সেবা দিতে হয়। সুতরাং বীমার সাথে জড়িত সকলকে সেবার মনোভাব নিয়ে কাজ করতে হবে। এ জন্য যারা বীমা মার্কেটিং এর কাজে জড়িত, তাদেরকে গ্রাহক সেবা বিষয়ে অত্যন্ত মনোযোগী হতে হবে, কিভাবে দ্রুত ও উত্তম সেবা দেয়া যায় তা করতে হবে। এ ক্ষেত্রে বীমা প্রতিষ্ঠানের প্রধান কার্যালয় ও মাঠ পর্যায়ে একটা কার্যকরী প্রযুক্তিভিত্তিক যোগাযোগ ব্যবস্থা গড়ে তুলতে হবে এবং সংশ্লিষ্ট সকলকে নিজ নিজ ডেস্কে প্রশিক্ষিত ও দক্ষ হতে হবে। প্রযুক্তির উত্তম ব্যবহার এ ক্ষেত্রে খুবই সহায়ক ভূমিকা পালন করতে পারে। বীমা বিক্রয় কর্মীরা হচ্ছে বীমা প্রতিষ্ঠানের মেরুদণ্ড। এ জন্য তাদের যথাযথ জ্ঞান ও প্রশিক্ষণ দিতে হবে। জাতীয় অর্থনীতিতে বীমার অবদান বৃদ্ধির জন্য, দেশের সম্পদ ও মানুষের জীবনকে ঝুঁকিমুক্ত করার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন ও বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স একাডেমিকে একই সাথে সমন্বয় করে কাজ করতে হবে। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এক্ষেত্রে সঠিক পরামর্শ, নির্দেশনা এবং সহযোগিতা প্রদানের মাধ্যমে বীমা শিল্পের কাঙ্ক্ষিত উন্নয়ন ও বীমা শিল্পের ইতিবাচক ভাবমূর্তি তৈরী করতে পারে। এ জন্য সরকারের যথাযথ পৃষ্ঠপোষকতা প্রয়োজন।

তথ্য সূত্র

মোরতুজা, 1 Socio Economic Impact of Liability Insurance by KM Mortuza Ali, Insurance

Journal.

মোরতুজা, 2 Need for appropriate Human Capital Development : A study of Bangladesh Insurance Sector by KM Mortuza Ali, Insurance Journal.

Asia Insurance Review.

বীমা শিল্পে চাকরি সন্তুষ্টি সার্ভে-২০১৭, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স একাডেমি।



প্রাইম ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স লিমিটেড

আর্থিক নিরাপত্তার সেতুবন্ধন



অগ্রগতির
১৭ বছর

আমাদের আকর্ষণীয় পরিকল্পনাসমূহ



আন্তর্জাতিক মান
২০০১ : ২০০৮ সালসহ

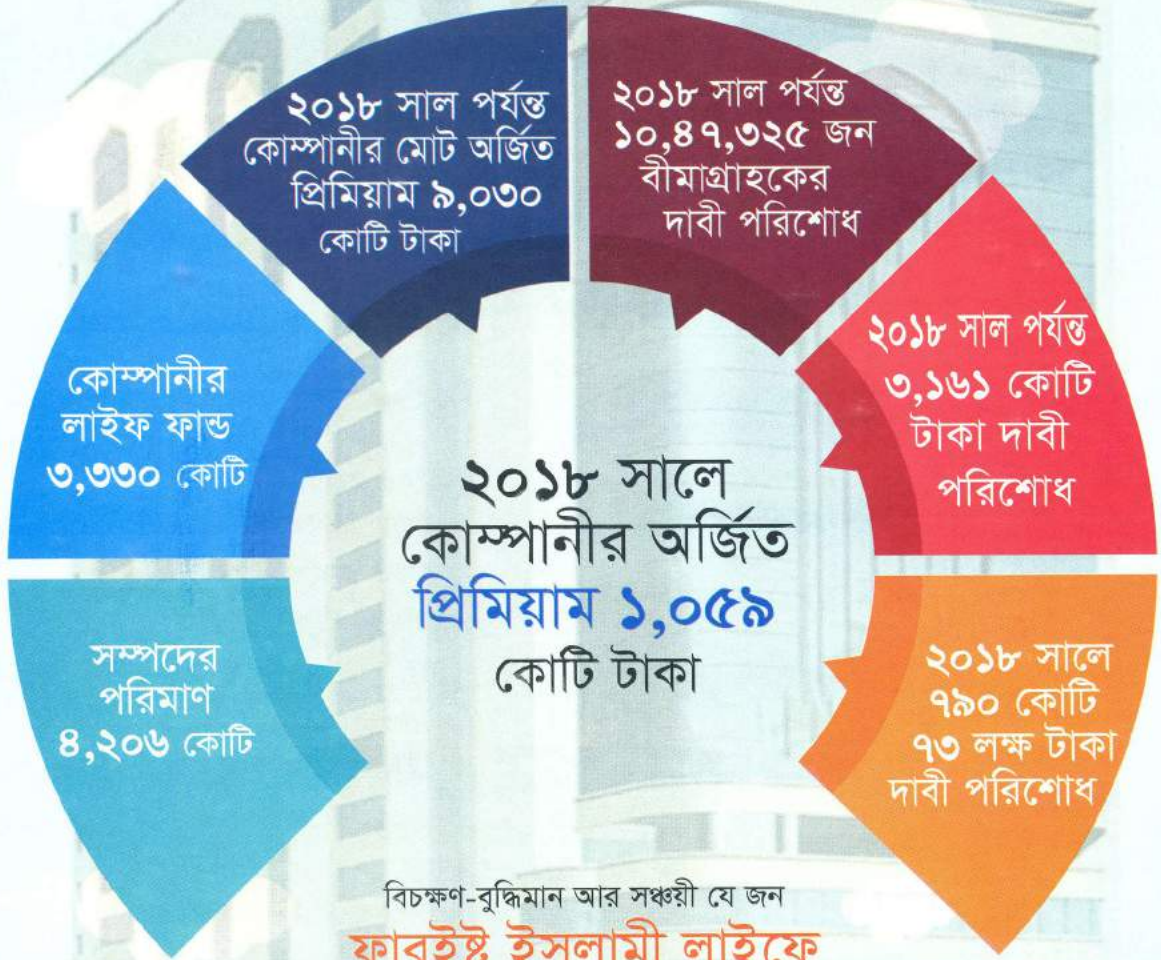
- হজ্ব বীমা (তাকাফুল)
- পেনশন ও চিকিৎসা বীমা
- তিন কিস্তি বীমা
- প্রাইম ইসলামী ডিপোজিট পেনশন স্কিম
- পাঁচ কিস্তি বীমা
- গ্রুপ সাময়িক বীমা
- গ্রুপ সঞ্চয়ী বীমা
- মালটিপল বেনিফিটস জীবন বীমা
- শিশু নিরাপত্তা বীমা
- সুহৃদ সমহার বীমা
- একক প্রদান সঞ্চয়ী বীমা
- দম্পতি বীমা

প্রাইমের একটি পলিসিই
আপনার আর্থিক উন্নয়ন
নিশ্চিত করতে পারে

আপনার আর্থিক
নিরাপত্তা বিধানে
প্রাইম ইসলামী লাইফ
আপনার পাশেই
আছে

- কল্যাণ বীমা (দুই কিস্তি ডিপোজিট পেনশন স্কিম)
- উপহার বীমা
- দ্বি-বার্ষিক প্রদান বীমা
- আমার প্রিয় বীমা
- সামাজিক নিরাপত্তা বীমা
- তিন কিস্তি নিরাপত্তা বীমা
- একক প্রদান সঞ্চয়ী বীমা
- দ্বিগুণ প্রদান একক সঞ্চয়ী বীমা
- কর্মজীবী কল্যাণ বীমা
- পারিবারিক নিরাপত্তা বীমা
- জনতা সঞ্চয়ী বীমা

সাফল্যের ১৯ বছর



বিচক্ষণ-বুদ্ধিমান আর সঞ্চয়ী যে জন
ফারইস্ট ইসলামী লাইফে
 জীবন বীমা করে সে জন।



ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
 فار ایست اسلامی لایف انشورنس کمپانی لیمیتد
 Fareast Islami Life Insurance Company Limited

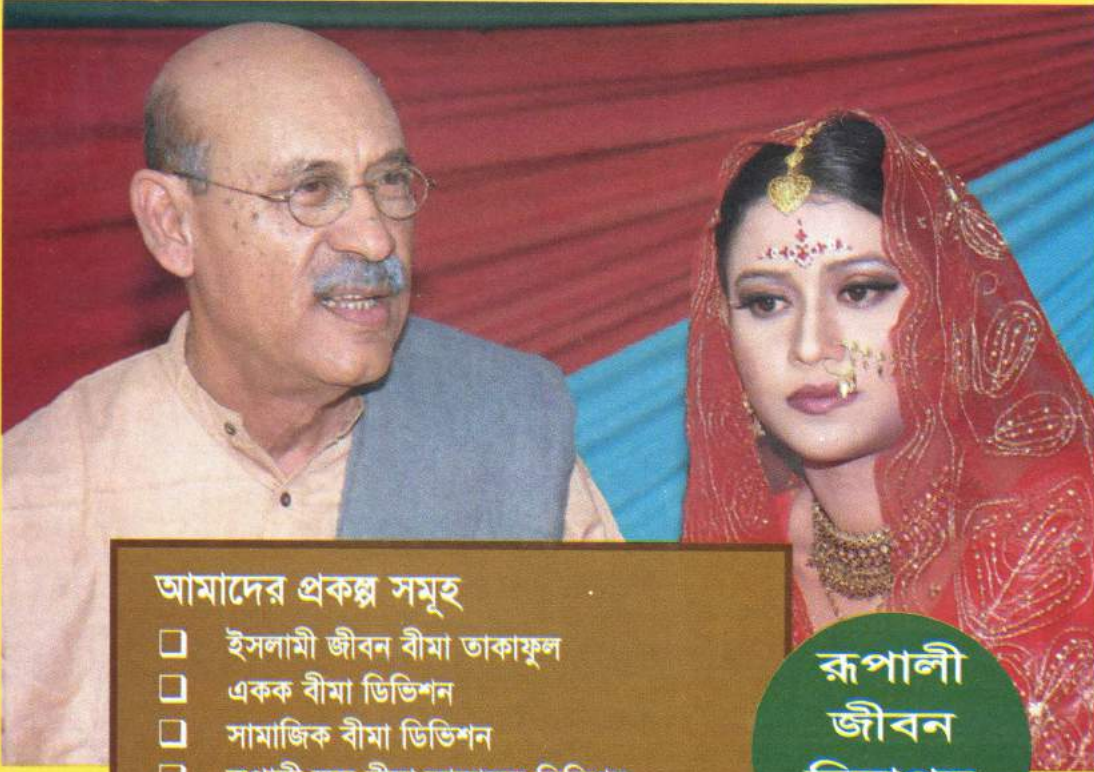
ইসলামী শরী'আহ মোতাবেক পরিচালিত

প্রধান কার্যালয়ঃ ফারইস্ট টাওয়ার, ৩৫ ভোপখানা রোড, ঢাকা-১০০০
 ফোন : ০৯৬১৩০০০১২৩, ৯৫৮-৬৮১২০, ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৫৭৩০৭৭
 ই-মেইলঃ info@fareastislamilife.com, ওয়েবঃ www.fareastislamilife.com

আপনি কি আপনার নিজের ও পরিবারের ভবিষ্যত নিয়ে ভাবছেন ?

রূপালী লাইফের

যে কোন একটি পলিসি আজই গ্রহণ করে ভবিষ্যত জীবন নিশ্চিত করুন



আমাদের প্রকল্প সমূহ

- ইসলামী জীবন বীমা তাকাফুল
- একক বীমা ডিভিশন
- সামাজিক বীমা ডিভিশন
- রূপালী ক্ষুদ্র বীমা তাকাফুল ডিভিশন
- শরীয়াহ্ ডিপোজিট পেনশন প্রকল্প
- রূপালী সঞ্চয় বীমা ডিভিশন
- আল-আমানত বীমা ডিভিশন

রূপালী
জীবন
নিরাপদ
জীবন



রূপালী লাইফ
ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

প্রধান কার্যালয়
রূপালী লাইফ টাওয়ার
৫০ কাকরাইল, ঢাকা-১০০০
পিএবিএক্স : ৮৩৯২৩৬১-৪
ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৩৯২৩৭০



সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ Sandhani Life Insurance Company Ltd.

প্রধান কার্যালয় : সন্ধানী লাইফ টাওয়ার, রাজউক গুট নং-৩৪, বাংলা মটর, ঢাকা-১০০০।



সন্ধানী লাইফ সেবা ও সাফল্যের শীর্ষে

আমরা আনন্দের সাথে জানাচ্ছি যে, আমাদের সম্মানিত শেয়ারহোল্ডারদের জন্য উল্লেখযোগ্য হারে লভ্যাংশ প্রদান ও সম্মানিত পলিসিহোল্ডারদের জন্য সর্বাধিক হারে পলিসি বোনাস ঘোষণা করা হলো। পলিসি হোল্ডারদের জন্য গত ২০১৭ ইং সালের ঘোষিত পলিসি বোনাসের হার নিম্নে প্রদত্ত হলোঃ

| বীমার মেয়াদ | টারমিনাল বোনাসসহ মোট বোনাস (প্রতি লক্ষ টাকায়) | প্রতি হাজার টাকা বীমা অংকে ২০১৭ সালের বোনাসের গড় হার (টারমিনাল বোনাস সহ) |
|--------------|---|---|
| ১০ বছর | ৯৬৫৭০ টাকা | ৯৭ টাকা |
| ১৫ বছর | ১৬১৫৫০ টাকা | ১০৮ টাকা |
| ২০ বছর | ২২৪১০০ টাকা | ১১২ টাকা |
| ২৫ বছর | ২৮৩৪৫৪ টাকা | ১১৩ টাকা |
| ৩০ বছর | ৩৪৮০৩৬ টাকা | ১১৬ টাকা |
| ৩৫ বছর | ৪১৮৯৬১ টাকা | ১২০ টাকা |
| ৪০ বছর | ৪৯৭৫৯৯ টাকা | ১২৪ টাকা |

অন্তর্বর্তীকালীন বোনাস

সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ “ড্রাম্যাগ বীমা দাবী নিষ্পত্তি অফিস” এর মাধ্যমে দ্রুত বীমাদাবী নিষ্পত্তির জন্য গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকারের বীমা অধিদপ্তর হতে বিশেষ সম্মাননা সনদ অর্জন করেছে। গর্বের সাথে আরো জানাচ্ছি যে, ক্রেডিট রেটিং AA3 প্রাপ্ত সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালনার পাশাপাশি প্রাতিষ্ঠানিক সামাজিক দায়বদ্ধতা হতে দেশের আর্থ সামাজিক উন্নয়নে ভূমিকা রাখছে।

সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
এর আকর্ষণীয় বীমা পরিকল্পনামূহ

তাকাফুল বীমা

- ইসলামী তিন কিস্তি বীমা
- ইসলামী চার কিস্তি বীমা
- ইসলামী পাঁচ কিস্তি বীমা
- হজ্জ বীমা
- দেনমোহর বীমা

একক বীমা

- মেয়াদী বীমা
- তিন কিস্তি বীমা
- চার কিস্তি বীমা
- শিশু নিরাপত্তা বীমা
- পেনশন বীমা
- এককালীন জীবন বীমা

স্বুদ্রবীমা

| |
|-----------------------|
| ডিপিএস |
| ইসলামী ডিপিএস |
| গ্রামীণ ডিপিএস |
| গ্রামীণ ইসলামী ডিপিএস |
| গৃহ সঞ্চয় বীমা |



বীমাকারীর দক্ষতা মূল্যায়নে রেশিও বিশ্লেষণের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা

মোঃ এনায়েত আলী খান
কনসালটেন্ট
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

ব্যবসা জগতে সকল বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানেরই সঠিকভাবে ব্যবসা বাণিজ্য পরিচালনা করে মুনাফা অর্জনের মাধ্যমে সম্পদ বৃদ্ধির লক্ষ্য থাকে। বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠান উৎপাদনমুখী, পণ্য বিপণন, পণ্য ক্রয় বিক্রয় এবং বিভিন্ন সেবা প্রদান ইত্যাদি প্রকৃতির হয়ে থাকে। আবার একক মালিকানা, অংশীদারিত্ব, যৌথ মালিকানা, প্রাইভেট লিমিটেড বা পাবলিক লিমিটেড কোম্পানি ইত্যাদি নামীয় মালিকানা প্রকৃতির বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠান ব্যবসা পরিচালনা করে থাকে। তবে সকল বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানই ব্যবসায় মুনাফা অর্জনের প্রত্যাশা নিয়েই ব্যবসা করে। ব্যবসার নীতি তত্ত্ব অনুযায়ী বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় পরিচালনার সময় ব্যবস্থাপনাকে দেশ, কর্মচারী, ভোক্তা, সংশ্লিষ্ট মহলের আচরণ ও নিয়ম কানুন মেনে চলতে হয়। বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানের ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষকে শুরু থেকেই পরিকল্পনা মারফিক নিবিড় পর্যবেক্ষণের মাধ্যমে ব্যবসা পরিচালনা করতে হয়। ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষকে নিবিড় পর্যবেক্ষণের জন্য অধিকাংশ ক্ষেত্রে প্রতিষ্ঠানের হিসাবের তথ্য উপাত্ত বিশ্লেষণের ওপর নির্ভর করতে হয়। কোম্পানির এই উপাত্ত বিশ্লেষণের অন্যতম মাধ্যম হল রেশিও বিশ্লেষণ (Ratio Analysis)। সাধারণত: রেশিও বিশ্লেষণের মাধ্যমে বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানের দক্ষতা মূল্যায়ন করা যায়।

বীমা ব্যবসার প্রকৃতি অনুযায়ী ‘ব্যক্তিগত ঝুঁকি সংক্রান্ত বীমা’ লাইফ ইস্যুরেন্স এবং ‘প্রোপার্টি ক্ষতি এবং দায় দেনা সংক্রান্ত বীমা’ নন-লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে পরিচালনা করতে হয়। লাইফ ইস্যুরেন্সের পরিকল্পনা (বীমা পণ্য) দীর্ঘমেয়াদী হয়, অপর পক্ষে নন-লাইফ ইস্যুরেন্সের পরিকল্পনা (বীমা পণ্য) এক বছরের জন্য হয়। একচুয়ারি কর্তৃক লাইফ ইস্যুরেন্স বীমা পণ্যের মূল্য নির্ধারণের ক্ষেত্রে মৃত্যু হার, সুদ এবং বীমা আইনের বিধান মোতাবেক ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের হার বিবেচনা করা হয়। নন-লাইফ ইস্যুরেন্স বীমা পণ্যের মূল্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠিত সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি (সিআরসি) কর্তৃক নির্ধারিত ট্যারিফ রেট অনুযায়ী হয়। এ ক্ষেত্রেও ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের হার, বীমা দাবি পরিশোধের হার এবং বিনিয়োগ আয় বিবেচনায় নেয়া হয়। আবার উভয় বীমা প্রতিষ্ঠানে অন্যতম দায় হিসাবে বীমা গ্রাহকদের ‘বীমা দাবি’ এর দায় রয়েছে, যা বীমাকারীকে বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা ৭২ এর বিধান মোতাবেক গ্রাহকদের

বীমা দাবি যথাসময়ে পরিশোধ করতে হয়। এ দায় পরিশোধের জন্য বীমাকারীর ইতিবাচক তহবিল প্রবাহের লক্ষ্যে ব্যবস্থাপনা ব্যয় নিয়ন্ত্রণপূর্বক বিনিয়োগের পরিমাণ বৃদ্ধি করতে হয়। বাংলাদেশ সিকিউরিটিজ এক্সচেঞ্জ এন্ড কমিশনের নোটিফিকেশন BSEC/CMRRCD/২০০৬-১৫৮/২০৭/Admin/৮০ date ৩ June ২০১৮ এর Corporate Governance Code এর ১ এর উপ অনুচ্ছেদ ৫ এর বিধান মোতাবেক কোম্পানি আইন, ১৯৯৪ এর ১৮৪ ধারার বিধান অনুযায়ী পরিচালক প্রতিবেদনে কোম্পানির দক্ষতাসহ অন্যান্য সূচকের মূল্যায়ন বিশ্লেষণ সম্পর্কিত তথ্য প্রদানের বাধ্যবাধকতা রয়েছে। আবার যে সকল বীমা কোম্পানির পরিশোধিত মূলধনের জনগণের অংশের শেষার প্রাথমিক গণ প্রস্তাবের মাধ্যমে বিক্রয় করতে হয় সেক্ষেত্রে Bangladesh Securities and Exchange Commission (Public Issue) Rules, ২০১৫ এর বিধি ৪(১)(ডি) এর অধীনে Annexure-D এর বিধান মোতাবেক কোম্পানির প্রসপেক্টাসে দক্ষতা ও অন্যান্যসূচক সম্পর্কিত রেশিও বিশ্লেষণের তথ্য প্রদানের বাধ্যবাধকতা রয়েছে। তাছাড়া বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ থেকে সার্কুলার নং লাইফ/৪৪৩১/২০১৬-১৭৪৬, তারিখ: ২২/০৬/২০১৬ এর মাধ্যমে লাইফ ইস্যুরেন্স/কর্পোরেশনসমূহের বার্ষিক প্রতিবেদনে Key Financial Indicators শিরোনামে তথ্যাদি সন্নিবেশন করার বাধ্যবাধকতা রয়েছে।

আবার Insurance Core Principle (ICP) 9- Supervisory Review and Reporting এর অনুচ্ছেদ 9.1.2 অনুযায়ী “ The supervisor should promptly analyse financial information received from insurers. Financial analysis by the supervisor helps to provide a deeper understanding of developing trends affectiveness of its strategy. Analysis by business lines helps to provide insights into the insurers risk/return profile.” GB ICP-9 অনুযায়ী নিয়ন্ত্রণ সংস্থাকে আর্থিক বিশ্লেষণ করার ক্ষেত্রেও রেশিও বিশ্লেষণের ওপর নির্ভর করতে হয়।

তাহাড়া Insurance Core Principle (ICP) 20-Public disclosure এর অনুচ্ছেদ ২০.৬.৮ অনুযায়ী 'In order to judge how well insurance premiums cover the underlying risk of the insurance contracts and the administration expenses of the insurer (pricing adequacy) an insurer may disclose data on loss ratio, expenses ratio, combined ratio and operating ratio.' GB ICP-20 অনুযায়ী বীমাগ্রাহক, শেয়ার ধারক এবং অংশীজনেরা বীমাকারীর আর্থিক অবস্থা সহজে অনুধাবন করার লক্ষ্যে বার্ষিক প্রতিবেদনে রেশিও বিশ্লেষণ প্রকাশ করার বাধ্যবাধকতা রয়েছে। সুতরাং বীমাকারীর আর্থিক অবস্থা বীমা গ্রাহক, শেয়ার ধারক, অংশীজন এবং নিয়ন্ত্রণ সংস্থার নিকট সহজভাবে উপস্থাপনের জন্য 'রেশিও বিশ্লেষণ' অত্যাৱশ্যক। তাহাড়া নিয়ন্ত্রণ সংস্থা এ রেশিও বিশ্লেষণ পর্যবেক্ষণ করে বীমাকারীর দুর্বলতাসমূহ খুঁজে বের করে এর উন্নয়ন এবং নিয়ন্ত্রণমূলক বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণসহ গাইড লাইন প্রদান করে থাকে।

বীমাকারীর নিরীক্ষিত আর্থিক হিসাব বিবরণী (লাইফ এবং নন-লাইফ), একচ্যুয়ারিয়াল মূল্যায়ন প্রতিবেদন (লাইফ ইন্স্যুরেন্স), ত্রৈমাসিক বিনিয়োগ রিটার্ন (লাইফ ইন্স্যুরেন্স), বীমাকারীর পলিসি ম্যানেজমেন্ট (পলিসি লেজার), দাবি রেজিষ্টার এবং জেনারেল লেজার ইত্যাদি থেকে প্রদর্শিত প্রয়োজনীয় তথ্য উপাত্তের সহায়তায় রেশিও বিশ্লেষণ এবং মূল্যায়ন করতে হয়।

বীমা একটি বিশেষায়িত খাত এবং টেকনিকেল বিষয়। এ ব্যবসার প্রকৃতি অন্যান্য ব্যবসার প্রকৃতির চেয়ে সম্পূর্ণ ভিন্ন। ইহা একটি সেবামূলক ব্যবসা। বীমা ব্যবসায় যে সকল রেশিও ব্যবহার করে বীমাকারীর দক্ষতা মূল্যায়ন করা হয় তা নিম্নে উপস্থাপন করা হল।

| ক্র নং | রেশিও এর নাম এবং সূত্র | ব্যাখ্যা | রেশিও এর আদর্শমান | প্রযোজ্য |
|--------|---|---|---|------------------|
| ১ | Current Ratio = Current Assets / Current Liabilities | তারল্যতার যোগ্যতা পরিমাপ করা যায়। | কারেন্ট রেশিও এর আদর্শমান হল ২ : ১ | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ২ | Cash Ratio = (Cash + Investment) / Current Liabilities | কোম্পানির নগদ মজুদের অবস্থা বুঝায়। | স্বল্পমেয়াদী দায় পরিশোধের যোগ্যতা | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ৩ | Risk Retention Ratio = (Net Premium Written / Gross Premium Written) X 100 | নিজস্ব ঝুঁকি ধারণ করার ক্ষমতা মূল্যায়ন | ঝুঁকি রিটেনশন কম হবে বীমাকারীর ঝুঁকি গ্রহণের দায় তত্বহাস পাবে। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ৪ | Premium Growth Ratio = {Gross Premium Written (Y1) - Gross Premium Written (Y0)} / Gross Premium Written (Y0) X 100 Here Y1= Current year Gross Premium, Y0= Previous Year Gross Premium | প্রিমিয়াম সংগ্রহের হ্রাস বা বৃদ্ধি নিরূপন করা যায়। | রেশিও পরিমাণ বেশী হলে ব্যবস্থাপনার দক্ষতা ইতিবাচক এবং কম হলে ব্যবস্থাপনার নেতিবাচক দক্ষতাকে বুঝায়। অনুমোদিত সীমার মধ্যে | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ৫ | Management Expenses Ratio = {Management Expenses+ (Gross - Re-Commission - Re-Insurance Commission)} / (Gross Premium Insurance Premium) X 100 | বীমা আইন, ২০১০ এর ৬২ এবং ৬৩ ধারায় উল্লেখিত প্রত্যক্ষ এবং পরোক্ষ সমুদয় ব্যয় হল ব্যবস্থাপনা ব্যয়। | রেশিও কম হলে ব্যবস্থাপনার ইতিবাচক দক্ষতা বুঝায় এবং বেশী হলে ব্যবস্থাপনার নেতিবাচক দক্ষতাকে বুঝায়। | নন-লাইফ |

| | | | | |
|----|--|---|--|---------------------|
| ৬ | Admin, Expenses Ratio = (Administrative Expenses / Net Premium) X 100 | প্রশাসনিক ব্যয় হল ব্যবসা সংগ্রহ সংশ্লিষ্ট প্রত্যক্ষ এবং পরোক্ষ ব্যয় ব্যতীত অবশিষ্ট ব্যয়। উক্ত প্রশাসনিক ব্যয়ে স্থায়ী ব্যয়ও অর্ন্তভুক্ত। | প্রশাসনিক ব্যয় হার কম করে ব্যবসা বৃদ্ধি করলে ব্যবস্থাপনার ইতিবাচক দক্ষতা প্রকাশ পায়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ৭ | Claims Ratio = {Gross Claim Paid-Re Insurance Claim received) / (Gross Premium-Re Insurance) X 100 | Underwriter এর দক্ষতা সম্পর্কে মূল্যায়ন করা হয়। আবার একই সাথে দাবি নিষ্পত্তির বিষয়ও মূল্যায়ন করা হয়। | রেশিও বেশী হলে আন্ডাররাইটিং অদক্ষ। অপরদিকে রেশিও বেশী থেকে প্রকৃত দাবি পরিশোধের বিষয়টি প্রকাশ পায়। | নন-লাইফ |
| ৮ | Combined Ratio = {Net Claim Paid+ Total Direct and Indirect Expenses+ Commission) /Net Premium} X 100 | প্রকৃত আন্ডার রাইটিং লাভ ক্ষতি সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়। | কোম্বাইন্ড রেশিও কম হলে আন্ডাররাইটিং লাভ বেশী | নন-লাইফ |
| ৯ | Return on Equity = {(Profit or surplus for shareholder portion after tax)/ (Shareholders equity)} X100 | ROE এর অর্থ বীমা প্রতিষ্ঠানের ইকুইটিতে উপার্জনের হারকে বুঝায়। | ইকুইটির উপর উচ্চতর রিটার্ন/আয় যা ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের ইতিবাচক দক্ষতা | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১০ | Renewal Expenses Ratio = {(Total Management Expenses – Allowable expenses on first year premium as per provision of Insurance Act) / (Renewal Premium)} X100 | নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহের ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের হারকে বুঝায়। | অনুমোদিত সীমার মধ্যে নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহের জন্য ব্যয় রেশিও কম হলে ব্যবস্থাপনার ইতিবাচক দক্ষতা প্রকাশ পায়। | লাইফ |
| ১১ | Yield on Life Fund Ratio = [2I / {(A+B)-I}] X 100 [Here, I = Investment income, normally it is the interest, dividend and rent, A= Opening life fund B= Closing life Fund] | লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানের লাইফ ফান্ডের ওপর অর্জিত আয়কে বুঝায়। | ইন্ড রেশিও বেশী হলে বীমা গ্রাহকদের আর্থিক সুবিধা (পলিসি বোনাস) বৃদ্ধি পায়। | লাইফ |
| ১২ | Return on Assets (ROA) = (Profit or surplus after Tax/ Average Total Assets) X 100. [Here, Average Assets is {(Beginning Total Assets + Ending Total Assets) / 2} and surplus means actuarial valuation surplus of Life Insurance and profit means profit of Non Life Insurance companies.] | ROA হল বীমা প্রতিষ্ঠানে ব্যবসায়ে বিনিয়োগকৃত সমস্ত মূলধন থেকে উপার্জন সম্পর্কিত রেশিও। মোট সম্পদ মূলত ডেবট (ঋণ) এবং ইকুইটি হোল্ডার উভয়েরই স্বার্থ সংরক্ষণ করে। | ROA থেকে ডেবট (ঋণ) এবং ইকুইটি হোল্ডার উভয়েরই দায় পরিশোধের সক্ষমতা প্রকাশ পায়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১৩ | Return on Investment (ROI) = (Net Investment Income/ Average Investment) X 100. [Here, Average Investment is {(Beginning Total Investment + Ending Total Investment) / 2} and Net Income means Goss Investment Income less tax deducted at source.] | ROI এর মাধ্যমে নন- লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানে বিনিয়োগ থেকে আয়ের হার এবং বিনিয়োগের গুণগতমান সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়। | বিনিয়োগ আয়ের হার বেশী হলে ব্যবস্থাপনার ইতিবাচক দক্ষতা প্রকাশ করে। | লাইফ এবং নন-লাইফ |

| | | | | |
|----|---|---|--|------------------|
| ১৪ | <p>Business acquisition cost Ratio = (Business acquisition cost/ Net Premium) X 100.</p> <p>[Here, Business acquisition cost means all direct costs (i.e. commission, supervisor's salary and allowances, incentives of achievement of target etc.) of procures the business.]</p> | লাইফ এবং নন লাইফ বীমার ব্যবসা সংগ্রহের ক্ষেত্রে বীমা আইনে নির্ধারিত ব্যয়ের সীমা অনুসরণ করতে হয়। | ব্যবসা সংগ্রহ ব্যয় বেশী হলে নগদ প্রবাহে নেতিবাচক প্রভাব পড়ে এবং কম হলে নগদ প্রবাহে ইতিবাচক প্রভাব পড়ে। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১৫ | <p>Debt to Equity Ratio = Total Debt/ Total Shareholders Equity</p> | যে সকল বীমা প্রতিষ্ঠানে কোন ব্যাংক বা আর্থিক প্রতিষ্ঠানের ঋন রয়েছে সে ক্ষেত্রে এ রেশিও প্রযোজ্য। | এ ক্ষেত্রে ঋনের সাথে মূলধনের পরিমাণ তুলনা করে ঋন পরিশোধের সামর্থ্যতা নিরূপণ করা হয়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১৬ | <p>Earning Per Share (EPS) = (Net Profit or Valuation Surplus)/ Number of shares outstanding</p> <p>[Here, Valuation surplus means surplus determined by consulting Actuary which is allotted for shareholders as per insurance laws. Profit means balance of Profit and Loss Account of Non Life Insurance companies.]</p> | প্রতিটি শেয়ার অনুযায়ী আয় নিরূপণ করা হয়। | EPS এর পরিমাণ বেশী হলে বীমা কোম্পানির ব্যবসায় ইতিবাচক দক্ষতা প্রকাশ পায়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১৭ | <p>Price Earning Ratio (PE Ratio)= (Market Price of Shares)/ Earning Per Share</p> | এই রেশিও থেকে বাজার মূল্য অনুযায়ী শেয়ার প্রতি আয় সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়। | PE Ratio এর হ্রাস বা বৃদ্ধি থেকে বাজার মূল্য অনুযায়ী শেয়ার প্রতি আয়কে বুঝায়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১৮ | <p>Net Asset Value (NAV)= [Total Assets – (Total Liabilities of Balancesheets + Policholders' Lilibities as per Valuation Balance sheets for Life Insurance Companies. NAV= (Total Assets – Total Liabilities) for Non Life Insurance Companies.</p> | নীট সম্পদের মূল্য নিরূপণ করা হয়। | NAV কম বা বেশী হলে বীমা কোম্পানির ব্যবসায় দক্ষতা সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ১৯ | <p>NAV per Shares= (NAV/ Total number of Shares)</p> | প্রতিটি শেয়ার অনুযায়ী নিট সম্পদের মূল্য নিরূপণ করা হয়। | শেয়ার প্রতি NAV কম হলে কোম্পানির নেতিবাচক দক্ষতা এবং বেশী হলে কোম্পানির ইতিবাচক দক্ষতা প্রকাশ পায়। | লাইফ এবং নন-লাইফ |
| ২০ | <p>Conservation Ratio= (Renewal Premium Income of Current year/ Total Premium Income of Previous year) X 100.</p> | এ রেশিও থেকে লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানের নবায়ন প্রিমিয়াম সংরক্ষণ হার বিষয়ে জানা যায়। | নবায়ন প্রিমিয়াম সংরক্ষণ হার বেশী হলে কোম্পানির আর্থিক অবস্থা শক্ত হয় এবং সে সাথে বিনিয়োগ বৃদ্ধি পায়। বীমাত্রাহকদের স্বার্থ সুরক্ষিত থাকে। | লাইফ |

| | | | | |
|----|---|---|---|------|
| ২১ | <p>Second Policy Year Lapse Ratio by numbering of Policy = $(L_t, t-1 / N_{t-1}) \times 100$</p> <p>[Here $L_{t,t-1}$ is the number of policies lapsed in policy year (t) out of the new policies issued in year (t-1) and N_{t-1} is the number of new policies issued in year (t-1).]</p> | <p>দ্বিতীয় বৎসরে পলিসির তামাদি সম্পর্কে জানা যায়। নতুন ব্যবসার গুণগত মান এবং আন্ডাররাইটিং মান সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়।</p> | <p>নতুন পলিসি শতকরা ৮০ ভাগ তামাদি হলে বীমা প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় দক্ষতার নেতিবাচক দিক প্রকাশ পায়।</p> | লাইফ |
| ২২ | <p>Second Policy Year Lapse Ratio by Premium Amount = $(P_t, t-1 / P_{t-1}) \times 100$</p> <p>[Here $P_{t,t-1}$ is the amount of premium actually received in policy year (t) out of the new policies issued in year (t-1) and P_{t-1} is the amount of premium received out of the new policies issued in year (t-1).]</p> | <p>দ্বিতীয় বৎসরে প্রিমিয়াম তামাদি সম্পর্কে জানা যায়। সংগৃহীত নতুন ব্যবসার গুণগত মান সম্পর্কে ধারণা পাওয়া যায়।</p> | <p>নতুন প্রিমিয়াম শতকরা ৮০ ভাগ তামাদি হলে বীমা প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় দক্ষতার নেতিবাচক দিক প্রকাশ পায়।</p> | লাইফ |
| ২৩ | <p>Third Policy year Lapse Ratio by numbering of Policy = $(L_t, t-2 / N_{t-2}) \times 100$</p> <p>[Here $L_{t,t-2}$ is the number of policies lapsed in policy year (t) out of the new policies issued in year (t-2) and N_{t-2} is the number of new policies issued in year (t-2).]</p> | <p>এ রেশিও থেকে লাইফ ইন্স্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের তৃতীয় বৎসরে পলিসির তামাদি সম্পর্কে জানা যায়।</p> | <p>বিগত সচল পলিসির শতকরা ৭০ ভাগ তামাদি হলে বীমা প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় দক্ষতার নেতিবাচক দিক প্রকাশ পায়।</p> | লাইফ |
| ২৪ | <p>Third Policy year Lapse Ratio by Premium Amount = $(P_t, t-2 / P_{t-2}) \times 100$</p> <p>[Here $P_{t,t-2}$ is the amount of premium actually received in policy year (t) out of the new policies issued in year (t-2) and P_{t-2} is the amount of premium received out of the new policies issued in year (t-2).]</p> | <p>এ রেশিও থেকে লাইফ ইন্স্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের তৃতীয় বৎসরে প্রিমিয়াম তামাদি সম্পর্কে জানা যায়।</p> | <p>শতকরা ৬০ ভাগ তামাদি হলে বীমা প্রতিষ্ঠানের ব্যবসায় দক্ষতার নেতিবাচক দিক প্রকাশ পায়।</p> | লাইফ |
| ২৫ | <p>Second Policy year Persistency Ratio = $(\text{Total number of inforce policies during 24 months preceding the evaluation date}) / (\text{Total number of new policies issued during 24 months preceding the evaluation date}) \times 100$</p> | <p>এ রেশিও থেকে বৎসরের একটি মূল্যায়ন তারিখে দ্বিতীয় বৎসরে সচল পলিসির বিষয়ে জানা যায়।</p> | <p>রেশিও হ্রাস বা বৃদ্ধি থেকে এজেন্টদের কর্মদক্ষতা পরিমাপ করা যায়।</p> | লাইফ |
| ২৬ | <p>Third Policy year Persistency Ratio = $(\text{Total number of inforce policies during 36 months preceding the evaluation date}) / (\text{Total number of new policies issued during 36 months preceding the evaluation date}) \times 100$</p> | <p>তৃতীয় বৎসরে লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানের বীমা পলিসি সচল বিষয়ে জানা যায়।</p> | <p>রেশিও হ্রাস বা বৃদ্ধি থেকে এজেন্টদের কর্মদক্ষতা পরিমাপ করা যায়।</p> | লাইফ |
| ২৭ | <p>Employer of Agent Ratio = $(\text{Total Number of Agent} / \text{Total Employer of Agent})$</p> | <p>এজেন্ট নিয়োগকারী দক্ষতা মূল্যায়ন করা হয়।</p> | <p>আদর্শ মান ৫: ১</p> | লাইফ |

রেশিও বিশ্লেষণ বীমা প্রতিষ্ঠানের জন্য খুবই গুরুত্বপূর্ণ। রেশিও বিশ্লেষণ থেকে বীমা ব্যবসা পরিচালনায় কোম্পানিসহ ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের দক্ষতার মান সম্পর্কে সহজেই অনুধাবন করা যায়। এই রেশিও বিশ্লেষণ এবং মূল্যায়ন বিষয়টি সব সময় ব্যবহার করে রেশিও এর আদর্শমান অনুযায়ী বীমা প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করলে দেশের বীমাখাত সব ধরনের সংকট থেকে মুক্ত হয়ে সামনের দিকে অগ্রসর হবে। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ রেশিও বিশ্লেষণ এবং মূল্যায়নের মাধ্যমে বীমাকারীর ব্যবস্থাপনার দক্ষতাকে সহজেই পরিমাপ করতে পারবে এবং উক্ত পরিমাপ থেকে ব্যবস্থাপনায় কোন দুর্বলতা পাওয়া গেলে সে ক্ষেত্রে বীমা গ্রাহকদের স্বার্থ সংরক্ষণের লক্ষ্যে দ্রুত পদক্ষেপ গ্রহণ করতে পারবে।

আবার বীমা গ্রাহক, শেয়ার ধারক এবং অংশীজনেরা বীমাকারীর রেশিও বিশ্লেষণ মূল্যায়নের ওপর ভিত্তি করে বিনিয়োগের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করতে পারে। রেশিও বিশ্লেষণের ব্যবহার নিশ্চিত হলে বীমাকারীর প্রাতিষ্ঠানিক সুশাসনসহ আর্থিক ভিত্তি স্বয়ংক্রিয়ভাবেই পূর্বের তুলনায় অনেক শক্তিশালী হবে এবং সে সাথে দেশের অর্থনীতিতে বীমার পেনিট্রেশন হারও বাড়বে।

বিস্মিল্লাহির রাহমানির রাহীম

জেনিথ ইসলামী লাইফের পরিকল্পন সমূহ

হজ্ব বীমা

সঞ্চয়ী বীমা

চার কিস্তি বীমা

দেনমোহর বীমা

মাসিক সঞ্চয়ী (তিন কিস্তি) বীমা

পাঁচ কিস্তি বীমা

শিশু নিরাপত্তা বীমা

দ্বি-বার্ষিক বীমা

মাসিক সঞ্চয়ী বীমা

শিক্ষা ব্যয় বীমা

তিন কিস্তি বীমা

পেনশন বীমা

একক প্রদান সঞ্চয়ী বীমা

গ্রুপ (গোষ্ঠী) বীমা

আজই জেনিথ লাইফের একটি পলিসি গ্রহণ করুন।
আপনার ও আপনার একান্তজনের আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করুন।
আপনার প্রিমিয়াম এখন সহজেই অনলাইনে
পরিশোধ করুন। বিস্তারিত জানতে আমাদের
ওয়েবসাইট ভিজিট করুন।



zenith
ISLAMI LIFE INSURANCE LTD.
জেনিথ ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড
زینتہ اسلامی لائف انشورنس لمیٹید

প্রধান কার্যালয় : আজিজ ভবন (৯ম তলা), ৯৩ মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০, বাংলাদেশ।
ফোন: +৮৮-০২-৯৫৬০৩৩৮ (হান্টিং), e-mail : info@zenithlifebd.com
web: www.zenithlifebd.com

Your Life which we care,
Risk!! of course, we share ...



আলফা ইসলামী লাইফ ইনস্যুরেন্স লিমিটেড
Alpha Islami Life Insurance Limited

Practicing Shariah Principles



Head Office : A. J. Tower, Level # 8 & 9, Plot # 4, Sonargaon Link Road, Kawran Bazar,
Dhaka - 1215, Bangladesh, Phone : 88 02 55013304 - 05, Fax : 88 02 55013306,
e-mail : info@alphalife.com.bd

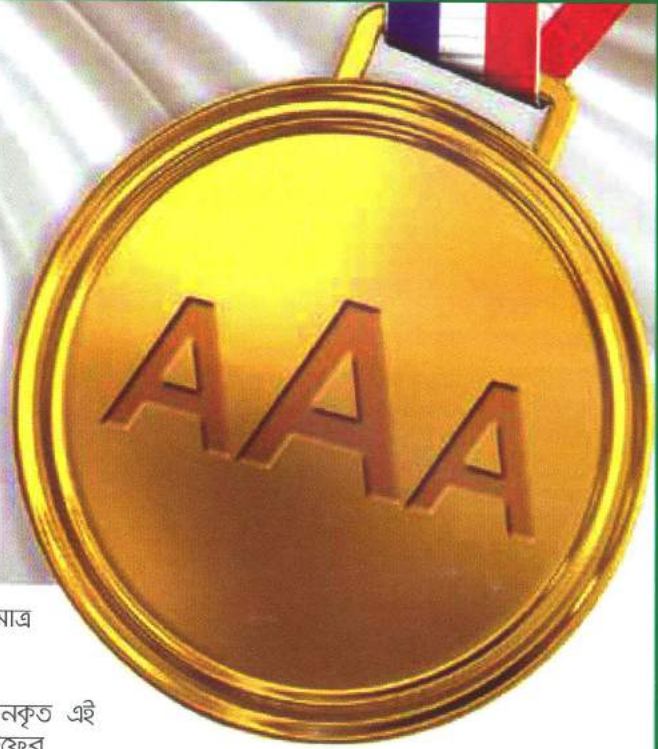
www.alphalife.com.bd

ডেল্টা লাইফ ইনসিওরেন্স
কোম্পানী লিঃ

ক্রেডিট রেটিং-এ

'AAA'

অর্জন করেছে।



বাংলাদেশের জীবন বীমা শিল্পে ডেল্টা লাইফ একমাত্র প্রতিষ্ঠান ক্রেডিট রেটিং-এ **'AAA'** অর্জন করেছে। দেশের অন্যতম খ্যাতনামা ক্রেডিট রেটিং কোম্পানী 'ইমার্জিং ক্রেডিট রেটিং লিঃ' কর্তৃক প্রদানকৃত এই সর্বোচ্চ রেটিং **'AAA'** সুনিশ্চিত করে যে, ডেল্টা লাইফের রয়েছে :

- ✔ মজবুত অর্থনৈতিক ভিত্তি
- ✔ বিনিয়োগের উপর সর্বোচ্চ আয়ের রেকর্ড
- ✔ দাবী পরিশোধের অনন্য সক্ষমতা
- ✔ জনবান্ধব ও বাস্তবমুখী বিভিন্ন জীবন বীমা পরিকল্পনা
- ✔ দক্ষ এবং অভিজ্ঞ ব্যবস্থাপনা
- ✔ সর্বাধুনিক তথ্য ও প্রযুক্তির সমন্বয়
- ✔ যে কোন প্রতিকূল অর্থনৈতিক পরিস্থিতি মোকাবেলার অসাধারণ সক্ষমতা

দেশের প্রথম জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান যারা নিলুবিভ ও দরিদ্র জনগোষ্ঠীকে পৃথক সাংগঠনিক কাঠামো ও ক্ষুদ্র বীমা পরিকল্পনের মাধ্যমে আর্থ-সামাজিক নিরাপত্তা প্রদান করছে।

সম্মানিত পলিসিগ্রাহকদের জমাকৃত প্রিমিয়ামের অর্থ যথাযথ সংরক্ষণ ও সর্বোচ্চ বোনাসসহ বীমা দাবী পরিশোধের শতভাগ নিশ্চয়তা নিয়ে তিন দশকের অধিক অভিজ্ঞতা সম্পন্ন দেশের অন্যতম বৃহৎ জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান ডেল্টা লাইফ গ্রাহকদের সর্বোচ্চ সেবা ও আর্থ-সামাজিক নিরাপত্তা প্রদানে বদ্ধপরিকর। ডেল্টা লাইফের ধারাবাহিকভাবে **৪র্থ** বছরের মতো এই সাফল্য সম্মানিত পলিসিগ্রাহক, শেয়ারহোল্ডার ও অন্যান্য স্টেকহোল্ডারদের কোম্পানীর প্রতি অবিচল আস্থা রই প্রতিফলন; তাঁদের সকলের প্রতি রইল আমাদের আন্তরিক কৃতজ্ঞতা ও অভিনন্দন।



ডেল্টা লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

(ডেল্টা জীবন : সমৃদ্ধ জীবন)

ডেল্টা লাইফ টাওয়ার, প্লট-৩৭, রোড-৯০, গুলশান সার্কেল-২, ঢাকা-১২১২

ফোন : ০৯৬১ ৩৬৬৬০০০, ৫৫০৫১৯১৯ ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৮৮৩১৭৩৯

ই-মেইল : info@deltalife.org, ওয়েবসাইট : www.deltalife.org



গোল্ডেন লাইফ ইনসিওরেন্স

সোনালী সুদিন

জীবন বীমার কিছু আকর্ষণীয় প্রকল্পসমূহ :

- একক বীমা
- মাসিক সঞ্চয়ের মাধ্যমে জিডিপিএস বীমা
- ইসলামী জীবন বীমা তাকাফুল
- ইসলামী শরিয়াহ ভিত্তিক আইডিপিএস বীমা

আমাদের আকর্ষণীয় বীমা সমূহ :

- * কিস্তি বীমা
- * দ্বি-বার্ষিক বীমা
- * মেয়াদী বীমা
- * শিশু মঙ্গল বীমা / শিক্ষা বীমা
- * পেনশন বীমা
- * ব্রক কালীন বীমা

আমাদের লক্ষ্যঃ

- * মানোন্নত সেবার মাধ্যমে সম্মানিত পলিসি গ্রাহকের সর্বোচ্চ সন্তুষ্টি অর্জন।
- * আধুনিক, লাভজনক ও সৃষ্টিশীল নতুন নতুন বীমা পরিকল্পনা উদ্ভাবন ও বাজারজাত করণের মাধ্যমে সেবার পরিধি বিস্তৃতকরণ।
- * জীবনের ঝুঁকি মোকাবেলা সহ জীবন বীমাকে সত্যিকার অর্থেই একটি লাভজনক বিনিয়োগ পরিকল্পনা হিসাবে প্রতিষ্ঠিতকরণ।

আজই একটি পলিসি নিয়ে আমাদের অগ্রযাত্রায় সামিল হউন।

প্রধান কার্যালয়ঃ ৮০, শহীদ তাজউদ্দিন আহমেদ স্মরণী, তেজগাঁও, ঢাকা-১২০৮
ফোন: ৮৮৭৮৩২৬-৩০, ফ্যাক্স: ৮৮-০২-৮৮৭৮৩৩১,
ই-মেইল : info@goldenlife-insurance.com
ওয়েব : www.goldenlife-insurance.com

বীমা শিল্পে এজেন্ট প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা এবং করণীয়

মোঃ আবু মাহমুদ

অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বর্তমান বিশ্বে বীমা কোম্পানিগুলোর পণ্য বাজারজাত করণের ক্ষেত্রে যে ধরনের বিতরণ চ্যানেল রয়েছে, তার মধ্যে সবচেয়ে জনপ্রিয় ও পরীক্ষিত মাধ্যম হল এজেন্সি পদ্ধতি। বীমা শিল্পের জন্য এজেন্সি পদ্ধতিটি হল মানুষের শরীরের স্পাইনাল কর্ডের মত। এজেন্টরা মূলত কোম্পানির এম্বাসেডর হিসেবে কাজ করে থাকে। তারা, বিশেষ করে উন্নয়নশীল দেশে, কোম্পানিকে কোন গ্রাহকদের নিকট যেভাবে উপস্থাপন করে সেটাই হল কোম্পানির পরিচিতি। এক্ষেত্রে প্রশিক্ষিত ও দক্ষ এজেন্টরা স্বভাবতই অন্যদের চেয়ে এগিয়ে থাকে। এজেন্টরা যদি কোম্পানিকে সঠিকভাবে গ্রাহকদের নিকট তুলে ধরতে ব্যর্থ হয় তাহলে কোম্পানির বিষয়ে তাদের মনে ইতিবাচক ধারণা তৈরীতে সহায়তা করে না, যা কোম্পানির পলিসি বিক্রয়ের ক্ষেত্রে নেতিবাচক ভূমিকা রাখে।

প্রশিক্ষণের প্রয়োজনীয়তা

বীমার সুবিধাগুলো ব্যাংকে বিনিয়োগের মত এতটা সহজ প্রকৃতির নয় বরং সুবিধা প্রাপ্তির জন্য বিভিন্ন শর্ত এতে জড়িত থাকে। তাছাড়া এ সুবিধাগুলো সম্পূর্ণভাবে পূর্বনির্ধারিত নয় বরং বিভিন্ন ঘটনা ঘটানোর ওপর এর সুবিধাবলীর তারতম্য রয়েছে যার জন্য বীমা বিষয়ে পাবলিক পারসেপশনও সহজ প্রকৃতির নয়। তাছাড়া উন্নয়নশীল দেশে বিশেষ করে বাংলাদেশের মত দেশে যেখানে বীমা সম্পর্কে মানুষের শিক্ষার ব্যাপক ঘাটতি রয়েছে সেখানে বীমা বিষয়ে গ্রাহকদেরকে বুঝিয়ে বীমা করানো অনেক কঠিন কাজ। বীমা সম্পর্কে একজন এজেন্টের পর্যাপ্ত জ্ঞান থাকলে গ্রাহকদেরকে বীমার বিষয়টি বুঝানো অনেক সহজতর হয়ে থাকে। অন্যদিকে এজেন্টদের বীমা বিষয়ে পর্যাপ্ত তথ্যের অভাব, পর্যাপ্ত জ্ঞানের অভাব ও নৈতিক মান কম হওয়ায় বীমা গ্রাহকদেরকে সুবিধাদি সম্পর্কে ভুল তথ্য প্রদান করে থাকে যার ফলে মেয়াদ পূর্তীতে প্রত্যাশা ও প্রাপ্তির মাঝে পার্থক্য হলে বীমা বিষয়ে নেতিবাচক ধারণা তৈরী হয়। কোম্পানির একজন বীমা এজেন্টকে কোম্পানির আর্থিক অবস্থা, বীমার মৌলিক ধারণা, বিভিন্ন বীমা পরিকল্পনা, সহজ গাণিতিক জ্ঞান, টাইম ভ্যালু অব মানি, বীমা আইনের সম্পর্কিত ধারা, ব্যাংক বিনিয়োগের সুবিধার তুলনায় বীমাতে বিনিয়োগের সুবিধা, কার জন্য বীমা প্রয়োজন সে সকল বিষয় জানা

আবশ্যিক। পাশাপাশি প্রমিত বাংলা ভাষার ওপর পূর্ণাঙ্গ দক্ষতা থাকাও জরুরি। আমাদের দেশে জীবন বীমা যেহেতু একটি অযাচিত সেবা সেক্ষেত্রে এর গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা কেবল সঠিক ও যুক্তিসঙ্গত তথ্যের মাধ্যমেই গ্রাহকদের নিকট উপস্থাপন করতে পারলেই পলিসি বিক্রির সুযোগ রয়েছে। কিন্তু আমাদের দেশে এজেন্টদের জন্য প্রয়োজনীয় যে যোগ্যতা হল এসএসসি পাশ এবং বর্তমান প্রেক্ষাপটে শুধুমাত্র এসএসসি পাশের একজন ব্যক্তির পক্ষে উপযুক্ত জ্ঞান থাকবে এমন ভাবা অযৌক্তিক। এজন্যই এজেন্টদের প্রশিক্ষণের বিকল্প অন্য কোন পদ্ধতি নেই, যার মাধ্যমে এজেন্টগণ বীমার মৌলিক জ্ঞান অর্জন করতে পারে। তাছাড়া প্রতিটি শিল্পেই পণ্য বা সেবা গ্রাহকদের নিকট পৌঁছানোটাই হল শেষ কথা এবং উক্ত পণ্য বা সেবা পৌঁছানোর জন্য বিক্রেতাকে যা প্রতিটি পেশার সাথে সংশ্লিষ্টদের বিক্রয় কৌশলও জানতে হয়। উন্নত প্রশিক্ষণ পদ্ধতি এজেন্টদেরকে বীমা বিষয়ে মৌলিক জ্ঞান ও বিক্রয় কৌশল শেখাতে সহায়তা করবে যা তাদের পেশাদারিত্ব বৃদ্ধি, আত্মবিশ্বাস তৈরী ও নৈতিক মান বৃদ্ধিতে সহায়তা করবে।

এজেন্ট প্রশিক্ষণ ও বীমা নীতি ২০১৪

বীমা নীতি ২০১৪ তে বীমা এজেন্টদেরকে প্রশিক্ষণের বিষয়টি রয়েছে। কিছু কিছু কোম্পানি ব্যতিত অধিকাংশ কোম্পানিতে কোন প্রকার ট্রেনিং পদ্ধতি চালু ছিল না শুধুমাত্র কোম্পানিগুলো প্রদত্ত কিছু বই ছিল এজেন্টদের ভরসা।

বীমা নীতি ঘোষিত হওয়ার পর বর্তমানে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বর্তমানে ৭২ ঘন্টার ট্রেনিং কার্যক্রম বাধ্যতামূলক করেছে এবং ট্রেনিংয়ের বিষয়টিকে প্রাতিষ্ঠানিকীকরণ করা হয়েছে। কিন্তু বীমার মৌলিক বিষয়গুলো রয়েছে তার ব্যাপকতাই অনেক এবং বীমা অত্যন্ত টেকনিক্যাল একটি বিষয় হওয়ায় এর জন্য প্রশিক্ষণের প্রয়োজন সেক্ষেত্রে ৭২ ঘন্টা ট্রেনিং যথেষ্ট নয়। উপরন্তু ট্রেনিং সেন্টারগুলো ঢাকা কেন্দ্রিক হওয়ায় এবং এজেন্টদের অবস্থানগত কারণে সব এজেন্টদের নিকট ট্রেনিং পৌঁছানো যাচ্ছে না। নিয়ন্ত্রণ সংস্থার নির্দেশ পালনের জন্য বাধ্যতামূলক ট্রেনিং করা হলেও তা পেশাদার এজেন্ট তৈরীর জন্য যথেষ্ট নয়।

সিলেবাস প্রণয়ন

এজেন্ট ট্রেনিং এর জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স একাডেমি ও প্রাইভেট ইস্যুরেন্স ট্রেনিং ইনস্টিটিউট ও সকল বীমা কোম্পানি ও কর্পোরেশনের ভূমিকা রয়েছে। বর্তমানে দেশে ৩ টি বেসরকারি প্রশিক্ষণ প্রতিষ্ঠান ও বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স একাডেমি এজেন্টদেরকে প্রশিক্ষণ প্রদান করছে সেক্ষেত্রে তারা প্রশিক্ষণের জন্য কারিকুলাম ব্যবহার করছে তা একে রকম হবে। সুতরাং এজেন্টদেরকে বীমা বিষয়ে যে প্রশিক্ষণ প্রদান করা হচ্ছে তার সর্বনিম্ন মান নিশ্চিতকরণের লক্ষ্যে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ ট্রেনিং প্রদানের জন্য একটি বাস্তবধর্মী একটি সিলেবাস প্রণয়ন করতে পারে এবং এ সংক্রান্ত পাঠ্যপুস্তক ও প্রণয়ন করতে পারে যা ন্যাশনাল কারিকুলাম টেস্ট বোর্ড (এনসিটিবি) এর মত অনলাইনে প্রকাশ করা হলে তা সবার নিকট সহজলভ্য হবে এবং প্রয়োজনে স্মার্টফোনের মাধ্যমে পড়তে পারে। এতে করে এজেন্টগণ একটি বিশ্বাসযোগ্য এবং সর্বোচ্চ কর্তৃপক্ষ প্রণীত বীমা বিষয়ক বইয়ের মাধ্যমে প্রয়োজনীয় ও অত্যন্ত তথ্যবহুল জ্ঞান অর্জন করতে পারে।

পরীক্ষা পদ্ধতি চালু

বীমা এজেন্টদের বীমা বিষয়ক জ্ঞানের সর্বনিম্ন মান নিশ্চিতের জন্য একটি পরীক্ষা পদ্ধতি ব্যতিত অন্যকোন বিকল্প পদ্ধতি নেই। পশ্চিমবর্তী দেশ ভারতে এজেন্টদের জন্য পরীক্ষা বাধ্যতামূলক করা হয়েছে। এক্ষেত্রে বিদ্যমান বীমা আইনের ১২৪ ও ১২৫ ধারা অনুযায়ী প্রণীতব্য প্রবিধানে এ বিষয়টি অন্তর্ভুক্ত করা উচিত এক্ষেত্রে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বীমা এজেন্ট সংক্রান্ত প্রবিধান প্রণয়নের সময় এজেন্টদের পরীক্ষার বিষয়টি অন্তর্ভুক্ত করার বিষয়টি বিবেচনা করতে পারে। এতে করে বাংলাদেশে এজেন্টদের পেশাকে স্বীকৃতি দেওয়া হবে এবং প্রতিষ্ঠিত পেশা হিসেবে সমাজে তাদের গুরুত্ব বাড়বে যা তাদের আত্মবিশ্বাস বৃদ্ধি করবে। পরীক্ষা আয়োজনের ফলে তাদেরকে নিয়ন্ত্রণ করা যাবে এবং জবাবদিহিতাও বৃদ্ধি পাবে। অনেকে এমন ধারণা পোষণ করতে পারে যে, এ ধরনের কঠোর পদ্ধতির ফলে এজেন্টরা অনগ্রহী হবে কিন্তু ইস্যুরেন্স সেক্টরকে শৃঙ্খলার মধ্যে আনতে গেলে এজেন্ট থেকেই শুরু করতে হবে।

প্রযুক্তির ব্যবহার

বীমা কোম্পানিতে কর্মরত এজেন্টগণ গ্রামে শহরে বিভিন্ন জায়গায় বসবাস করেন তাদের অবস্থান দেশের বিভিন্ন স্থানে ছড়িয়ে রয়েছে। আবার অনেকে পার্ট টাইম ভিত্তিতে কাজ করে

থাকেন সুতরাং তারা কোম্পানির সংস্পর্শে কম থাকেন যাদেরকে ভাসমান এজেন্ট বলা যেতে পারে। পেশাদার অপেশাদার বা ভাসমান এজেন্ট এমন সকল এজেন্টদেরকে বীমার মৌলিক জ্ঞান এবং ইস্যুরেন্সের বিক্রির কৌশল শেখানোর জন্য 'ট্রেনিং সেন্টারভিত্তিক' ট্রেনিং কার্যক্রম কার্যকর ভূমিকা রাখছে না শুধুমাত্র যারা এজেন্ট হিসেবে জীবিকা নির্বাহ করছে তারা ট্রেনিং এ আগ্রহী অন্যরা প্রয়োজনের খাতিরে করছে এবং অনেকে ট্রেনিং করতে হবে এই জন্য পেশাকেই ছেড়ে দিচ্ছে। সেক্ষেত্রে অনলাইন প্ল্যাটফর্ম অত্যন্ত সময়পোষোগী ও কার্যকর ভূমিকা পালন করবে এটি অত্যন্ত স্বল্প খরচে এজেন্ট প্রশিক্ষণ অবকাঠামো হিসেবে বিবেচিত হতে পারে। যুক্তরাষ্ট্রের 'খান একাডেমি'র কার্যক্রম সম্পর্কে আমরা সবাই অবগত আছি। ম্যাচাটুচেস ইউনিভার্সিটির শিক্ষার্থী সালমান খান গণিত, বিজ্ঞান ও ইঞ্জিনিয়ারিং, কম্পিউটিং, আর্টস ও হিউম্যানিটিস, অর্থনীতি ও ফাইন্যান্সসহ বিভিন্ন বিষয়ের ওপর ছোট ছোট ভিডিও তৈরী করেন। তিনি ২০১৮ সাল পর্যন্ত প্রায় ৬,৫০০ ভিডিও কনটেন্ট আপলোড করেছেন যা এখন পর্যন্ত ১.৬ বিলিয়ন বার দেখা হয়েছে এবং তার একাউন্টে প্রায় ৫০ লক্ষ লোক যুক্ত রয়েছে। বীমা কোম্পানিগুলো বা ট্রেনিং প্রতিষ্ঠানগুলো এ পদ্ধতি গ্রহণ করতে পারে যা এজেন্ট ট্রেনিং এর ক্ষেত্রে নতুন পদ্ধতির উন্মোচন করবে। সিলেবাস অনুযায়ী বিভিন্ন টিউটোরিয়াল তৈরী করে তা ইউটিউবে আপলোড করতে পারে এবং এজেন্টগণ মোবাইলেই তা শিখতে পারে। বর্তমানে যে কোন বিষয়ের ওপর ইউটিউবে খুঁজলে হাজারো রকমের ভিডিও কনটেন্ট পাওয়া যায় এবং বিভিন্ন ব্যক্তি কর্তৃক আপলোড হওয়ায় ভিডিওগুলোতে বিভিন্নতা থাকে যা যেকোন বিষয়ের উপর পূর্ণাঙ্গ ধারণা পেতে সহজ করে।

বর্তমানে স্মার্টফোন ও মোবাইল ইন্টারনেট ব্যবহারকারীর সংখ্যা ব্যাপক হারে বৃদ্ধি পাওয়ায় ইস্যুরেন্স কোম্পানি, ট্রেনিং প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানগুলো তাদের ট্রেনিং কার্যক্রমের জন্য অনলাইন প্ল্যাটফর্মের বিষয়টি বিবেচনায় নিতে পারে। সিলেবাস অনুযায়ী বিভিন্ন কনটেন্ট তৈরী করে তা কোম্পানিগুলোর ওয়েবসাইট বা ইউটিউব বা ফেইসবুক পেইজ এ শেয়ার করতে পারে। এর সুবিধা হল এটি স্বল্প খরচে সহজে সবার মাঝে পৌঁছে দেয়া যাবে এবং প্রয়োজনে বার বার এজেন্টরা দেখতে পারবে। অন্যদিকে প্রাতিষ্ঠানিকভাবে বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স একাডেমি ট্রেনিংয়ের জন্য গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করতে পারে এবং এটি ট্রেনিংয়ের



একটি কেন্দ্রবিন্দু হতে পারে কারণ সরকারি হওয়ায় এজেন্ট প্রশিক্ষণ অবকাঠামোর ব্যবস্থা একমাত্র তারাই করতে পারে। এক্ষেত্রে সারা দেশে প্রশিক্ষণ সেবা পৌঁছে দেয়ার জন্য দেশের বিভিন্ন বিভাগ ও জেলা পর্যায়ে জীবন বীমা কর্পোরেশন ও সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের অফিসগুলোকেও ব্যবহার করতে পারে।

আমাদের দেশে লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি সম্পূর্ণরূপে এজেন্ট নির্ভর। এমন একটি এজেন্টনির্ভর শিল্পে এজেন্টদের পেশাগত দক্ষতা ও যোগ্যতা তৈরী করা না গেলে এ শিল্পের উন্নতি কল্পনা করা অযৌক্তিক এজন্য তাদের জন্য প্রয়োজন প্রশিক্ষণ। এজেন্টদের প্রশিক্ষণের বিষয়টি নিশ্চিতকরণের জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, বীমা কোম্পানি ও বিভিন্ন প্রশিক্ষণ প্রদানকারী প্রতিষ্ঠানগুলোকে নিজ নিজ জায়গা থেকে কাজ করতে হবে। এক্ষেত্রে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রথমেই এজেন্ট প্রশিক্ষণের জন্য একটি সিলেবাস প্রণয়ন করতে পারে এবং এজেন্টদের জন্য পরীক্ষা পদ্ধতি চালুর বিষয়টি অত্যন্ত জোরালোভাবে বিবেচনা করতে পারে। তাছাড়া বীমা কোম্পানিগুলো তাদের এজেন্টদেরকে প্রশিক্ষণের মাধ্যমে পেশাগত দক্ষতা সৃষ্টির জন্য ট্রেনিং সেন্টারভিত্তিক প্লাটফর্মের পাশাপাশি অনলাইন প্লাটফর্মের বিষয়টি বিবেচনা করতে পারে।

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

আমাদের বেশ কিছু আকর্ষণীয় পরিকল্পনা রয়েছে:

১. সুরক্ষিত জীবন পাঁচ কিস্তি বীমা - মুনাফাসহ
২. সুরক্ষিত স্বপ্ন চার কিস্তি বীমা - মুনাফাসহ
৩. সুরক্ষিত বহু কিস্তি সঞ্চয় বীমা - মুনাফাসহ
৪. সুরক্ষিত অবলম্বন মেয়াদী বীমা - মুনাফাসহ
৫. সুরক্ষিত সেতুবন্ধন তিন কিস্তি বীমা - মুনাফাসহ
৬. সুরক্ষিত দ্বিগুণ প্রদান এক কিস্তি বীমা - মুনাফাবিহীন
৭. শিশু নিরাপত্তা বীমা - মুনাফাসহ
৮. পেনশন বীমা - মুনাফাবিহীন
৯. হজ্জ বীমা ইচ্ছাপূরণ পরিকল্পনা - মুনাফাসহ
১০. দেন মোহর দায়মুক্তি বীমা - মুনাফাসহ
১১. মানিব্যাংক পলিসি - নিশ্চিত মুনাফাসহ
১২. মাসিক সঞ্চয়ী বীমা - মুনাফাসহ
১৩. মাসিক সঞ্চয়ী বীমা - মুনাফাসহ

আপনার ও পরিবারের সুরক্ষায়



গ্রুপ লাইফ ইনসিওরেন্স এর পরিকল্পনা সমূহ:

দুঃসময়ে দেশের প্রত্যেক মানুষের জীবন ও পরিবারের
সুরক্ষায় নিরাপত্তায় অব সময় আপনার পাশে।

- গ্রুপ লাইফ পলিসি
- গ্রুপ হেল্থ পলিসি
- ব্যাংক ইনসিওরেন্স পলিসি



প্রোটেক্টিভ ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিমিটেড Protective Islami Life Insurance Limited

প্রধান কার্যালয় : এইচ.আর কমপ্লেক্স (৬ষ্ঠ তলা), ১০০ বীর উত্তম এ. কে. খন্দকার রোড, মহাখালী বা/এ, ঢাকা-১২১২
ফোন: +৮৮-০২-৯৮৪০৬১৬-৭, Website: www.protectivelife.com.bd

"YOUR **FUTURE** IS SECURED BY WHAT
YOU DO **TODAY**
NOT **TOMORROW**"



ইসলামী শরীয়াহ্ ভিত্তিক এবং বাংলাদেশের প্রথম আইটি সুবিধা প্রদানকারী
সোনালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড,
যেখানে আপনি খুব সহজেই অনলাইন এর মাধ্যমে নিরাপদ
ও স্বচ্ছতার সাথে নিজের বীমা করতে পারবেন,
আপনার প্রিমিয়াম জমা দিতে পারবেন এবং
নিজেই নিজের বীমার হিসাব
পর্যবেক্ষণ করতে পারবেন।

www.sonallife.com



সোনালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
SLI SONALI LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED

জীবন বীমা শিল্পে পলিসির তামাদি থেকে উত্তরণের উপায়

অজিত চন্দ্র আইচ

সিইও, সোনালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

জীবন বীমা কোম্পানির প্রিমিয়াম সংগ্রহ যেমন কোম্পানির আয় অপর দিকে কোম্পানির ভবিষ্যতের জন্য এক বিশাল দায়ও বটে। এই কর্মযজ্ঞটি হাজার হাজার কর্মীর বিক্রয় শৈলীর মাধ্যমে সম্পন্ন হয়ে থাকে। দুর্ভাগ্যজনক হলেও সত্য যে ৩/৪ টি জীবনবীমা কোম্পানি ব্যতীত অধিকাংশ কোম্পানিসমূহে কর্মীদের যথাযথভাবে আধুনিক টেইনার দ্বারা প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা নেই। যিনি লিডার বা সংগঠক তিনিই কর্মী অর্থাৎ কোম্পানির কর্তৃপক্ষের নিকট অবহেলিত একটি বিভাগ হলো উন্নয়ন বিভাগ। ফলশ্রুতিতে প্রকৃত উপাত্ত জেনে কোন গ্রাহক বীমা পলিসি ক্রয় করে না। এই দীর্ঘ মেয়াদের চুক্তিটি গ্রাহক বলবৎ রাখতে আর্থহ পায় না। পলিসির মেয়াদ পূর্তিতে পলিসি তামাদি হার ৯০% হওয়ার এটা অন্যতম কারণ।

ডিজিটাল যুগেও ব্রিটিশ আমলের নিয়মেই শুধুমাত্র বীমা গ্রাহকের একটি স্বাক্ষর ও পারিবারিক ইতিহাস জেনে দীর্ঘ মেয়াদের জন্য এই আইনগত চুক্তিটি অধিকাংশ কোম্পানি সম্পন্ন করে থাকেন। ফলে গ্রাহক ও মনোনীতকের সঠিক তথ্যাবলী অর্থাৎ ছবি, এনআইডি ডাটা এন্ট্রি করে সংরক্ষণ করা হয় না বলেই পরবর্তীতে গ্রাহকের সাথে নবায়ন বিভাগ হতে তেমন কোন ধরনের যোগাযোগ রক্ষা করা যায় না। কোম্পানি কর্তৃপক্ষ এই কার্যক্রমটি বীমা প্রতিনিধির দায়িত্ব হিসাবে মনে করে অপেক্ষায় থাকেন। ফলে কর্মী পেশা ত্যাগ করলে বা কোম্পানি ছেড়ে অন্যত্র চলে গেলে ঐ কর্মীদের সংগৃহিত গ্রাহকের সাথে যোগাযোগের প্রয়োজন মনে করা হয় না। এর ফলেই অধিকাংশ কোম্পানির নবায়ন প্রিমিয়াম ১০% এর অধিকচালু থাকেনা, যা কোম্পানির জন্য অপূরণীয় ক্ষতি।

কোম্পানিগুলো প্রিমিয়াম সংগ্রহের সময় বা পলিসি ওপেনিং এর সময় কর্মীরা যে কমিটমেন্ট দিয়ে থাকেন পরবর্তী সময়ে সংশ্লিষ্ট বিভাগ হতে গ্রাহক সার্ভিস বলতে কিছুই দেয়া হয় না। অধিকাংশ কোম্পানিতে কাস্টমার ডেস্কই নেই। ফলশ্রুতিতে গ্রাহক পলিসি নেয়ার পর থেকে কোম্পানির প্রতি আস্থাহীনতায় ভোগেন। তামাদি পলিসি দিন দিন বৃদ্ধি পাওয়ার এটাও অন্যতম কারণ। এছাড়া ডিজিটাল যুগে ট্রেডিশনাল সেবা চালু রাখার কারণে সাধারণ গ্রাহক প্রিমিয়াম চালু রাখতে অনিশ্চয়তায় ভোগেন। সরকারিভাবে এবং কোম্পানি কর্তৃপক্ষের পক্ষ থেকেও তেমন

প্রচার প্রচারণা না থাকায় গ্রাহকের বীমা প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে ইতিবাচক মনোভাব সৃষ্টি হয় না।

একজন বীমা প্রতিনিধি গ্রাহকের নিকট বীমা পলিসি বিক্রয় করে থাকেন। উক্ত বীমা পলিসি চালু রাখার দায়িত্ব এককভাবে ঐ প্রতিনিধির নয়, দায়িত্ব সংগঠনভুক্ত কর্মকর্তাদের এবং সংশ্লিষ্ট বিভাগের অর্থাৎ এ ক্ষেত্রে তারই নিয়োগকারক বা সংগঠকদের দায়িত্ব বর্তায়। এ ছাড়া ব্রিটিশ আইন মোতাবেক বীমা প্রতিনিধি ছাড়া অন্য কাউকে কমিশন সুবিধা দেয়া হয় না। অথচ সার্ভিস চার্জ নামে কিছু সুযোগ সুবিধা দেয়া হলে নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহ অনেক বৃদ্ধি পাবে। তাই প্রতিনিধি ছাড়াও ওপরের স্তরের সংগঠকদের নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহে সম্পৃক্ততার অভাবে তামাদি পলিসি বৃদ্ধি পাওয়ার অন্যতম কারণ।

নবায়ন প্রিমিয়াম জীবন বীমা কোম্পানি ব্লাড স্বরূপ এই শ্লোগান মুখে মুখে বলা হয়, অধিকাংশ কোম্পানির ক্ষেত্রে এ বিষয়ে কার্যকরী ভূমিকা পালন করা হয় না। লক্ষ লক্ষ বীমা গ্রাহক ১ বছর থেকে ৫ বছর বীমা চালু রেখে অর্থাৎ কষ্টের টাকা কোম্পানিতে জমা দিয়ে বীমা পলিসি স্থগিত বা বন্ধ রাখার কারণ কী হতে পারে এই প্রশ্নের উদয় হয়না অনেক ম্যানেজমেন্টের। আমার মনে হয় কোন কোন সিএফও বা সিইও বীমা পলিসি তামাদি হওয়া কোম্পানির জন্য দায়বদ্ধতা হ্রাস পায় হিসাবে পরামর্শ বা ধারণা দিয়ে থাকেন। ফলশ্রুতিতে কর্তৃপক্ষ নিজেদের চিন্তা চেতনা অভিজ্ঞতা প্রয়োগ করে কোম্পানির কার্যক্রম পরিচালনা করতে পারেনা।

উত্তরণের উপায়

(ক) বীমা প্রতিনিধি নির্বাচন ও সুষ্ঠু প্রশিক্ষণ ছাড়া কোয়ালিটি সেলস্ এবং ভাল রিটার্ন আশা করা যায় না। প্রশিক্ষিত কর্মী অচেনা, অজানা ব্যক্তিদের তার বিক্রয়শৈলীর মাধ্যমে একটি দীর্ঘ মেয়াদের জন্য হাজার হাজার গ্রাহকদের কোম্পানির সাথে সুন্দর সম্পর্ক স্থাপন করিয়ে থাকেন। এর ফলে গ্রাহক এবং কোম্পানির মধ্যে সেতু বন্ধনের কারণে আস্থা, বিশ্বাস জন্মায়। সুতরাং এই জটিল কাজটি একজন দক্ষ, প্রশিক্ষিত কর্মী না হলে কখনও সম্ভব হয় না। এ জন্য সৎ ও দক্ষ প্রশিক্ষিত কর্মী সৃষ্টির মাধ্যমে জীবন বীমা কোম্পানির নবায়ন প্রিমিয়াম বৃদ্ধি করা যেতে পারে।

(খ) আধুনিক প্রযুক্তির যুগে বীমা পলিসির আইনগত চুক্তিপত্রটির সম্পাদন প্রক্রিয়াটি অবশ্য ডাটা বেইস এবং অটোমেশন উন্নত সফটওয়্যারের মাধ্যমে হওয়াই বাঞ্ছনীয়। যাতে গ্রাহক পৃথিবীর যে কোন প্রান্তে বসে তার মোবাইলে মুহূর্তের মধ্যে তার বীমা পলিসির অবস্থান দেখতে পারেন। গ্রাহকের ছবি, এনআইডি এবং মনোনীতকের ছবি এনআইডিসহ সংক্ষিপ্ত বিবরণী আকর্ষণীয় ফরমেটে হওয়া উচিত যাতে গ্রাহক উন্নত একটি ব্যাংকের হিসাব খোলার সাথে তুলনা করতে পারেন। এতে গ্রাহকের আস্থা বৃদ্ধি নবায়ন প্রিমিয়াম বৃদ্ধিতে সহায়ক ভূমিকা পালন করে।

(গ) সাধারণ গ্রাহকের আস্থা অর্জনের জন্য প্রত্যেকটা কোম্পানির উচিত গ্রাহকের প্রাপ্য টাকা অর্থাৎ এসবি মেয়াদ উত্তীর্ণ দাবির চেক এবং মরণোত্তর দাবির চেক ডট টাইমে প্রদান করা। শতভাগ ডিজিটাল সেবা নিশ্চিত করা এবং গ্রাহকের সাথে সার্বক্ষণিক যোগাযোগের স্বার্থে কাস্টমার ডেস্ক চালু করা। সচেতন গ্রাহক ওয়ান পয়েন্ট সার্ভিস এ আস্থাশীল। জীবন বীমা সম্পর্কে সরকারিভাবে এবং কর্তৃপক্ষের পক্ষ থেকে যথেষ্ট ফোকাসিং করা দরকার, জেলা শহর, বিভাগীয় শহর, ট্রেন স্টেশন, লঞ্চ ঘাট, ফেরী ঘাট, বাস টার্মিনাল বিভিন্ন গুরুত্বপূর্ণ স্থানসমূহে জীবন বীমার গুরুত্ব সম্বলিত শ্লোগান সরকারি উদ্যোগে প্রচার হলে সাধারণ মানুষের আস্থা বৃদ্ধি পাবে এবং গ্রাহকের বীমা পলিসি নবায়ন প্রিমিয়াম হার বৃদ্ধি পাবে।

(ঘ) নবায়ন প্রিমিয়াম হার বৃদ্ধির জন্য অন্যতম উপায় হচ্ছে প্রতিনিধি নির্ভর গ্রাহক সার্ভিস না রেখে ব্রাঞ্চ ইনচার্জসহ সংগঠকদের সম্পৃক্ত রাখা। অর্থাৎ বছরের শুরুতে সংগঠকদের ১ম বর্ষ প্রিমিয়ামের বাৎসরিক লক্ষ মাত্রা নির্ধারণ করার পূর্বেই নবায়ন প্রিমিয়াম এর লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ করে ত্রৈমাসিক ভিত্তিতে ফলোআপ করা। এ ক্ষেত্রে বেতন ভাতা ও অন্যান্য সুযোগ সুবিধা, পদোন্নতি, অফিস ভাড়া ইত্যাদি বৎসর শেষে নির্ধারণের মাপকাঠি যদি নবায়ন প্রিমিয়াম হয় তাহলে নবায়ন প্রিমিয়াম অবশ্যই বৃদ্ধি পাবে। এছাড়া সংগঠকদের নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহের ওপর সার্ভিস চার্জ সুবিধা দিয়ে আরো উৎসাহিত করা যেতে পারে।

(ঙ) তামাদি পলিসি হ্রাসের ব্যাপারে কোম্পানি কর্তৃপক্ষের গ্রাহকদের প্রণোদনামূলক ব্যবস্থা থাকা জরুরি, এ ক্ষেত্রে নতুন প্রজন্মের কোম্পানি সোনালী লাইফ ইস্যুরেন্স কর্তৃপক্ষ একটি দৃষ্টান্ত বলে মনে করি। প্রথমতঃ কোম্পানি কার্যক্রম শুরু থেকে শতভাগ আইটি বেইজড কার্যক্রম চালুকরা এবং গ্রাহকদের

প্রাপ্য সকল প্রকার দাবি যেমন এসবি বা মেয়াদপূর্তি দাবির টাকা নির্ধারিত সময়ের ১ মাস পূর্বেই নোটিফিকেশন দেয়া হয়, এছাড়া মৃত্যু দাবির চেক ৭ দিনের মধ্যে পরিশোধ করা হচ্ছে। এতে সাধারণ মানুষের মনে বীমা বিষয়ে যথেষ্ট ইতিবাচক ধারণার সৃষ্টি হচ্ছে। এছাড়া আমাদের কোম্পানি কর্তৃপক্ষ নবায়ন প্রিমিয়াম এর জন্য প্রতিনিধি নির্ভর না হয়ে গ্রাহক নির্ভর ওয়ান পয়েন্ট কার্যক্রম চালু আছে। সব সময় যোগাযোগ এবং সেবা প্রদান অব্যাহত রাখার কারণে গ্রাহক ব্যাংকের চেয়ে সোনালী লাইফ পলিসি করা নিরাপদ মনে করছেন। প্রতিটি জীবন বীমা কোম্পানির এই নীতি অনুসরণ করা উচিত বলে মনে করি। এরই ফলশ্রুতিতে পর্যায়ক্রমে সকল বীমা কোম্পানিসমূহের নবায়ন প্রিমিয়াম হার ৭৫% অধিক থাকবে।



আপনার সন্তানের
একটি সুন্দর
ভবিষ্যতের জন্য
একটি পলিসি
করে রাখুন

মোবাইলে প্রিমিয়াম জমা

 *322# → 1 → 700 → পলিসি নাথার দিন
যেমন : ১২০৪৫৬৭৮৯১-২ → টাকার (প্রিমিয়াম) পরিমাণ
লিখে রিপোর্ট দিন → পিন নাথার দিন → কনফার্মেশন SMS

 *247# → 3 → 01841 01 77 00 → টাকার (প্রিমিয়াম) পরিমাণ
লিখে রিপোর্ট দিন → আপনার পলিসি নম্বর যেমন
01234567-৪ ও নাম
যেটা অতুল কলাম হলে
012345678KALAM লিখুন → কাউন্টার নাথার
০ লিখুন → পিন নাথার দিন → কনফার্মেশন SMS

বিস্তারিত জানতে : ০১৭৫৭১০৭৯৬৮ ০১৮৪১৪১১১৫৫, ০১৮৪১৪১১১৬৬, ০১৮৪১৪১১১৭৭

 সফল
সমৃদ্ধি ও
নিরাপত্তার
প্রতীক

সানফ্লাওয়ার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
প্রধান কার্যালয় : দিলকুশা সেন্টার (৬ষ্ঠ তলা), ২৮ দিলকুশা বা/এ, ঢাকা-১০০০।
মোবাইল : ০১৭৫৭১০৭৯৬৮ ফোন : ৯৫৭১৬১৯-২০ ফ্যাক্স নং-৮৮-০২-৯৫৭৮৮৭০
ই-মেইল : sf_life@sparkbd.net web:www.sunflowerlife.com

আমাদের আকর্ষণীয় পরিকল্পনাসমূহ



“হজ্জ বীমা পরিকল্পনা”

বাইতুল্লাহ তাওয়াফ ও মসজিদে নববীর
যিয়ারত করার নিয়ত পূরণে।



“মেয়াদী সঞ্চয় বীমা ও ডিপোজিট পেনসন স্কিম (ডিপিএস)”

ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র সঞ্চয়, সমৃদ্ধির
অন্যতম সহায়ক।



“তিন কিস্তি বীমা ও দ্বি বার্ষিক বীমা”

মেয়াদের মধ্যবর্তী কালীন সময়ে
আর্থিক নিরাপত্তা বিধানের নিশ্চয়তা।



“দেনমোহর বীমা”

দাম্পত্য জীবনে, ইসলামের
দৃষ্টিতে অপরিহার্য।



“শিশু নিরাপত্তা বীমা”

মায়ের কোলে শিশু যেমন
নিরাপদ-আমাদের গ্রাহকগণও
তেমনি



“ফিক্স ডিপোজিট স্কিম”

আপনার শিশু আপনার ভবিষ্যৎ
তার ভবিষ্যৎ নিশ্চয়তায়....



“শিক্ষা বৃত্তি বীমা”

আজকের শিশু আগামী দিনের
ভবিষ্যৎ। তার জন্যই প্রয়োজন
আমাদের শিক্ষা বৃত্তি বীমা।



“গ্রুপ বীমা”

প্রাতিষ্ঠানিক কর্মকর্তা-কর্মচারীদের
আর্থিক নিরাপত্তা বিধানে গ্রুপ বীমাই
একমাত্র অবলম্বন....



“পেনশন বীমা”

বার্ধক্য জীবনে অনাবিল
প্রশান্তির প্রতীক আমাদের
পেনশন বীমা।



সানলাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

নিরাপত্তা ও নির্ভরতার প্রতীক

HEAD OFFICE : BTA Tower, 29 Kemal Atatürk Avenue, Road # 17, Banani C/A, Dhaka-1213, Bangladesh.
Tel: 9821562-4, 9821567, Fax: 88-02-9821565, E-mail: Sunlife@dteltd.com, www.sunlifeinsbd.org

বেসরকারি নন-লাইফ বীমা কোম্পানির ইমেজ বিল্ডিং-এ সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের ভূমিকা।

মীর নাজিম উদ্দিন আহমেদ
ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও
ইসলামী কমার্শিয়াল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

জীবন বীমা কোম্পানির প্রিমিয়াম সংগ্রহ যেমন কোম্পানির আয় অপর দিকে কোম্পানির ভবিষ্যতের জন্য এক বিশাল দায়ও বটে। এই কর্মযজ্ঞটি হাজার হাজার কর্মীর বিক্রয় শৈলীর মাধ্যমে সম্পন্ন হয়ে থাকে। দুর্ভাগ্যজনক হলেও সত্য যে ৩/৪ টি জীবনবীমা কোম্পানি ব্যতীত অধিকাংশ কোম্পানিসমূহে কর্মীদের যথাযথভাবে আধুনিক টেইনার দ্বারা প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা নেই। যিনি লিডার বা সংগঠক তিনিই কর্মী অর্থাৎ কোম্পানির কর্তৃপক্ষের নিকট অবহেলিত একটি বিভাগ হলো উন্নয়ন বিভাগ। ফলশ্রুতিতে প্রকৃত উপাত্ত জেনে কোন গ্রাহক বীমা পলিসি ক্রয় করে না। এই দীর্ঘ মেয়াদের চুক্তিটি গ্রাহক বলবৎ রাখতে আত্মহ পায় না। পলিসির মেয়াদ পূর্তিতে পলিসি তামাদি হার ৯০% হওয়ার এটা অন্যতম কারণ।

ডিজিটাল যুগেও ব্রিটিশ আমলের নিয়মেই শুধুমাত্র বীমা গ্রাহকের একটি স্বাক্ষর ও পারিবারিক ইতিহাস জেনে দীর্ঘ মেয়াদের জন্য এই আইনগত চুক্তিটি অধিকাংশ কোম্পানি সম্পন্ন করে থাকেন। ফলে গ্রাহক ও মনোনীতকের সঠিক তথ্যাবলী অর্থাৎ ছবি, এনআইডি ডাটা এন্ট্রি করে সংরক্ষণ করা হয় না বলেই পরবর্তীতে গ্রাহকের সাথে নবায়ন বিভাগ হতে তেমন কোন ধরনের যোগাযোগ রক্ষা করা যায় না। কোম্পানি কর্তৃপক্ষ এই কার্যক্রমটি বীমা প্রতিনিধির দায়িত্ব হিসাবে মনে করে অপেক্ষায় থাকেন। ফলে কর্মী পেশা ত্যাগ করলে বা কোম্পানি ছেড়ে অন্যত্র চলে গেলে ঐ কর্মীদের সংগৃহীত গ্রাহকের সাথে যোগাযোগের প্রয়োজন মনে করা হয় না। এর ফলেই অধিকাংশ কোম্পানির নবায়ন প্রিমিয়াম ১০% এর অধিকচালু থাকেনা, যা কোম্পানির জন্য অপূরণীয় ক্ষতি।

কোম্পানিগুলো প্রিমিয়াম সংগ্রহের সময় বা পলিসি ওপেনিং এর সময় কর্মীরা যে কমিটমেন্ট দিয়ে থাকেন পরবর্তী সময় সংশ্লিষ্ট বিভাগ হতে গ্রাহক সার্ভিস বলতে কিছুই দেয়া হয় না। অধিকাংশ কোম্পানিতে কাস্টমার ডেস্কই নেই। ফলশ্রুতিতে

গ্রাহক পলিসি নেয়ার পর থেকে কোম্পানির প্রতি আস্থাহীনতায় ভোগেন। তামাদি পলিসি দিন দিন বৃদ্ধি পাওয়ার এটাও অন্যতম কারণ। এছাড়া ডিজিটাল যুগে টেডিশনাল সেবা চালু রাখার কারণে সাধারণ গ্রাহক প্রিমিয়াম চালু রাখতে অনিচ্ছয়তায় ভোগেন। সরকারিভাবে এবং কোম্পানি কর্তৃপক্ষের পক্ষ থেকেও তেমন প্রচার প্রচারণা না থাকায় গ্রাহকের বীমা প্রতিষ্ঠান সম্পর্কে ইতিবাচক মনোভাব সৃষ্টি হয় না।

একজন বীমা প্রতিনিধি গ্রাহকের নিকট বীমা পলিসি বিক্রয় করে থাকেন। উক্ত বীমা পলিসি চালু রাখার দায়িত্ব এককভাবে ঐ প্রতিনিধির নয়, দায়িত্ব সংগঠনভুক্ত কর্মকর্তাদের এবং সংশ্লিষ্ট বিভাগের অর্থাৎ এ ক্ষেত্রে তারই নিয়োগকারক বা সংগঠকদের দায়িত্ব বর্তায়। এ ছাড়া ব্রিটিশ আইন মোতাবেক বীমা প্রতিনিধি ছাড়া অন্য কাউকে কমিশন সুবিধা দেয়া হয় না। অথচ সার্ভিস চার্জ নামে কিছু সুযোগ সুবিধা দেয়া হলে নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহ অনেক বৃদ্ধি পাবে। তাই প্রতিনিধি ছাড়াও ওপরের স্তরের সংগঠকদের নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহে সম্পৃক্ততার অভাবে তামাদি পলিসি বৃদ্ধি পাওয়ার অন্যতম কারণ।

নবায়ন প্রিমিয়াম জীবন বীমা কোম্পানি ব্লাড স্বরূপ এই শ্লোগান মুখে মুখে বলা হয়, অধিকাংশ কোম্পানির ক্ষেত্রে এ বিষয়ে কার্যকরী ভূমিকা পালন করা হয় না। লক্ষ লক্ষ বীমা গ্রাহক ১ বছর থেকে ৫ বছর বীমা চালু রেখে অর্থাৎ কষ্টের টাকা কোম্পানিতে জমা দিয়ে বীমা পলিসি স্থগিত বা বন্ধ রাখার কারণ কী হতে পারে এই প্রশ্নের উদয় হয়না অনেক ম্যানেজমেন্টের। আমার মনে হয় কোন কোন সিএফও বা সিইও বীমা পলিসি তামাদি হওয়া কোম্পানির জন্য দায়বদ্ধতা হ্রাস পায় হিসাবে

এ অবস্থা বীমা ব্যবসায় জড়িত কোন পক্ষের কাছেই কাম্য হতে পারে না।

সাধারণ বীমা কর্পোরেশন তাদের পুনঃবীমাকারী বা এজেন্টদের মাধ্যমে যত সহজে দাবি আদায় করতে পারে তা আমরা আমাদের পুনঃবীমাকারী সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের কাছ থেকে তা পাই না। দাবির সকল কাগজপত্র দিয়ে বছরের পর বছর বসে থাকতে হয়। দাবির ফাইল আর নড়েই না। এতে বাজারে বেসরকারি বীমা কোম্পানির বদনাম হয়। এই বদনামের সিংহভাগ যে সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের কারণে তা বীমা গ্রহীতাদের বুঝানো বেসরকারি কোম্পানির অনেক ক্ষেত্রেই সম্ভব হয় না। আর বড় কোন দাবি হলেতো কথাই নেই ছোট কোম্পানিসমূহ অসাড় হয়ে যায়। বিভিন্ন অনুরোধ, উপরোধ এবং বিভিন্ন উচ্চ পর্যায় থেকে ফোন করিয়ে ফাইল পাশ করাতে হয়। এই প্রক্রিয়া বন্ধ হওয়া উচিত।

সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের পুনঃবীমাকারীরা তাদের নিকট প্রেরিত কাগজপত্রের ভিত্তিতে যত দ্রুত সম্ভব দাবি নিষ্পত্তি করে। সাধারণ বীমা কর্পোরেশন যদি ঐ সমপ্রক্রিয়ায় বেসরকারি কোম্পানির দাবিগুলো দ্রুত নিষ্পত্তি করতো তা হলে নন-লাইফ বীমা শিল্পে আস্থার সংকট থাকতো না। বীমা গ্রহীতাদের নিকট আস্থার সংকট কাটাতে একমাত্র পুনঃবীমাকারী হিসাবে সাধারণ বীমা কর্পোরেশনকে এক ধাপ এগিয়ে আসতে হবে। আর বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে সব বেসরকারি কোম্পানির সাথে সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের দাবি ও প্রিমিয়াম পরিশোধে যাদের অনিয়ম রয়েছে তাদের গাইড করে একটি সর্বজনগ্রাহ্য পর্যায়ে উন্নীত করার উদ্যোগ গ্রহণ করতে হবে।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ দাবি উত্থাপনের পর ০৩ (তিন) মাসের মধ্যে বেসরকারি বীমা প্রতিষ্ঠানগুলোকে বীমা গ্রহীতাদের দাবি পরিশোধের নির্দেশনা দিয়েছেন এবং তা প্রতি সপ্তাহেই তদারক করা হচ্ছে। তাহলে সাধারণ বীমাতে বেসরকারি কোম্পানিগুলোর দাবি দাখিলের পর তা নিষ্পন্ন করার তারিখ কেন নির্ধারণ করা হবে না? সাধারণ বীমার লোকবল সমস্যা থাকলে তার সমাধান করে দ্রুত ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে। সাধারণ বীমার ব্যবস্থাপনা পরিচালক থেকে সর্বক্ষেত্রে আলোচনা করে এই চিত্র পাওয়া যায়। তারা আরো বলেন ছোট ছোট দাবিসমূহ দ্রুত নিষ্পত্তিতে তাঁরা আন্তরিক কিন্তু তার কোন নমুনা বেসরকারি খাতে ৪৫টি কোম্পানি দেখছে না। আমরা চাই ছোট ছোট দাবি দ্রুত নিষ্পত্তি করে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ও কোম্পানিসমূহের দায়-দেনা কমিয়ে আনা হোক এবং বড়গুলোর

সমাধানের উদ্যোগ গ্রহণ করা হোক। সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের উদ্যোগী ভূমিকাই কেবল পারে বীমা গ্রহীতাদের নিকট বীমা শিল্পের সার্বজনীন ইমেজ ফিরিয়ে আনতে।

বীমা আমাদের পেশা। আমাদের পেশার প্রতি সকলের শ্রদ্ধা থাকতে হবে। আমরা নিজেরাই যদি নিজেদের পেশাকে সম্মান না করি তাহলে অন্যরা কেন করবে? ছোট ছোট বীমা কোম্পানিসমূহ যেন খাদে না পড়ে যায়, তা দেখার দায়িত্ব বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের এবং সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের। এ দু' কর্তৃপক্ষ তাদের আদর, ভালোবাসা আর শাসনে বেসরকারি বীমা খাতকে চাঙ্গা করার ভূমিকায় অবতীর্ণ হয়ে বীমা শিল্পের ইমেজ সংকট কাটিয়ে উঠতে সহায়তা করবেন।

LIC
এলআইসি বাংলাদেশ লিমিটেড
I.C. Bangladesh I.Ld.

The 100-year plan!



LIC'S
New
PENSION PLAN



Retirement Money Back Plan - 808

Get **GUARANTEED** Survival Benefit

equal to 8% of Basic Sum Assured each year after the final premium, till Age 99 and lump sum maturity benefit on survival to Age 100.

Please Visit- www.licbangladesh.com
Please call- 09604109012

FEATURES:

- Age Eligibility : For a child of 90 days to 55 years
- Minimum Basic Sum Assured : ₹ 2,00,000/-
- Maximum Basic Sum Assured : No limit
- Premium Paying Term : 15, 20, 25 and 30 years
- Policy Term : (100 minus age at entry) years

OPTIONAL RIDERS:

- LIC's Accidental Death and Disability Benefit Rider
- LIC's Accidental Benefit Rider

SPECIAL FEATURES:

- Life long risk cover till Age 100
- Bonus throughout the term
- Final additional bonus (if any)
- Loan facility

বীমা এবং আমি...

মোঃ সাখাওয়াত হোসেন
নির্বাহী অফিসার (পিএস টু সিইও)
ট্রাষ্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

দেশের ইস্যুরেন্স সেক্টরের তরুন মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা জনাব মোহাম্মদ গিয়াস উদ্দিন স্যারের ব্যক্তিগত সহকারী হিসেবে আমার সুযোগ হয়েছে প্রত্যন্ত অঞ্চলে বীমা সম্পর্কে জনসাধারণের ধারণা এবং অবস্থান সম্পর্কে জানার। খুব কাছ থেকে অনেক ঘটনা দেখেছি যা আমাকে প্রতিনিয়ত উৎসাহিত করে বীমা শিল্পের সাথে সংযুক্ত থাকার। এমনি একটা বাস্তব গল্প দিয়ে লিখা শুরু করি।

সাল ২০১৬ অক্টোবর মাসের ২১ তারিখ। ট্রাষ্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স লিঃ-এর কিশোরগঞ্জের নীলফামারী সাংগঠনিক অফিস। সাংগঠনিক কার্যক্রম বৃদ্ধির সার্থে এবং একটি বীমা দাবির চেক নমিনীকে হস্তান্তরের উদ্দেশ্যে যাওয়া হয়েছিল সেদিন। অনুষ্ঠানের শুরুতে যখন নমিনীকে চেক নেয়ার জন্য ডাকা হল, তখন তিনি কাঁদছেন। নমিনী সম্পর্কে বীমাকারীর স্বামী। সদ্য গত হওয়া স্ত্রীর জন্য এই আবেগ স্বাভাবিক একটি দৃশ্য।

সমস্যা হল মানুষটা দাঁড়িয়ে আছেন, চেক নিবেন না। আমরা সবাই একটা অপ্রস্তুত অবস্থায় আছি। সাংগঠনিক অফিস রুমে সবাই নীরব শুধু একটা মানুষ হাউমাউ করে কেঁদে যাচ্ছেন বিব্রতকর অবস্থা! কিছুসময় পর নিজেই কথা বলা শুরু করলেন। 'আমার বউ এই ইস্যুরেন্স করছে, এটা আমি জানতাম না। যেদিন জানছি সেদিন আমার টাকা দরকার ছিল। তখন ইস্যুরেন্সের কথা শুইনা আমি তারে মারছি। খুব মারছি। ইস্যুরেন্স দুই নাম্বার জানতাম, সেই দুই নাম্বার জায়গায় আমার টাকা খরচ করছে কেন সেই জন্য মারছি।'

আমরা সবাই হতবস্ত হয়ে তাকিয়ে আছি। এই মানুষটার মধ্যে একটা অপরাধবোধ আছে। তিনি সেই অপরাধবোধে ভুগছেন। তার স্ত্রীর মৃত্যুর পর এত দ্রুত বীমা দাবীর চেক তার হাতে আসবে কিংবা চেক পাবেন এই বিশ্বাস তার ছিল না। নিজের বিশ্বাস ভাঙার অপরাধ এবং স্ত্রীর প্রতি করুণা থেকে তার এই কান্না।

গল্পটা একটা মাত্র এলাকার। এরকম হাজার হাজার গল্প আমাদের দেশের প্রত্যন্ত অঞ্চলে আছে। আমি যখন এমবিএ শেষ করে ইনসিওরেন্স কোম্পানিতে যোগদান করি, তখন কেউ জিজ্ঞেস করলে বলতাম 'ট্রাষ্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স'-এ আছি। প্রথম অবস্থায় মানুষের অবজ্ঞা দেখে বুঝতে পারলাম এই চাকরি বাংলাদেশে গর্ব করার মতন কিছুই না। আমি হার মানিনি, জিদ

ধরে লেগে থাকলাম। ছয় মাসের মাথায় প্রথম প্রমোশন পেয়ে যখন আমার ক্যারিয়ার এগিয়ে নিচ্ছি, ঠিক ততদিনে মানুষকে বুঝানোর জন্য যথেষ্ট কথা পেয়েছি।

আমাদের দেশে অধিকাংশ খারাপ কথা আসে রটনা থেকে। ইনসিওরেন্স সেক্টরে হয়ত আগে কোন একসময় গ্রাহকদের টাকা পাওয়া যেত না। মৃত্যু দাবি পাওয়া যেত না। সময় বদলেছে, এখন দরকার এই বদলানো সময়টা দিয়ে আমরা সাধারণ মানুষদের বুঝিয়ে তাদের চিন্তা বদলানো। বর্তমানে 'ইস্যুরেন্স ডেভোলপমেন্ট এন্ড রেগুলেটরি অথরিটির' মেধা, পরিশ্রমে এবং সঠিক সিদ্ধান্তে প্রতিনিয়ত ইস্যুরেন্স সেক্টরের মান উন্নয়ন হচ্ছে।

গত বছর দেশের বৃহৎ কয়েকটি কোম্পানির প্রচুর বীমা দাবির চেক হস্তান্তর করা হয়, যা অকল্পনীয় ছিল। এই অকল্পনীয় ব্যাপারটা আমরা এখনো সাধারণ মানুষদের কাছে পরিপূর্ণভাবে পৌছাতে পারিনি। তা নিয়ে যথাযথ প্রতিবাদ করা হয়নি।

তবুও ইস্যুরেন্স সেক্টরের মানুষ এখন সোশ্যাল মিডিয়ায় এগ্জিভ, এটা যুগোপযুগি খবর। ইস্যুরেন্স সেক্টর নিয়ে বাংলাদেশে এখনো বৃহৎ এবং সর্বাঙ্গিক কোন গবেষণা হয়নি। বর্তমানে 'ইস্যুরেন্স ডেভোলপমেন্ট এন্ড রেগুলেটরি অথরিটির' কার্যকলাপ যেভাবে এগিয়ে যাচ্ছে সামনের সময়ে বড় গবেষণা এখন সময়ের অপেক্ষা মাত্র।

ইনসিওরেন্স সেক্টর এখন দেশের উন্নয়নে অনেক বড় ভূমিকা রাখছে। প্রায় সব কোম্পানি তাদের নিজস্ব সিএসআর ফান্ড দিয়ে সামাজিক বিভিন্ন উন্নয়নমূলক কাজে অংশগ্রহণ করছেন। দেশের বেকারত্বের অনেক বড় অংশ গুছিয়েছে এই সেক্টর। টাকা বিশ্ববিদ্যালয় থেকে নতুন কারিকুলাম করা হয়েছে এই সেক্টরের জন্য যা অন্য অনেক সেক্টরে নেই।

প্রচারেই প্রসার, আমরা এখনো এই প্রচারণা সঠিক এবং সুন্দরভাবে করতে পারি তাহলে ইনসিওরেন্স সেক্টরের প্রতি মানুষের ভুল ধারণা ধীরে ধীরে চলে যাবে। ভারতের ইনসিওরেন্স সেক্টর আমাদের মতন ছিল একসময়, তারা কিছু অসাধারণ প্রচারণার মাধ্যম দিয়ে অল্পদিনেই সাধারণ মানুষদের মনে আত্মহ জন্মাতে সফল হয় এবং বিশ্বাস ফিরিয়ে আনে।

জীবন বীমা কর্পোরেশনের ব্যক্তিগত পেনশন বীমা পলিসি

আফতাবউদ্দীন চৌধুরী
জেনারেল ম্যানেজার-টি.এ ও উন্নয়ন।
জীবন বীমা কর্পোরেশন।

পেশাজীবী ও কর্মজীবী মানুষ স্বভাবতঃই অবসর জীবনে নিরুদ্বেগ স্বচ্ছল শান্তিময় দিনযাপনের নিশ্চয়তা চান। পরিণত বয়সে যখন নিয়মিত আয়ের কোনো নিশ্চয়তা থাকে না, পেনশন বীমা পলিসি ঠিক তখনই নিয়মিত মাসিক অর্থাগমের ব্যবস্থা করে। অবসর জীবনের আর্থিক প্রয়োজনের দিকে লক্ষ্য রেখেই তৈরী করা হয়েছে আমাদের পেনশন বীমা পরিকল্পনা। যে কোনো পেশায় নিয়োজিত মানুষ এই পলিসি নিতে পারেন। এর অন্যতম প্রধান আকর্ষণ হলো কর্মজীবনে অকাল মৃত্যুতে পরিবারের জন্য বীমার নিরাপত্তা বিধান যা অন্য কোনো সঞ্চয় মাধ্যমে সম্ভব নয়।

পেনশন বীমার আকর্ষণ

- * একই সাথে কর্মজীবনে অকাল মৃত্যুতে জীবন বীমা নিরাপত্তা এবং অবসর জীবনের জন্য আমরণ পেনশন এর ব্যবস্থা।
- * পেনশন প্রদান শুরু ১০ (দশ) বছরের মধ্যে মৃত্যু হলে দশ বছরের বাকী সময়ের জন্য পেনশনভোগী নমিনীর পেনশন লাভের গ্যারান্টি।
- * পেনশন প্রদান শুরুর নির্ধারিত তারিখের পূর্বে মৃত্যু হলে নিম্নোক্ত দুইটি বিকল্পের যেটিতে বেশি অর্থ পাওয়া যায়, তা মনোনীতকের পেনশন লাভের গ্যারান্টি।
- * পেনশন প্রদান শুরুর নির্ধারিত তারিখের পূর্বে মৃত্যু হলে নিম্নোক্ত দুইটি বিকল্পের যেটিতে বেশি অর্থ পাওয়া যায়, তা মনোনীতককে এককালীন পরিশোধের নিশ্চয়তাঃ
- ক) প্রথম বছরের প্রিমিয়াম বাদে প্রদত্ত সকল প্রিমিয়াম ৭% ভাগ সকল লাভ সহ প্রদান। অথবা
- খ) একটি বার্ষিক প্রিমিয়ামের ১৫ (পনেরো) গুণ অর্থ

প্রদান।

- * অন্য দিকে দুর্ঘটনা জনিত মৃত্যু বীমার ক্ষেত্রে (DIAB সহ পলিসির ক্ষেত্রে) দুটনার সাথে সাথে অথবা দুর্ঘটনার কারণে ৯০ দিনের মধ্যে বীমা গ্রহীতার মৃত্যু হলে সেক্ষেত্রে ১টি বার্ষিক প্রিমিয়ামের ৩০ গুণ অর্থ নমিনীকে প্রদান করা হয়।
- * মেয়াদ পূর্তিতে পেনশনের টাকার আংশিক সমর্পণ (কম্যুটেশন) করে এককালীন টাকা পাওয়ার সুবিধা। পেনশনের ৫০% বা ১০০% পর্যন্ত কম্যুটেশন করা যায়।
- * বীমার টাকা, পেনশন অথবা এককালীন প্রাপ্ত টাকা সম্পূর্ণ আয়কর মুক্ত। প্রদত্ত প্রিমিয়ামের উপরেও আয়কর রেয়াত পাওয়া যায়।
- * এই বীমা পরিকল্পনায় বড় অংকের পেনশন বা প্রিমিয়াম প্রদান-পদ্ধতির জন্য কোনো রকম রেয়াত প্রদানযোগ্য নয়।
- * মহিলা জীবনের বেলায় বর্তমান তালিকা হারের সাথে অতিরিক্ত ৫% যোগ করতে হবে।
- * সর্বোচ্চ ৫০ (পঞ্চাশ) বৎসর পর্যন্ত এই বীমা গ্রহণ করা যাবে।
- * তবে বিশেষ ক্ষেত্রে শর্ত সাপেক্ষে সর্বোচ্চ ৫৪ (চুয়ান্ন) বৎসর পর্যন্ত কেন্দ্রীয় অবলিখন বিভাগ এই বীমার অবলিখন করবে।

উদাহরণ

যদি ৩৫ বছর বয়স্ক কোন ভদ্র লোক তাঁর ৫৭ বছর বয়স পূর্তির পর থেকে ৫,০০০/- টাকা পেনশনের জন্য একটি পেনশন বীমা পলিসি গ্রহণ করেন। তাঁর প্রিমিয়াম এবং সুবিধাবলী হবে নিম্নরূপ:

মাসিক ১০০/- টাকার জন্য এক বছরের প্রিমিয়াম ১৮৪.২০ টাকা। মাসিক ৫,০০০/- টাকার জন্য এক বছরের প্রিমিয়াম ১৮৪.২০×৫০ = ৯,২১০ টাকা অর্থাৎ বার্ষিক প্রিমিয়াম দিবেন ৯,২১০/- টাকা। এর পরিবর্তে মেয়াদ পূর্তিতে (মাসিক ৫০০০/- টাকা হিসেবে) তিনি বার্ষিক পেনশন পাবেন (৫০০০×১২) = ৬০,০০০/- (ষাট হাজার টাকা) ৫৭ বছর বয়স পর্যন্ত তিনি জমা দিবেন, (৯,২১০×২২) = ২,০২,৬২০.০০ টাকা। বার্ষিক ৯,২১০/- টাকা প্রিমিয়াম দিলে তিনি যে আয়কর রেয়াত লাভ করবেন তা হিসাবের মধ্যে ধরলে প্রিমিয়াম খাতে প্রকৃত ব্যয় আরো কম হবে। প্রিমিয়াম কেবল মাত্র বার্ষিক ষান্মাষিক কিস্তিতে প্রদানযোগ্য।

পেনশন বীমার সুবিধাদি

১। ৫৭ বৎসর পূর্তির পর থেকে বীমা গ্রহীতা যত দিন বেঁচে থাকবেন তত দিন পর্যন্ত ৫,০০০/- (পাঁচ হাজার টাকা) করে প্রতি মাসে নিয়মিত পেনশন পাবেন। এই অর্থ প্রতি মাসে তাঁর ব্যাংক একাউন্টে পৌঁছে যাবে।”

গ্যারান্টিকৃত দশ বছরে তিনি পাচ্ছেন:

২। প্রতিমাসে ৫,০০০/- টাকা করে হিসেবে (৫০০০ × ১২ × ১০) = ৬,০০,০০০/- টাকা। এর পরে ও তিনি যত দিন জীবিত থাকবেন নির্ধারিত পেনশন পেতেই থাকবেন।

৩। পেনশন শুরু হওয়ার সময় তিনি ইচ্ছা করলে মাসিক পেনশনের অর্ধেক অথবা সম্পূর্ণ সমর্পণ করে এককালীন টাকা নিতে পারবেন। যদি তিনি মাসিক পেনশনের ৫০% (অর্ধেক) সমর্পণ করেন সেক্ষেত্রে তিনি এককালীন ২,৫৩,৪৫০/- টাকা পাবেন। উক্ত এককালীন টাকা ছাড়াও যথারীতি মাসিক পেনশন হিসেবে আজীবন প্রতিমাসে ২,৫০০/- টাকা পাবেন।

জীবন বীমা কর্পোরেশনের ব্যক্তিগত পেনশন বীমা পলিসি জীবনের ঝুঁকি গ্রহণের সঙ্গে অবসর জীবনের জন্যে আজীবন পেনশনের নিশ্চয়তা দেয়। এতে রয়েছে ন্যূনতম দশ বছরের গ্যারান্টিসহ আজীবন পেনশনের ব্যবস্থা। চাকুরিজীবী, ব্যবসায়ী বা অন্য যে কোনো স্বাধীন পেশাজীবী সকলেই এই পলিসি নিতে পারেন। স্বচ্ছল অবসর জীবনের জন্যে পেনশনের সুবিধা কে না চায়? কিন্তু সব প্রতিষ্ঠানই তো পেনশনের সুবিধা দিতে পারছে না। তাহলে অবশ্যই জীবন বীমা কর্পোরেশনের পেনশন বীমা পলিসি গ্রহণ করে অবসর জীবনের আর্থিক স্বচ্ছলতা নিশ্চিত করুন।

উপসংহার:

বর্তমানে বাংলাদেশে ১৩ লক্ষ সরকারি কর্মচারি/কর্মকতা রয়েছে যারা আজীবন পেনশন পেয়ে থাকেন। এছাড়া ও সরকারি ব্যাংক বীমাসহ সেক্টর কর্পোরেশনে কর্মরত রয়েছে আরো কয়েক লক্ষ লোক যাদের আজীবন পেনশন সুবিধা রয়েছে। কিন্তু বেসরকারি শিল্প কলকারখানাসহ হাজারো প্রতিষ্ঠান এবং বেসরকারি ব্যাংক বীমা ও সকল বাণিজ্যিক প্রতিষ্ঠানে কর্মরত কয়েক কোটি লোক আছে যাদের পেনশন সুবিধা নেই সুতরাং বেসরকারি সংস্থায় কর্মরত সকল লোকসহ ব্যবসা বাণিজ্য নিয়োজিত সবাই জীবন বীমা কর্পোরেশনের ব্যক্তিগত পেনশন বীমা ক্রয় করে একদিকে যেমন অকাল মৃত্যুতে পরিবারের আর্থিক নিরাপত্তার ব্যবস্থা করতে পারে অপরদিকে মেয়াদ পূর্তিতে আজীবন পেনশন প্রাপ্তির ব্যবস্থা করে অবসর জীবন সুন্দর ও ভাবনা বিহীন করতে পারে।

নন-লাইফ কোম্পানি

| | | | | | | |
|-----------------------------|--------------------------------|-----------------------------|--|------------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|
| ১. সাধারণ বীমা কর্পোরেশন | ২. অগ্রণী ইস্যু কোঃ লিঃ | ৩. এশিয়া ইস্যুঃ লিঃ | ৪. এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৫. বাংলাদেশ কো-অপারেটিভ ইস্যুঃ লিঃ | ৬. বাংলাদেশ জেনারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৭. বাংলাদেশ ন্যাশনাল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ |
| ৮. সেন্ট্রাল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৯. সিটি জেনারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ১০. কন্টিনেন্টাল ইস্যুঃ লিঃ | ১১. ক্রিষ্টাল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ১২. দেশ জেনারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ১৩. ঢাকা ইস্যুঃ লিঃ | ১৪. ইস্টল্যান্ড ইস্যুঃ কোঃ লিঃ |
| ১৫. ইস্টার্ন ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ১৬. এক্সপ্রেস ইস্যুঃ লিঃ | ১৭. ফেডারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ১৮. গ্লোবাল ইস্যুঃ লিঃ | ১৯. গ্রীন ডেন্টা ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২০. ইসলামী কমার্শিয়াল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২১. ইসলামী ইস্যুঃ বাংলাদেশ লিঃ |
| ২২. জনতা ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২৩. কর্ণফুলী ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২৪. মেঘনা ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২৫. মার্কেটাইল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২৬. নিটল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২৭. নর্দার্ন জেনারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ২৮. পিপলস্ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ |
| ২৯. ফিনির ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩০. পাইওনিয়ার ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩১. প্রগতি ইস্যুঃ লিঃ | ৩২. প্যারামাউন্ট ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩৩. প্রাইম ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩৪. প্রভাতী ইস্যু ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩৫. পূর্বী জেনারেল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ |
| ৩৬. রিলায়েন্স ইস্যুঃ লিঃ | ৩৭. রিপাবলিক ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩৮. রূপালী ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৩৯. সেনা কল্যাপ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৪০. সিকদার ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৪১. সোনার বাংলা ইস্যুঃ লিঃ | ৪২. সাউথ এশিয়া ইস্যুঃ কোঃ লিঃ |
| ৪৩. স্ট্যাভার্ড ইস্যুঃ লিঃ | ৪৪. তাকাফুল ইসলামী ইস্যুঃ লিঃ | ৪৫. ইউনিয়ন ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | ৪৬. ইউনাইটেড ইস্যুঃ কোঃ লিঃ | | | |

লাইফ কোম্পানি

| | | | |
|---|---|--|---|
| ১. জীবন বীমা কর্পোরেশন | ২. আলফা ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৩. বায়রা লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৪. বেস্ট লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |
| ৫. চার্টার্ড লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৬. ডেন্টা লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৭. ডায়মন্ড লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৮. ফারিস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |
| ৯. গোল্ডেন লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১০. গার্ডিয়ান লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১১. হোমল্যান্ড লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১২. যমুনা লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |
| ১৩. লাইফ ইন্স্যুরি কর্পোঃ অব বাংলাদেশ লিঃ | ১৪. মেঘনা লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১৫. মার্কেটাইল ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১৬. মেটলাইফ |
| ১৭. ন্যাশনাল লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১৮. এনআরবি গ্লোবাল লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ১৯. পদ্মা ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২০. পপুলার লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |
| ২১. প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২২. প্রাইম ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২৩. প্রগ্রেসিভ লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২৪. প্রোটেক্টিভ ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |
| ২৫. রূপালী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২৬. সঙ্কানী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২৭. স্বদেশ লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ২৮. সোনালী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |
| ২৯. সানফ্লাওয়ার লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৩০. সানলাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৩১. ট্রাস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ | ৩২. জেনিথ ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরি কোঃ লিঃ |

উন্নত বীমা সেবা ও দ্রুত বীমা দাবী নিষ্পত্তিতে প্রতিজ্ঞাবদ্ধ এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইস্যুরেন্স কোং লিঃ

বাংলাদেশ বীমা শিল্পে তৃতীয় প্রজন্মের বীমা প্রতিষ্ঠান এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড আজ আন্তঃজাতিক মানের গ্রাহক সেবার মাধ্যমে বীমা জগতে শক্তিশালী ও সুসংহত অবস্থানে পৌঁছাতে সক্ষম হয়েছে। দেশ যখন দুরন্ত গতিতে এগিয়ে চলছে সময়ের সাথে পাল্লা দিয়ে এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেডও বর্তমানে অর্থনৈতিক সাফল্যের সুসময় পার করেছে। কোম্পানীর পরিচালনা পর্ষদের সুচিন্তিত দিকনির্দেশনা ও দুরদর্শিতা, বিশেষভাবে মাননীয় চেয়ারম্যান মহোদয়ের নিরলস পৃষ্ঠপোষকতা ও সুদুর প্রসারি পরিকল্পনা এবং মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা মহোদয়ের ঐকান্তিক প্রচেষ্টা ও দক্ষ ব্যবস্থাপনায় এ সাফল্য অর্জন সম্ভব হয়েছে। এশিয়া প্যাসিফিক বর্তমান প্রতিযোগিতামূলক বাজারে উন্নতর গ্রাহক সেবা, তড়িৎ বীমা দাবী পরিশোধ ও সুষ্ঠু ব্যবস্থাপনার মাধ্যমে বীমা গ্রাহকদের মাঝে আস্থা ও নিরাপত্তার প্রতীক হয়ে দাঁড়িয়েছে।

❖ কোম্পানীর ব্যবসায়িক কার্যক্রমে উল্লেখযোগ্য সাফল্য নিয়ে দেওয়া হলোঃ

- ২০১৮ সালে (অনিরীক্ষিত) গ্রস প্রিমিয়াম আয় হয়েছে ৫৫.৬৫ টাকা, প্রবৃদ্ধির হার ১৯.২১%।
- ২০১৮ সালে (অনিরীক্ষিত) এফ.ডি.আর ও শেয়ার বাজারে বিনিয়োগ দাঁড়িয়েছে ৭৮.২৯ কোটি টাকা, বিপত বছর থেকে বৃদ্ধি পেয়েছে ৩.১৪ কোটি টাকা।
- ২০১৭ সালে মোট সম্পদের পরিমাণ ছিল ১৩৪.৮৭ কোটি টাকা, যা পূর্ববর্তী বছর থেকে বৃদ্ধি পেয়েছে ১৩.১০ কোটি টাকা।
- ২০১৭ সালে প্রদানকৃত নগদ লভ্যাংশের হার ১৫% , যা ২০১৬ সালে ছিল ১০%।
- ২০১৭ সালে শেয়ার প্রতি আয় হয়েছে ২.১৫ টাকা, যা ২০১৬ সালে ছিল ১.৪৭ টাকা।
- ২০১৭ সালে নীট সম্পদ শেয়ার প্রতি ১৮.৭৯ টাকা, যা পূর্ববর্তী বছরে ছিল ১৭.৭০ টাকা।
- রিজার্ভ ও তহবিলের স্থিতি ছিল ২০১৭ সালে ৩১.৬৮ কোটি টাকা, যা পূর্ববর্তী বছরে ছিল ২৬ কোটি টাকা।



এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড তৃতীয় প্রজন্মের একটি দ্রুত বিকাশমান নন লাইফ বীমা কোম্পানী। ২০১৭ নিরীক্ষিত আর্থিক প্রতিবেদন পর্যালোচনার ডিক্রিতে আলফা ক্রেডিট রেটিং লিমিটেড (আলফারেটিং) কোম্পানীকে দীর্ঘ মেয়াদে রেটিং "এএ" এবং স্বল্প মেয়াদে রেটিং "এসটি-১" প্রদান করেছে।

"এএ" রেটিং দীর্ঘতম মেয়াদে কোম্পানীর শক্তিশালী আর্থিক অবস্থান, দক্ষ অবলম্বন ব্যবস্থাপনা, দ্রুত বীমাদাবী পরিশোধের সক্ষমতা, নিষ্ঠুরযোগ্য ও স্বচ্ছ বিনিয়োগ নির্দেশ করে।

"এসটি-১" রেটিং স্বল্পতম মেয়াদে দাবীসহ স্বল্পকালীন আর্থিক দায়সমূহ যথাসময়ে পরিশোধের সক্ষমতার শক্তিশালী অবস্থানকে নির্দেশ করে।

 **এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইস্যুরেন্স কোং লিঃ**
ASIA PACIFIC GENERAL INSURANCE CO. LTD.
Head Office : Homestead Gulshan Link Tower (6th Floor), TA-99, Gulshan -Badda Link Road, Dhaka-1212, Bangladesh
Phone : +88-09666-771771, Fax : +88-02-8834170, E-mail : apgic@bdcom.com, Website : www.apgicl.com

পপুলার লাইফের ঢাকা অঞ্চলের বীমা দাবীর ১০,১১৬ টি চেকে ২৮,৩১,৪৫,১৭৭ (আটাইশ কোটি একত্রিশ লক্ষ পয়তাল্লিশ হাজার একশত সাতাত্তর) টাকা পরিশোধ



পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড এর ১০,১১৬ জন বীমা গ্রাহকের বীমা দাবীর মোট ২৮,৩১,৪৫,১৭৭/- টাকার চেক হস্তান্তর উপলক্ষে কাজী বশির মিলনায়তন (মহানগর নাট্যমঞ্চ) ঢাকায় গ্রাহক সমাবেশের আয়োজন করা হয়। অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি ছিলেন বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের মাননীয় চেয়ারম্যান মোঃ শফিকুর রহমান পাটোয়ারী। কোম্পানীর চেয়ারম্যান হাসান আহমেদ এর সভাপতিত্বে উক্ত অনুষ্ঠানে বিশেষ অতিথি ছিলেন বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স এসোসিয়েশনের প্রেসিডেন্ট শেখ কবির হোসেন, আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগের অতিরিক্ত সচিব মানিক চন্দ্র দে, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের সম্মানিত সদস্য গকুল চাঁদ দাস ও নির্বাহী পরিচালক (যুগ্ম সচিব) খলিল আহমদ, কোম্পানীর ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও এবং বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স ফোরামের প্রেসিডেন্ট বি এম ইউসুফ আলী। অনুষ্ঠান পরিচালনা করেন কোম্পানীর অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক বি এম শওকত আলী। ছবিতে অতিথিবৃন্দকে বীমা দাবীর চেক হস্তান্তর করতে দেখা যাচ্ছে। উল্লেখ্য যে, পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড শুরু থেকে অর্থাৎ ২০০০ইং থেকে এ পর্যন্ত ২৫,৮১,৭৩২ জন বীমা গ্রাহকের মোট ২,৭১৯.৩৮ কোটি টাকার দাবী পরিশোধ করেছে।

জীবন বীমায় বিশ্বস্ত নাম



পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

সময় এখন শ্রেষ্ঠত্বে নিজেকেই ছাড়িয়ে যাওয়ার



অন্য সেবা ও গ্রাহকদের আস্থায় দেশের শ্রেষ্ঠ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি হিসাবে সর্বাধিক পুরস্কার পেয়েছে গ্রীন ডেল্টা ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড। আপনাদের ভালোবাসায় প্রতিষ্ঠার প্রথম বছর থেকেই শীর্ষস্থান ধরে রেখেছে গ্রীন ডেল্টা ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড। এই অর্জনের অংশীদার আপনিও। এই অর্জনে গ্রীন ডেল্টা ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড সকল গ্রাহক ও শুভানুধ্যায়ীকে জানাচ্ছে শুভেচ্ছা ও আন্তরিক অভিনন্দন।



Your Security is
our Responsibility

We're proud to be on **top** for the **fourth** consecutive
year in motor premiums and claim settlements
from 2014 to 2017

**LEADING
THE INDUSTRY
WITH ADVANCED
TECHNOLOGY
— & —
DEDICATED
SERVICES**



Instant online
assistance and
service for
motor insurance



Integrated software
based operation



We fully comply with
the government's
rules and regulation

Fastest claim payment within just 15 days

* Conditions Apply

Dedicated motor insurance service at Mohakhali branch

Nitol Insurance Company Limited

Police Plaza Concord , Tower-2 (6th Floor)
Plot - 2, Road - 144, Gulshan -1, Dhaka-1212.

Connect with our digital presence on

www.nitolinsurance.com

Follow us



প্রযুক্তির সাথে গ্রাহকের পাশে জীবনের পথে চলি একসাথে



প্রযুক্তি নির্ভর এই যুগের সাথে তাল মিলিয়ে নতুন নতুন উদ্ভাবনী সেবা দিয়ে মেটলাইফ আপনার জন্য সর্বোচ্চ মানের সেবা নিশ্চিত করার কাজে নিয়োজিত। প্রজাপতি (ডিজিটাল সেলস টুল), মারস (অনলাইন রিক্লেইমেন্ট প্ল্যাটফর্ম), অনলাইনে প্রিমিয়াম প্রদান এবং ডিজিটাল প্ল্যাটফর্মের মতো যোগাযোগের সব অত্যাধুনিক উদ্যোগের মাধ্যমে আমরা সবসময় রহোছি আপনার কাছাকাছি। গ্রাহককেন্দ্রিক প্রচেষ্টা আর সর্বোচ্চ মানের সেবা নিয়ে জীবনের পথে সবসময় আপনার পাশে থাকবো এই আমাদের প্রত্যয়।

জীবনে ইনসিওরেন্স সেবা কি এর চেয়ে সহজ হতে পারে?