



বীমা মেলা ২০১৬

২৩-২৫ মার্চ, ২০১৬

বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্র (বিআইসিসি)
শের-ই-বাংলা নগর, ঢাকা, বাংলাদেশ।

নিরাপদ ভবিষ্যতের
জন্য বীমা

আয়োজনে:



বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, সাধারণ বীমা টাওয়ার (৯ম তলা)
৩৭/এ, দিলকুশা বা/এ, ঢাকা-১০০০। ফোন : ৯৫৬৫৫৪৮, ৯৫৫৩৫০৩
ওয়েব : www.idra.org.bd

ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেডের বিগত ৫ বছরের পলিসি বোনাস

পরিকল্পের নাম	পলিসির মেয়াদ (বছর)	বিগত ৫ বছরে প্রতি হাজার টাকায় বোনাসের পরিমাণ				
		২০১০	২০১১	২০১২	২০১৩	২০১৪
মেয়াদী বীমা মাসিক মেয়াদী বীমা মেয়াদী বীমা (স্বল্পকালীন) যুগল মেয়াদী বীমা ইসলামী মেয়াদী বীমা (এফডিপিএস) হজ্ব বীমা	৮ - ১৪ বছর	৩৮/-	৪৮/-	৫৫/-	৬৩/-	৬৮/-
দেনমোহর বীমা শিশু নিরাপত্তা বীমা শিশু শিক্ষা ও বিবাহ মেয়াদী বীমা	১৫ - ১৯ বছর	৫০/-	৬০/-	৭০/-	৮০/-	৮৫/-
মাসিক কিস্তি বীমা (এমএসপি) এফডিপিএস প্রত্যাশিত বীমা (দুই কিস্তি, তিন কিস্তি চার কিস্তি ও পাঁচ কিস্তি)	২০ বছর থেকে তদূর্ধ্ব	৬০/-	৭৫/-	৮৫/-	৯৫/-	১০০/-

কোম্পানীর বীমা পরিকল্পসমূহ

একক বীমা

- মেয়াদী বীমা ● পেনশন বীমা ● হজ্ব বীমা ● চার কিস্তি বীমা ● দেনমোহর বীমা ● তিন কিস্তি বীমা
- এক কিস্তি বীমা ● শিশু নিরাপত্তা বীমা ● ফারইস্ট ডিপিএস ● ইসলামী মানিব্যাগ বীমা
- শিশু শিক্ষা ও বিবাহ মেয়াদী বীমা ● ইসলামী মেয়াদী পরিকল্প (এফডিপিএস) ● যুগল মেয়াদী বীমা
- দুই কিস্তি বীমা ● পাঁচ কিস্তি বীমা ● মাসিক মেয়াদী বীমা ● মেয়াদী বীমা (স্বল্পকালীন)

সার্বজনীন বীমা

- মাসিক কিস্তি বীমা (এমএসপি) ● একক বীমার সকল পরিকল্পসমূহ

গ্রুপ বীমা

- গ্রুপ সাময়িক বীমা ● গ্রুপ মেয়াদী বীমা ● গ্রুপ পরিবর্তনশীল মেয়াদী বীমা



ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
ইসলামী শরী'আহ্ মোতাবেক পরিচালিত

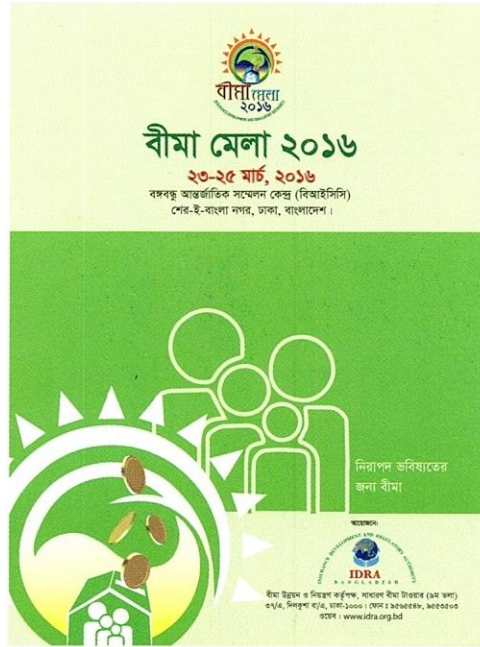
প্রধান কার্যালয় : ফারইস্ট টাওয়ার, ৩৫ তোপখানা রোড, ঢাকা-১০০০ ফোনঃ পিএবিএক্স : ৯৫৬৮১২০, ৯৫৭৩০৭৬

IP Phone: 09613000123 ই-মেইল : filicbd@yahoo.com Web: www.fareastislamilife.com



বীমা মেলা ২০১৬

২৩-২৫ মার্চ, ২০১৬



বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্র (বিআইসিসি)
ঢাকা, বাংলাদেশ

আয়োজনে:



বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

সাধারণ বীমা টাওয়ার (৯ম তলা), ৩৭/এ, দিলকুশা বা/এ, ঢাকা-১০০০।

ফোন : ৯৫৬৫৫৫৪৮, ৯৫৫৩৫০৩, ওয়েব : www.idra.org.bd



সূচিপত্র :

নিরাপদ ভবিষ্যতের জন্য বীমা

সূচনা কথা	০৩
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ	০৪
সম্পাদনায়	০৫
বাণী	০৬-১৭
বীমা মেলা কমিটি/উপ-কমিটির প্রধানগণ	১৮
বীমা মেলা আয়োজক কমিটি/উপ-কমিটি	১৯-২২
বীমার সংক্ষিপ্ত ইতিহাস	২৩
বাংলাদেশে বীমার বর্তমান ও ভবিষ্যৎ	২৪-২৬
বীমা মেলা-২০১৬ এর উদ্বোধনী অনুষ্ঠান	২৭
বীমা মেলা-২০১৬ কর্মসূচি	২৮
Insurance Fair 2016 - Seminars	২৯
আর্টিকেল (৫টি)	৩২-৭৫
বীমা কোম্পানি / কর্পোরেশনসমূহের তালিকা	৭৮
বীমা মেলা ২০১৬ এ অংশগ্রহণকারী বীমা কর্পোরেশন/ কোম্পানি/অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের নামের তালিকা	৭৯

সূচনা কথা

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের আয়োজনে প্রথম বীমা মেলা উপলক্ষ্যে সুভিনির বের করার প্রচেষ্টাকে আমি স্বাগত জানাই।

• বীমা মেলা আয়োজনের উদ্দেশ্য হচ্ছে :

- (১) বীমা সম্পর্কে জনসচেতনতা সৃষ্টি
- (২) বীমার প্রয়োজনীয়তা ও গুরুত্ব সম্পর্কে জনগনকে অবহিত করা
- (৩) বীমা সম্পর্কে মানুষের নেতিবাচক ধারণা দূর করা ও বীমার ইতিবাচক দিকগুলি তুলে ধরা
- (৪) বীমার উপ মানুষের আস্থা সৃষ্টি করা
- (৫) বীমা শিল্পের সাথে জড়িতদের মধ্যে সৌহার্দ সৃষ্টি করা

• বীমা মেলার আয়োজনের সাথে জড়িত ও সহযোগিতাকারী সকল ব্যক্তি ও প্রতিষ্ঠান এবং বীমা মেলা কমিটি, উপ-কমিটিসমূহকে ধন্যবাদ। সুভিনির প্রকাশের সাথে জড়িত সকল কর্মকর্তা, লেখক এবং বিজ্ঞাপনদাতাদের জানাই ধন্যবাদ ও শুভেচ্ছা।

আমি বীমা মেলার সাফল্য কামনা করি।

এম. শেফাক আহমেদ, একচুয়ারি

চেয়ারম্যান

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বাঁমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

জনাব এম. শেফাক আহমেদ, একচুয়ারি, চেয়ারম্যান

জনাব মোঃ কুদ্দুস খান, সদস্য

জনাব জুবের আহমেদ খাঁন, সদস্য

জনাব সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা, সদস্য

জনাব মোঃ মুরশিদ আলম, সদস্য

বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি'র (বিনিক) সদস্যবৃন্দ

বিচারপতি খাদেমুল ইসলাম চৌধুরী
চেয়ারম্যান

ড. মোহাম্মদ সোহরাব উদ্দিন
সদস্য

জনাব মোঃ কুদ্দুস খান
সদস্য (পদাধিকারবলে)

প্রফেসর এম. এ বাকী খলীলী
সদস্য

জনাব মসিহু মালিক চৌধুরী, এফসিএ
সদস্য

সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি'র (সিআরসি) সদস্যবৃন্দ

জনাব এম. শেফাক আহমেদ, একচুয়ারি
চেয়ারম্যান, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব মোঃ কুদ্দুস খান
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব জুবের আহমেদ খাঁন
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব নাসির. এ. চৌধুরী
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব আখতার আহমেদ
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব পি. কে রায়
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব মোঃ আব্দুল লতিফ মিয়া
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব শাহরিয়া আহসান
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

জনাব মোহাম্মদী খানম
সদস্য, সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি

সম্পাদনায়

উপদেষ্টা মণ্ডলী

জনাব এম. শেফাক আহমেদ, একচুয়ারি
চেয়ারম্যান, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

জনাব মোঃ কুদ্দুস খান
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

জনাব জুবের আহমেদ খান
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

জনাব সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

জনাব মোঃ মুরশিদ আলম
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

জনাব শেখ কবির হোসেন
প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্সুরেন্স এসোসিয়েশন।

জনাব আহমেদুর রহিম
পরিচালক, বাংলাদেশ ইন্সুরেন্স একাডেমি।
এবং সদস্য বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬

জনাব বি এম ইউসুফ আলী
মহাসচিব, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬
প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্সুরেন্স ফোরাম।

সম্পাদনায়

জনাব তানিয়া আফরিন
জনসংযোগ কর্মকর্তা, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

জনাব এম. এইচ মিরাজ হোসেন
জনসংযোগ কর্মকর্তা, বাংলাদেশ ইন্সুরেন্স একাডেমি।

জনাব এনামুল হক খান
উপসচিব, বাংলাদেশ ইন্সুরেন্স এসোসিয়েশন।

জনাব সৈয়দ শরীফুল হক
অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

অলংকরণ :

আব্দুস শুকুর চুন্সু
নাজিম খান
মুহাম্মদ আমির হোসেন

মুদ্রণ :

দিগন্ত এ্যাডভারটাইজিং
পল্টন টাওয়ার, স্যুইট-৬০২ (৬ষ্ঠ তলা)
৮৭ পুরানা পল্টন লেন, ঢাকা-১০০০

প্রকাশনায় : বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



রাষ্ট্রপতি

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে বাংলাদেশে প্রথম 'বীমা মেলা ২০১৬' অনুষ্ঠিত হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। এ উপলক্ষে আমি বীমা শিল্পের সাথে সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাই।

বীমা মূল্যবান সম্পদের সুরক্ষাসহ চিকিৎসা ও ছেলেমেয়েদের শিক্ষা সহায়তায় গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখে। উন্নত বিশ্বে বীমা ছাড়া নাগরিক সেবা কল্পনা করা যায় না। আমাদের দেশে বীমা সম্পর্কে জনগণের মধ্যে স্পষ্ট ধারণা না থাকায় এবং অনেক ক্ষেত্রে কাজিত সেবা না পাওয়ায় দেশে বীমা শিল্পের প্রত্যাশিত বিকাশ ঘটেনি। বীমা শিল্পের সুষ্ঠু বিকাশে স্বচ্ছতা, জবাবদিহিতা ও সেবা নিশ্চিত করার পাশাপাশি জনগণের আস্থা অর্জন করতে হবে।

বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমাখাতের অবদান ০.৯% যা উন্নত বিশ্বের দেশগুলোর তুলনায় খুবই কম। তবে এ খাতটি অত্যন্ত সম্ভাবনাময়। পৃথিবীর উন্নত দেশগুলোর মত আমাদের দেশেও বীমা সেবার আওতা ও মান বৃদ্ধি করলে মানুষের জীবন ও সম্পত্তির সর্বোচ্চ সুরক্ষা সম্ভব। বীমা আইন, ২০১০ অনুযায়ী গ্রামীণ দরিদ্র শ্রেণির মানুষের জন্য বীমা সেবা প্রদান বীমা কোম্পানির জন্য শর্তসাপেক্ষে বাধ্যতামূলক করা হয়েছে। বীমাকে সব শ্রেণির মানুষের কাছে পৌঁছে দেয়ার লক্ষ্যে সরকার প্রাইভেট পেনশন চালুরও উদ্যোগ নিয়েছে।

বীমা খাতের উন্নয়নের জন্য সরকার জাতীয় বীমা নীতি, ২০১৪ প্রণয়ন করেছে। জাতীয় বীমা নীতির লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য বাস্তবায়নে বীমা মেলা ২০১৬ গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখাবে বলে আমার বিশ্বাস। এতে জনগণ বীমার বহুমুখী সেবা সম্পর্কে জানতে পারবে।

আমি 'বীমা মেলা ২০১৬' এর সাফল্য কামনা করি।

খোদা হাফেজ, বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।

মোঃ আবদুল হামিদ



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ



প্রধানমন্ত্রী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

দেশে প্রথমবারের মত ‘বীমা মেলা-২০১৬’ আয়োজিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। এ উপলক্ষে আমি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষসহ সংশ্লিষ্ট সকলকে জানাই আন্তরিক শুভেচ্ছা।

সম্ভাবনাময় বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যেতে আওয়ামী লীগ সরকার ইতোমধ্যে বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। বৃটিশ শাসনামলে প্রণীত Insurance Act, 1983 রহিত করে ‘বীমা আইন, ২০১০’ প্রণয়ন করা হয়েছে। ‘বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন, ২০১০’ এর মাধ্যমে বীমা অধিদপ্তর বিলুপ্ত করে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করা হয়েছে। ২০১১ সালের ২৬ জানুয়ারি থেকে কর্তৃপক্ষ কার্যক্রম শুরু করেছে। আমাদের সরকার ইতোমধ্যে জাতীয় বীমা নীতি, ২০১৪ প্রণয়ন করেছে। যার মাধ্যমে লক্ষ্য নির্ধারণপূর্বক বীমা শিল্পের প্রসারে করণীয় সম্পর্কে দিক নির্দেশনা প্রদান করা হয়েছে। লক্ষ্য বাস্তবায়নে ইতোমধ্যে অনেক প্রয়োজনীয় বিধি/প্রবিধান প্রণয়ন করা হয়েছে এবং আরও অনেক বিধি/প্রবিধান প্রণয়নের জন্য প্রক্রিয়াধীন রয়েছে। আশা করি, বীমা মেলার মাধ্যমে বীমা সম্পর্কে জনসচেতনতা সৃষ্টি হবে যা আস্থা সৃষ্টিতেও অবদান রাখবে। মেলায় হতে জনগণ বিভিন্ন বীমা সামগ্রী সম্পর্কে জানার সুযোগ পাবে যা বীমা গ্রহণে জনগণকে উদ্বুদ্ধ করবে।

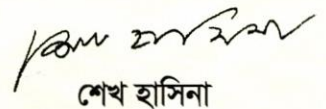
নতুন বীমা আইন, ২০১০ এ দরিদ্র জনগোষ্ঠীর জন্য অনুপাতিক হারে বীমা ব্যবসা পরিচালনা করা প্রত্যেক বীমা কোম্পানীর জন্য বাধ্যতামূলক করা হয়েছে। সরকার দেশের সকল শ্রেণির জনগণকে পর্যায়ক্রমে বীমা সেবার আওতায় আনতে আগ্রহী। এ লক্ষ্যে সরকার ইতোমধ্যে বিশ্ব ব্যাংকের সহায়তায় প্রাইভেট পেনশন স্কিম চালুর প্রকল্প গ্রহণের উদ্যোগ নিয়েছে যা চলতি বছরেই শুরু হবে আশা করা যায়। সরকারি মালিকানাধীন সাধারণ বীমা কর্পোরেশন এশিয়ান ডেভেলপমেন্ট ব্যাংকের সহায়তায় ইতোমধ্যে কৃষি ক্ষেত্রে ‘আবহাওয়া ভিত্তিক শস্য বীমা প্রকল্প’ হাতে নিয়েছে।

আমার প্রত্যাশা, বীমা কর্পোরেশন/কোম্পানিসমূহ আরও গবেষণা করে বীমা সেবার নতুন নতুন সামগ্রী উদ্ভাবন করে এবং এ শিল্পে আধুনিক তথ্য-প্রযুক্তি ব্যবহার করে সেবার মান বৃদ্ধি করে সর্বকালের সর্বশ্রেষ্ঠ বাঙালি, জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানের স্বপ্নের সোনার বাংলা বিনির্মাণে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখবে। দেশ ও জাতিকে আরও সামনের দিকে এগিয়ে নিয়ে যাবে।

আমি আশা করি, বীমা কোম্পানিগুলো বীমা দাবি সময়মত পরিশোধের ব্যবস্থা গ্রহণ করে গ্রাহকদের আস্থা বৃদ্ধিতে কার্যকর ভূমিকা রাখবে। বীমা মানুষের দুঃসময়ের বন্ধু একথা তারা কাজেও প্রমাণ করবে।

আমি ‘বীমা মেলা-২০১৬’ এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।

জয় বাংলা, জয় বঙ্গবন্ধু
বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।


শেখ হাসিনা



আবুল মাল আব্দুল মুহিত, এম.পি

অর্থমন্ত্রী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বীমা সংশ্লিষ্ট সকল মহলের সহযোগিতায় আগামী ২৩,২৪ ও ২৫ মার্চ ২০১৬ বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে দেশের প্রথম বীমা মেলার আয়োজন করেছে জেনে আমি আনন্দিত। বীমা সন্থকে সঠিক ধারণা প্রদানের মাধ্যমে জনগণকে সচেতন করে তুলাই এর অন্যতম লক্ষ্য। একই ছাদের নীচে দেশ-বিদেশের বীমা কোম্পানীসমূহ তাদের পণ্য জনসাধারণের মাঝে প্রচারের জন্য তুলে ধরবে। ফলে জনসাধারণের মধ্যে ব্যাপক আগ্রহ সৃষ্টি হবে। আশা করি এ বীমা মেলা জনগণকে বীমা শিল্পের প্রতি আকৃষ্ট করতে সহায়ক হবে।

বীমা শিল্পের নিয়মতান্ত্রিক উন্নয়ন ও বীমা গ্রাহকদের স্বার্থ সংরক্ষণের লক্ষ্য নিয়ে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠিত হয়। বীমা শিল্পের আধুনিকায়নের মাধ্যমে শিল্প সংশ্লিষ্ট সবার স্বার্থ নিশ্চিত করার সাথে সাথে দেশের অর্থনীতিতে বীমা শিল্পকে তার নির্ধারিত ভূমিকা পালন করার জন্য প্রয়োজনীয় অবকঠামোগত সহায়তা প্রদান করাও কর্তৃপক্ষের দায়িত্ব।

আমি আনন্দের সাথে লক্ষ্য করেছি কর্তৃপক্ষ বীমা আইন ২০১০ যথাযথভাবে বাস্তবায়নের লক্ষ্যে প্রয়োজনীয় বিধি-বিধান প্রণয়ন ও নির্দেশনা প্রদানের কাজ সুষ্ঠুভাবে করছে। তাদের আন্তরিক প্রচেষ্টার ফলে বীমা শিল্পের অনিয়ম ও বিশৃঙ্খলা অনেকাংশে দূরীভূত হয়েছে। বীমা কোম্পানীসমূহ নিয়মতান্ত্রিকভাবে পরিচালিত হচ্ছে এবং সেবার মান বৃদ্ধি পেয়েছে। বীমা গ্রাহকগণের স্বার্থ নিশ্চিতকরণ ও দাবী পরিশোধে ব্যাপক অগ্রগতি সাধিত হয়েছে। তাদের এ প্রচেষ্টা অব্যাহত রাখতে হবে।

প্রশিক্ষিত জনবল সৃষ্টির লক্ষ্যে ইতোমধ্যে বিভিন্ন বিশ্ববিদ্যালয়ে বীমা বিষয়ক কোর্স চালু হয়েছে। কর্তৃপক্ষকে এ বিষয়ে অগ্রনী ভূমিকা পালন করতে হবে। বীমা একটি আধুনিক মনষ্ক শিল্প। কর্তৃপক্ষকে বীমা শিল্পে আধুনিক তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার নিশ্চিত করে বিশ্বের সাথে তাল মিলিয়ে একে এগিয়ে নিয়ে যেতে হবে।

জনসাধারণের সম্পৃক্ততা ছাড়া কোন খাতই বেশীদূর এগিয়ে নেয়া যায় না। বীমা শিল্পের ক্ষেত্রেও তাই। বীমা মেলার মাধ্যমে জনসাধারণের মাঝে বীমার ব্যাপক প্রচার ও প্রসার হবে বলেই বিশ্বাস। আমি বীমা মেলার সর্বাঙ্গীন সাফল্য কামনা করছি।



আবুল মাল আব্দুল মুহিত, এম.পি



এম,এ মান্নান এম.পি

প্রতিমন্ত্রী

অর্থ মন্ত্রণালয় ও পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে প্রথমবারের মত বীমা মেলায় আয়োজন করা হয়েছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। বাংলাদেশের বীমা শিল্পের বিকাশের জন্য প্রয়োজন প্রচার ও প্রসার, জনসাধারণকে বীমার সুফল সম্বন্ধে সচেতন করে তুলাই কর্তৃপক্ষের অন্যতম দায়িত্ব। জনগণ যখন বীমার প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করবে তখনই বীমা শিল্পের সত্যিকার প্রসার ঘটবে।

গঠনের পর থেকেই কর্তৃপক্ষ বীমা শিল্পের আধুনিকায়ন ও উন্নয়নের জন্য নিরলসভাবে কাজ করে চলছে। কর্তৃপক্ষের প্রচেষ্টায় বীমা শিল্পের বিশৃঙ্খলা ও অনিয়ম অনেকাংশে হ্রাস পেয়েছে। বীমা কোম্পানীসমূহের সেবার মান উন্নত হয়েছে। বীমা গ্রাহকগণ যথাসময়ে তাদের দাবী পাচ্ছে।

বীমা মেলায় দেশ বিদেশের বীমা কোম্পানীগুলো যোগদান করে তাদের পণ্য জনসাধারণের নিকট তুলে ধরার সুযোগ পাবে। জনসাধারণের মাঝেও বীমা শিল্পের বিষয়ে নতুন আগ্রহ সৃষ্টি হবে। দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে বীমা শিল্পের বিরাট ভূমিকা রয়েছে। তাই বীমা শিল্পকে সঠিক দিক নির্দেশনা প্রদানের মাধ্যমে সুসংহত করে অর্থনীতিতে তার নির্ধারিত ভূমিকা পালনের সুযোগ করে দেয়ার লক্ষ্যে কর্তৃপক্ষ কাজ করছে। সঠিকভাবে পরিচালনার মাধ্যমে বীমা শিল্পকে সামাজিক নিরাপত্তা প্রতিষ্ঠার কৌশল হিসাবেও গড়ে তুলতে হবে। নতুন নতুন বীমা পরিকল্পনার মাধ্যমে সাধারণ জনসাধারণকে বীমার সাথে সম্পৃক্ত করতে হবে।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ তাদের উপর অর্পিত দায়িত্ব সুষ্ঠুভাবে পালন করছে। তাদের নিরলস প্রচেষ্টার কারণে বীমা শিল্পে বর্তমানে সুবাতাস বহিতে শুরু করেছে। যথাযথ দিক-নির্দেশনা ও সহযোগিতার মাধ্যমে বীমা শিল্পকে দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের হাতিয়ার হিসাবে গড়ে তুলার দায়িত্ব কর্তৃপক্ষেরই। আশাকরি কর্তৃপক্ষ তাদের এ দায়িত্ব নিপুনভাবে পালন করবে।

বীমা মেলা জনগণের মধ্যে আলোড়ন সৃষ্টি করুক, বীমার প্রসার ও প্রচার নিশ্চিত করুক বীমা মেলায় সর্বাঙ্গীন সফলতা কামনা করি।

এম,এ মান্নান এম.পি



মোঃ ইউনুসুর রহমান

সচিব

ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ

অর্থ মন্ত্রণালয়

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

আগামী ২৩-২৫ মার্চ বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে বীমা মেলা ২০১৬ অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের ব্যবস্থাপনায় সরকার ও বীমা সংশ্লিষ্টদের সহযোগিতায় আয়োজিত এই মেলার মাধ্যমে বীমা শিল্পের ব্যাপক প্রসার ঘটবে বলে আমি আশা করি।

মানুষের জীবন জীবীকার প্রতিটি মুহূর্তে মিশে আছে জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি। ঝুঁকি আছে বলেই তা থেকে মুক্তি ও উপশম লাভের উপায় হিসেবে উদ্ভাবিত হয়েছে বীমা। তাই অর্থনৈতিক কর্মকাণ্ডের পরিসর বৃদ্ধির সাথে প্রয়োজন পড়ে বীমা সেবার সম্প্রসারণ। সে কারণেই বীমা শিল্প এখন একটি বহুল পরিচিত বাণিজ্যিক সেবা।

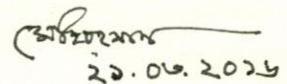
স্বাধীনতা উত্তরকালে বীমা খাতকে রক্ষায় এ শিল্পকে সরকার জাতীয়করণ করে। পরবর্তীতে সময়ের দাবীতে আশির দশকে বেসরকারী খাতকে বীমা শিল্পে অবদান রাখার সুযোগ প্রদান করা হয়। বর্তমানে রাষ্ট্রীয় দুইটি কর্পোরেশনের পাশাপাশি ৭৭টি বেসরকারী কোম্পানি বীমা সেবা প্রদান করছে।

বীমা যেমন একদিকে ব্যক্তি জীবনের আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করে তেমনি সঞ্চয়েও উৎসাহিত করে। জনসাধারণের মাঝে বীমার এ সুফল ছড়িয়ে দিতে এ বীমা মেলা ভূমিকা রাখবে বলে আশা করি। উন্নত বীমা সেবা নিশ্চিত করার লক্ষ্যে কার্যকরী প্রশিক্ষণের মাধ্যমে বহির্বিদেশের সাথে সমতা রেখে দক্ষ জনবল গড়ে তোলা হচ্ছে। ইতিমধ্যেই বীমার মাধ্যমে সামাজিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করার কৌশল হিসাবে বিভিন্ন কর্মসূচী গ্রহণ করা হচ্ছে।

এই মেলার মাধ্যমে রাষ্ট্রীয় ও ব্যক্তি মালিকানাধীন বিভিন্ন কোম্পানি তাদের বিভিন্ন বীমা পরিকল্পনা জনসাধারণের অবগতির জন্য তুলে ধরবে। বিভিন্ন প্রকাশনা, লিফলেট, ম্যাগাজিন ও অন্যান্য মাধ্যমে মেলায় আগত জনগণ বীমা শিল্প সম্পর্কে সম্যক ধারণা পাবে। বীমা সম্পর্কে মানুষের ভুল ধারণা নিরসনে এবং জনমনে বীমার প্রতি আস্থা সৃষ্টিতে এই মেলা বিশেষ অবদান রাখবে বলে আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি।

আশা করি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক সংশ্লিষ্ট সকলের সহযোগিতায় আয়োজিত বীমা মেলা ২০১৬ তার অভিষ্ট লক্ষ্য অর্জনে সফল হবে এবং বীমা শিল্প সবার আস্থা অর্জনে সক্ষম হবে।

আমি আয়োজকদের ধন্যবাদ জানাই ও মেলার সাফল্য কামনা করি।


২৩.০৩.২০১৬

(মোঃ ইউনুসুর রহমান)



এম. শেফাক আহমেদ, একচ্যুয়ারি
চেয়ারম্যান
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

বীমা শিল্প অর্থিক খাতের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ। অর্থনৈতিক উন্নয়নে বীমা খাতের ভূমিকা সর্বজন স্বীকৃত। বাংলাদেশে বীমা শিল্প দীর্ঘদিন অবহেলিত ছিল। বীমা শিল্পের প্রয়োজনীয়তা উপলব্ধি করে আওয়ামী লীগ সরকার তাদের বিগত মেয়াদে Insurance Act 1938 রহিত করে প্রগতি ও উন্নয়নের লক্ষ্যে বীমা আইন ২০১০ জারী করে। একই সাথে বীমা শিল্পের নিয়মতান্ত্রিক উন্নয়ন ও বীমা গ্রাহকের স্বার্থ সমুন্নত রাখার লক্ষ্যে এবং বীমা আইনের সঠিক প্রয়োগ নিশ্চিত করার উদ্দেশ্যে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন ২০১০ অনুমোদন করে। উক্ত আইনের অধীনে ২০১১ সালের ২৭ জানুয়ারী বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের কার্যক্রম শুরু হয়।

বাংলার গণমানুষের প্রাণপ্রিয় ও অবিসংবাদিত নেতা, জাতির জনক বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানের সান্নিধ্যন্য বীমা খাতকে আধুনিক কলা কৌশলে সমৃদ্ধ করে সোনার বাংলা বিনির্মাণের অন্যতম হাতিয়ার হিসাবে গড়ে তোলাই আমাদের প্রথম ও প্রধান স্বপ্ন।

কর্তৃপক্ষ গঠনের পর হতে সরকারের নির্দেশনা, প্রেরণা ও সার্বিক সহযোগিতায় বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ তিনটি লক্ষ্য নিয়ে কাজ করছে। প্রথমত, বীমা শিল্পে নিয়ম-নীতি প্রতিষ্ঠার মাধ্যমে বিরাজমান বিশৃঙ্খলা ও অনিয়ম দূর করে দৃঢ় ভিতের উপর প্রতিষ্ঠিত করা। দ্বিতীয়ত, বীমা অর্থনৈতিক উন্নয়নের হাতিয়ার, একই সাথে সামাজিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করার কৌশল। শিল্পের আধুনিকায়নের মাধ্যমে বীমা খাতকে দেশের সামগ্রিক অর্থনৈতিক উন্নয়নের সহায়ক শক্তি হিসাবে গড়ে তোলার পাশাপাশি নাগরিকদের সামাজিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করার লক্ষ্যে নতুন নতুন পরিকল্পনা প্রবর্তনের মাধ্যমে বীমার প্রসার। তৃতীয়ত, বিশ্বায়নের যুগে তথ্য প্রযুক্তির সঠিক ব্যবহার নিশ্চিত করে কর্তৃপক্ষকে আধুনিক, উন্নত ও দক্ষ প্রতিষ্ঠান হিসেবে গড়ে তোলার কার্যক্রম। ইতোমধ্যে, সরকার বীমাকে পরিকল্পিত শিল্প হিসেবে গড়ে তোলার সাথে সাথে সামাজিক নিরাপত্তা সৃষ্টির কৌশল হিসেবে ব্যবহারের লক্ষ্যে বীমা নীতি ২০১৪ গ্রহণ করেছে।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠার পর হতে বীমা কোম্পানি ও কর্পোরেশনের নিয়মতান্ত্রিক উন্নয়নের লক্ষ্যে বিভিন্ন কার্যক্রম পরিচালনার সাথে সাথে গ্রাহকদের স্বার্থ সংরক্ষণে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। বীমা শিল্পের সুষ্ঠু উন্নয়নের জন্য বিধি প্রবিধান জারীর মাধ্যমে যথাযথ নির্দেশনা প্রদান করা হচ্ছে। বীমা আইনের অধীনে বীমা দাবী সংক্রান্ত বিরোধ দ্রুত নিষ্পত্তির লক্ষ্যে মহামান্য হাইকোর্টের অবসরপ্রাপ্ত বিচারপতির নেতৃত্বে বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি কাজ করছে।

বীমা শিল্পে প্রশিক্ষিত জনবল যোগানের জন্য বিভিন্ন বিশ্ববিদ্যালয়ে বীমা বিষয়ক কোর্স চালুকে উৎসাহিত করা হচ্ছে। বীমা কর্মীদের জন্য ৭২ ঘণ্টা প্রশিক্ষণ বাধ্যতামূলক করা হয়েছে। ইতোমধ্যে যুগোপযোগী ও আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত পদ্ধতি ব্যবহারের মাধ্যমে দেশের বীমা খাতের তদারকি ও উন্নয়নের যাত্রাকে গতিশীল করার লক্ষ্যে আইডিআরএ International Association of Insurance Supervisors (IAIS) এর সদস্যভুক্ত হয়েছে। আইডিআরএ সার্ক দেশসমূহের মধ্যে পারস্পরিক সহযোগীতা ও অভিজ্ঞতা বিনিময়ের উদ্দেশ্যে ০৬ ও ০৭ এপ্রিল ২০১৩ তারিখে প্রথম সার্ক ইন্স্যুরেন্স রেগুলেটরস্ কনফারেন্স ২০১৩ সফলভাবে আয়োজন করে।

বীমা খাতের উন্নয়নে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার নিশ্চিত করার লক্ষ্যে কাজ করছে আইডিআরএ এবং এ উদ্যোগে সরকার ও বিশ্বব্যাংক সহযোগীতা করছে। এর ফলে একদিকে যেমন বীমা শিল্পের উপর নিবিড় নজরদারি করার সম্ভব হবে, তেমনি এ শিল্পের উন্নতি ও উৎকর্ষ সাধিত হবে।

এ মেলায় বীমা কোম্পানী ও কর্পোরেশন তাদের সেবার বিভিন্ন পরিকল্পনা জনসাধারণের অবগতির জন্য তুলে ধরবে। সর্বসাধারণ এ মেলায় অংশগ্রহণ করে বীমার প্রয়োজনীয়তা ও উপকারীতা সমন্ধে বুঝবে ও জানবে যা বীমা শিল্প সমন্ধে তাঁদের নেতিবাচক ধারণা দূরীভূত করতে সাহায্য করবে।

সাধারণ জনগণের মধ্যে বীমার প্রয়োজনীয়তা ছড়িয়ে দিতে হবে। বীমার উপকারীতা সমন্ধে গণমানুষ যখন বুঝতে পারবে তখনই কেবল বীমা শিল্পের প্রকৃত উন্নয়ন সম্ভব হবে। ফলে বীমার ব্যাপক ব্যাপ্তির মাধ্যমে দেশের জনগণের জীবন ও সম্পদের নিরাপত্তা নিশ্চিত তথা ভবিষ্যতকে নিশ্চিত করার লক্ষ্যে দেশের অর্থনীতিতে বীমা খাত যথাযথ ভূমিকা রাখবে। বীমা খাতের মাধ্যমে দেশের সমৃদ্ধি অর্জিত হবে এবং অর্থনৈতিক উন্নতি ত্বরান্বিত হবে।

আমি বীমা মেলা ২০১৬ এর উজ্জ্বল সাফল্য কামনা করছি।

এম. শেফাক আহমেদ, একচ্যুয়ারি



মোঃ কুদ্দুস খান

সভাপতি, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬

সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

দেশে প্রথমবারের মতো বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে ২৩-২৫ মার্চ, বীমা মেলা ২০১৬ অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের ব্যবস্থাপনায় ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ, বি.আই.এ, বি.আই.এফ এবং বীমা সংশ্লিষ্টদের সহযোগিতায় আয়োজিত এই মেলার মাধ্যমে বীমা সম্পর্কে জনসচেতনতা সৃষ্টি হবে বলে আশা করি।

মানুষের জীবন জীবিকার প্রতিটি মুহূর্তে মিশে আছে জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি। ঝুঁকি মোকাবেলায় জন্ম বীমার সৃষ্টি। বীমা মানুষের জীবন, স্বাস্থ্য ও সম্পদের আর্থিক নিরাপত্তা বিধান করে।

দেশের প্রায় ৭৬ টি বীমা কর্পোরেশন/কোম্পানী বীমা ব্যবসা করছে। দক্ষ জনবল তাদের প্রধান সমস্যা। এই মেলার মাধ্যমে রাষ্ট্রীয় ও ব্যক্তি মালিকানাধীন বিভিন্ন কোম্পানি তাদের বিভিন্ন বীমা পরিকল্পনা জনসাধারণের অবগতির জন্য তুলে ধরবে। বীমা সম্পর্কে মানুষের ভুল ধারণা নিরসনে এই মেলা অবদান রাখবে বলে আমি দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি। আস্থা সৃষ্টিতে এই মেলা সহায়ক হবে।

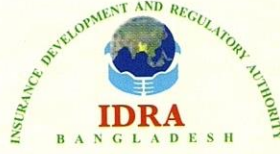
উন্নত বীমা সেবা নিশ্চিত করার লক্ষ্যে কার্যকরী প্রশিক্ষণের মাধ্যমে বহিঃবিশ্বের সাথে সমতা রেখে দক্ষ জনবল গড়ে তোলা হচ্ছে। ইতিমধ্যেই বীমার মাধ্যমে গ্রামীন দরিদ্র গোষ্ঠীর ভাগ্য উন্নয়নে পদক্ষেপ নেয়া হয়েছে।

জনবল দিয়ে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে শক্তিশালী করার পদক্ষেপ নেয়া হয়েছে। কর্তৃপক্ষ আরও শক্তিশালী হলে বীমার উন্নয়নে সহায়ক হবে। মেলায় দেশি-বিদেশী ৫০টির ও বেশি বীমা কর্পোরেশন/কোম্পানী অংশ নেবে। অংশগ্রহণকারীদের ধন্যবাদ জানাই।

মেলা আয়োজক কমিটির সদস্যগণ কঠোর পরিশ্রম করেছেন। তাদেরকে ধন্যবাদ জানাই। কর্তৃপক্ষের কর্মকর্তা-কর্মচারী ও বীমা কোম্পানী কর্মচারীগণ যারা বীমা মেলার আয়োজনের সাথে জড়িত তাদেরকেও ধন্যবাদ।

বীমা মেলা ২০১৬ সফল হউক।

মোঃ কুদ্দুস খান



জুবের আহমেদ খান
সদস্য, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬
ও
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২
২৩ মার্চ, ২০১৬

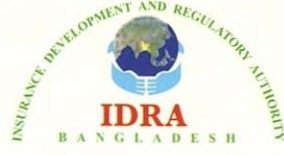
বাংলাদেশ সরকার ও বাংলাদেশে ব্যবসারত কোম্পানি/কর্পোরেশনের সহযোগিতায় বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক আগামী ২৩-২৫ মার্চ বঙ্গবন্ধু আন্তঃজাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে 'বীমা মেলা- ২০১৬' অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে। মূলত জনসাধারণকে বীমা সম্পর্কে সঠিক ধারণা দেওয়া এবং এ বিষয়ক সচেতনতা বৃদ্ধির লক্ষ্যসহ বীমা শিল্পের প্রচার ও প্রসার ঘটানোর উদ্দেশ্যকে সামনে রেখেই বাংলাদেশের ইতিহাসে প্রথমবারের মত 'বীমা মেলা- ২০১৬' হতে অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে।

বাংলাদেশের আর্থিক খাতের বিস্তৃত পরিসরে বীমা খাতের গুরুত্ব অপরিসীম। কোন দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন ত্বরান্বিত হওয়ার সাথে সাথে সে দেশের জনসাধারণের জীবন যাত্রার মানের যেমন উন্নয়ন ঘটতে থাকে তেমনি সেই দেশের বীমা শিল্পের প্রসারও ঘটে থাকে। কারণ দেশের মানুষ ও তাদের সম্পদের নানাবিধ ঝুঁকি প্রশমিত করতে বীমার কোন বিকল্প নেই। আর এই সত্যকে উপলব্ধি করেই বাংলাদেশ সরকার কর্তৃক বীমা শিল্পকে নিয়মতান্ত্রিক ধারায় পরিচালনার উদ্দেশ্যে বীমা অধিদপ্তরকে বিলুপ্ত করে তদস্থলে বিগত ২৬ শে জানুয়ারি, ২০১১ ইং তারিখে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করা হয়।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ তার সূচনা লগ্ন হতেই নানাবিধ সীমাবদ্ধতা থাকা স্বত্ত্বেও স্বল্প সংখ্যক জনবল নিয়ে চেয়ারম্যান মহোদয়ের বলিষ্ঠ নেতৃত্বে বীমা খাতে শৃঙ্খলা ফিরিয়ে আনা এবং উহার উন্নয়নে কাজ করে যাচ্ছে। আর এক্ষেত্রে অর্থ মন্ত্রণালয় বরাবরই প্রয়োজনীয় দিক নির্দেশনা ও সহযোগিতা প্রদান করে আসছে। বাংলাদেশ সরকার Insurance Act, 1938 রহিতপূর্বক উহার স্থলে বীমা আইন, ২০১০ প্রণয়নকরত: তা গেজেট আকারে প্রকাশ করেছে। বীমা শিল্পকে সুসংহত করার উদ্দেশ্যে সরকার 'জাতীয় বীমা নীতি- ২০১৪' প্রণয়ন করেছে। জাতীয় বীমা নীতিতে বীমা শিল্পে শৃঙ্খলা ফিরিয়ে আনা ও উহার উন্নয়নে দিক নির্দেশনা দেয়া হয়েছে।

এই খাতের বিরাজমান সমস্যা, অনিয়ম-অব্যবস্থাপনা এবং দুর্নীতি প্রতিরোধকপূর্বক এই খাতের নিয়মতান্ত্রিক ধারা নিশ্চিত করার লক্ষ্যে বিভিন্ন অনিয়ম ও দুর্নীতি চিরতরে মুলোৎপাটন করতে কর্তৃপক্ষ 'জিরো টলারেন্স' নীতি গ্রহণ করেছে। বিগত পাঁচ বছরে এই শিল্পের প্রবৃদ্ধি চোখে পড়ার মত। ২০১০ সালে দেশের মোট গ্রুস প্রিমিয়াম আয় ছিল ৭৫০৯২.৮ মিলিয়ন টাকা যা প্রায় ২৭ শতাংশ বৃদ্ধি পেয়ে ২০১৪ ইং সালে ৯৫২১৮.১৫ মিলিয়ন এ দাঁড়িয়েছে। কর্তৃপক্ষ অর্থমন্ত্রণালয়ের সহযোগিতায় নিরলসভাবে কাজ করে যাওয়ার পরেও বর্তমান উপলব্ধি হলো এই খাতে অধিকতর সাফল্য বয়ে আনবার জন্য জনসাধারণের মাঝে বীমা সম্পর্কে প্রয়োজনীয় জ্ঞানের অভাব ও বীমা জ্ঞান সম্পন্ন যোগ্য জনবলের অভাব দূরীকরণ অত্যন্ত প্রয়োজন। এজন্য যোগ্য জনবল গড়ে তোলার লক্ষ্যে বিশদ আকারে কর্মপরিকল্পনা গ্রহণ করা হয়েছে। ইতিমধ্যে দেশের কয়েকটি সরকারী ও বেসরকারী বিশ্ববিদ্যালয় এ বীমা বিষয়ক কোর্স চালু করা হয়েছে এবং অন্যান্য বিশ্ববিদ্যালয়গুলোতে এ বিষয়ক কোর্স প্রণয়ন করার উদ্দেশ্যে কর্তৃপক্ষের একজন সদস্যে নেতৃত্বে, অর্থমন্ত্রণালয়, বিশ্ববিদ্যালয় মঞ্জুরী কমিশন ও বীমা বিষয়ে অভিজ্ঞ সরকারী ও বেসরকারী বিশ্ববিদ্যালয়ের শিক্ষকগণ ও বিশেষজ্ঞগণের সমন্বয়ে একটি কমিটি গঠন করা হয়েছে। বর্তমানে কমিটি কাজ করছে। 'বীমা মেলা- ২০১৬' সঠিকভাবে জনগণের মাঝে প্রয়োজনীয় বীমা বিষয়ক জ্ঞানের প্রসার ও সচেতনতা বৃদ্ধি এবং দেশের তরুণ ছাত্র সমাজের মধ্যে বীমা শিল্পে নিজের ক্যারিয়ার গড়ে তুলতে উদ্বুদ্ধকরণ এর মাধ্যমে সাফল্য বয়ে আনবে বলে 'বীমা মেলা- ২০১৬' এর আয়োজক কমিটির সদস্য হিসেবে আমি আশাবাদ ব্যক্ত করছি।

জুবের আহমেদ খান



সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা
সদস্য, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬
ও
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বাণী

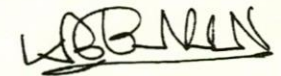
০৯ চৈত্র, ১৪২২
২৩ মার্চ, ২০১৬

আমি অত্যন্ত আনন্দিত যে অর্থ-মন্ত্রণালয়ের ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স এসোসিয়েশন এবং বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরামের সম্মিলিত উদ্যোগে কর্তৃপক্ষের তত্ত্বাবধানে বীমা মেলা ২০১৬ অনুষ্ঠিত হচ্ছে। বীমা আইন ২০১০ প্রণয়নের পরে ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগে বীমা নীতি ২০১৪ প্রণয়ন করে যার মাধ্যমে স্বল্প মেয়াদী, মধ্য মেয়াদী এবং দীর্ঘ মেয়াদী মোট ৫০ টি লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের অঙ্গীকার রয়েছে। তারই আলোকে বাংলাদেশের ইতিহাসে এই প্রথমবারের মত বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হচ্ছে।

বাংলাদেশ একটি প্রাকৃতিক দুর্যোগময় দেশ। এদেশে সচরাচর নানান ধরনের দুর্ঘটনায় জান-মালের ব্যাপক ক্ষয়-ক্ষতি সাধিত হচ্ছে। এসব দুর্ঘটনার ক্ষয়-ক্ষতি পরবর্তীতে কিছুটা হলেও কাটিয়ে ওঠার জন্য বীমা একটি গুরুত্বপূর্ণ মাধ্যম। পাশাপাশি ব্যক্তিগত নিরাপদ সঞ্চয়ের ক্ষেত্রেও বীমা মূখ্য ভূমিকা পালন করতে পারে। জাতীয় অর্থনীতিতে বীমা শিল্পের অবদান অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। আমাদের জিডিপিতে বীমা শিল্পের অবদান মাত্র ০.৩৬%। অথচ পার্শ্ববর্তী ভারতে ৪%। উন্নত বিশ্বে এই হার আরও বেশি।

বীমা শিল্পের অগ্রগতির জন্য সাধারণ জনগণের মধ্যে বীমা সম্পর্কে যে নেতি-বাচক ধারণা রয়েছে তা' দূরীভূত করার জন্য বীমা মেলা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে বলে আমি অত্যন্ত আশাবাদী। বীমা ব্যবসা একটি বৃহৎ আকারের কর্মক্ষেত্র তৈরিতেও মূখ্য ভূমিকা পালন করছে এবং অদূর ভবিষ্যতে এই খাতে অধিক হারে শিক্ষিত ও দক্ষ জনবল নিয়োজিত হবে। তাই আমি নিশ্চিত যে ভবিষ্যতে দেশের অর্থনৈতিক ও সামাজিক উন্নয়নে বীমা খাতের অবদান অধিক মাত্রায় বৃদ্ধি পেতে থাকবে।

প্রতি বছর অনুষ্ঠিত আয়কর মেলায় যেমন বিপুল সংখ্যক জনগণের আগ্রহ সৃষ্টি হয়েছে। আমি আশা করি একইভাবে বীমা মেলার মাধ্যমেও বিপুল জনসাধারণকে বীমার প্রতি আকৃষ্ট করা যাবে। আমি বীমা মেলা ২০১৬ এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।



সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা



মোঃ মুরশিদ আলম

সদস্য, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৬

ও

সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২


২৩ মার্চ, ২০১৬

মানুষের জীবন এবং সম্পত্তির আর্থিক ঝুঁকি হ্রাসের মাধ্যমে সঞ্চয় বৃদ্ধি ও সামগ্রিক অর্থনৈতিক উন্নয়নে বীমা ব্যবস্থা বিশ্বব্যাপী গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে। বিশ্বব্যাপী ২০১৪ সালে ৪,৭৭৯ মার্কিন ডলারের প্রিমিয়াম অর্জিত হয়েছে যার মাত্র .০২% বাংলাদেশে অর্জিত হয়েছে। আমাদের দেশে বাৎসরিক জনপ্রতি মাত্র ৮ মার্কিন ডলার বীমাসেবা গ্রহণের ক্ষেত্রে ব্যয় করা হয়ে থাকে যেখানে ভারতে ৫৫ ডলার এবং শ্রীলংকাতে ৪০ ডলার ব্যয় করা হয়। মূলত বাংলাদেশের অধিকাংশ জনগণের বীমার সুবিধা সম্পর্কিত সঠিক ও পর্যাপ্ত ধারণা না থাকায় এ শিল্প উন্নত দেশ এমনকি পার্শ্ববর্তী ভারতের তুলনায় অনেক পিছিয়ে আছে।

আধুনিক বিশ্বের সাথে তালমিলিয়ে একটি যুগোপযোগী ও তথ্য প্রযুক্তি নির্ভর বীমা ব্যবস্থা প্রবর্তনের জন্য সরকার ২০১০ সালে বীমা আইন, ১৯৩৮ বাতিল করে নতুন আইন প্রণয়ন করেছে যা বীমা শিল্পের কার্যকর নিয়ন্ত্রণ ও গ্রাহকদের আরও অধিকতর নিরাপত্তা নিশ্চিত করেছে এবং এ আইন বাস্তবায়নের লক্ষ্যে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা করেছে। ২০১০ সালে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠাকাল থেকেই এ শিল্পের উন্নয়নে নিরলসভাবে কাজ করে যাচ্ছে। এ প্রচেষ্টার অংশ হিসেবে বীমা শিল্পের প্রচার ও প্রসারের লক্ষ্যে প্রথম বারের মত দেশে বীমা মেলা আয়োজন করা হয়েছে।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের বিভিন্ন পদক্ষেপের ফলে বিগত ৫ বছরে বীমা শিল্পে উল্লেখযোগ্য অগ্রগতি ও উন্নয়ন হয়েছে। প্রতি বছর প্রিমিয়াম আয় বৃদ্ধির পাশাপাশি বীমা গ্রাহকদের সংখ্যাও বৃদ্ধি পেয়ে এ সেবার আওতায় আসছে যা দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন ও আর্থিক ঝুঁকি হ্রাসের জন্য গুরুত্বপূর্ণ। বীমা সুবিধার বাস্তব চিত্র দেশের সর্বস্তরের জনগণের মাঝে পৌঁছে দেওয়ার লক্ষ্যে এবং এ শিল্পের বিকাশে বীমা মেলা আয়োজন একটি মাইলফলক হিসেবে কাজ করবে। দেশের সকল বীমা কোম্পানি/কর্পোরেশন এ মেলায় অংশগ্রহণের ফলে জনগণ সহজেই বিভিন্ন বীমা পরিকল্পনা (Product) এর তুলনামূলক সুবিধাদি সম্পর্কে অবগত হতে পারবে যা বীমা চাহিদা সৃষ্টি করবে।

বীমা শিল্পের উন্নয়নে এমন একটি মেলা আয়োজন করার জন্য এ মেলায় সাথে জড়িত সকলকে আন্তরিক ধন্যবাদ জ্ঞাপন করছি। আশা করছি দেশের জনগণকে আর্থিক সেবাভুক্তির (Financial Inclusion) মাধ্যমে সঞ্চয় প্রবণতা বৃদ্ধি এবং সর্বোপরি অর্থনৈতিক উন্নয়ন ও বাংলাদেশ সরকারের গৃহীত ভিশন ২০২১ বাস্তবায়নে এ মেলা কার্যকর ভূমিকা রাখবে।



মোঃ মুরশিদ আলম



BANGLADESH INSURANCE ASSOCIATION (BIA)

শেখ কবির হোসেন

প্রেসিডেন্ট

বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন

বাণী

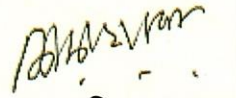
০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

বীমা উন্নয়ণ ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে এবং বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশনের সহযোগীতায় দেশে আগামী ২৩-২৫শে মার্চ তিন দিন ব্যাপি বীমা মেলার আয়োজন করা হয়েছে। নিঃসন্দেহে বীমা মেলা একটি সময়োপযোগী ও গুরুত্বপূর্ণ পদক্ষেপ। বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যেতে হলে প্রচারনার কোন বিকল্প নেই। গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকারের মাননীয় প্রধানমন্ত্রী জনাব শেখ হাসিনার সরকার ইতিমধ্যে বীমা শিল্পের ব্যাপক প্রচারের প্রয়োজনীয়তা অনুভব করে এসোসিয়েশন ও বীমা শিল্পে সংশ্লিষ্ট অন্যান্য প্রতিষ্ঠানকে দিক নির্দেশনা দিয়েছে। তারই ফলস্বরূপ অর্থ মন্ত্রণালয়, বীমা উন্নয়ণ ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ ও বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশনের উদ্যোগ এবং জাতীয় বীমা নীতির স্বল্প মেয়াদী লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য বাস্তবায়নের লক্ষ্যে আয়োজিত এই বীমা মেলা-২০১৬ প্রথম বারের মত বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন-কেন্দ্রে অনুষ্ঠিত হবে। বীমা মেলার প্রচারের প্রেক্ষিতে যে কার্যক্রম কর্তৃপক্ষ ও এসোসিয়েশন হাতে নিয়েছে তা অতি দ্রুত সুফল বয়ে আনবে বলে আমার বিশ্বাস।

গণ মাধ্যমে বীমা মেলার সংবাদ পৌছানোর জন্য উদ্যোগ নেওয়া হয়েছে, বীমা সমক্ষে মানুষকে সচেতন করতে সেমিনার ও বীমা দাবি নিঃস্পত্তির ব্যবস্থা রাখা হচ্ছে। সরাসরি দেশের প্রান্তিক জনগণকে উন্মুক্ত পরিবেশে সকলের সম্মুখে বীমা দাবী নিঃস্পত্তি করার ব্যবস্থা গ্রহণ করা হয়েছে। বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যেতে এবং সমাজের মানুষের জীবন ও সম্পত্তির ঝুঁকি মোকাবেলায় বীমার তাৎপর্য ব্যাপক ভাবে প্রচার করা হবে।

বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যেতে বীমা মেলা, ট্রেনিং, সেমিনার, বিজ্ঞাপন ও তথ্য যোগাযোগ মাধ্যমের কোন বিকল্প নেই। আমি আশা করি বীমা শিল্পকে এগিয়ে নিয়ে যেতে এ সকল প্রচার মাধ্যম প্রতিনিয়ত চলতে থাকবে। বীমা শিক্ষায় মানুষ শিক্ষিত হবে, বীমার মাধ্যমে মানুষ সুরক্ষা পাবে এবং উন্নত দেশের মত বাংলাদেশেও বীমা মানুষের জন্য বাধ্যতামূলক হবে।


শেখ কবির হোসেন



বি এম ইউসুফ আলী

মহাসচিব

বীমা মেলা আয়োজক কমিটি-২০১৬
প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম

ও

সিইও, পপুলার লাই ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ

বাণী

০৯ চৈত্র, ১৪২২

২৩ মার্চ, ২০১৬

বাংলাদেশে প্রথমবারের মত ‘বীমা মেলা’ অনুষ্ঠিত হচ্ছে এবং এ উপলক্ষ্যে একটি স্মরণিকা প্রকাশিত হবে জেনে আমি আনন্দিত। বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হওয়ায় এ শিল্পের সাথে সংশ্লিষ্ট আমরা সবাই উদ্বীণ। সরকারের সক্রিয় সহযোগিতা এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (আইডিআরএ) এর উদ্যোগে ২৩-২৫ মার্চ ২০১৬, বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্রে এ মেলা অনুষ্ঠিত হচ্ছে। বস্তুতঃ বীমা বিষয়ে জনসাধারণের সচেতনতা বৃদ্ধি করা, এর ইতিবাচক দিকগুলো সম্পর্কে তাঁদেরকে যথাযথভাবে অবহিত ও আকৃষ্ট করাই এ মেলার মূখ্য উদ্দেশ্য। বীমা মেলা আয়োজনের সাথে ওতপ্রোতভাবে সম্পৃক্ত থাকায় এ স্মরণিকা প্রকাশে যাঁরা তথ্যসমৃদ্ধ লেখা, বিজ্ঞাপন এবং আর্থিকভাবে সহায়তা দিয়েছেন তাঁদের সবাইকে আমি আন্তরিক শুভেচ্ছা ও ধন্যবাদ জানাই।

বাংলাদেশের সাধারণ মানুষের মধ্যে বীমা সম্পর্কে সঠিক ধারণা না থাকায় আশানুরূপভাবে বীমার প্রসার হচ্ছে না এবং এ খাত থেকে কাঙ্ক্ষিত ফলাফল হতেও জাতি বঞ্চিত হচ্ছে। জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪ এর লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য বাস্তবায়নে আয়োজিত এ মেলা বীমা শিল্পে এক নতুন দিগন্তের সূচনা করবে বলে আমি বিশ্বাস করি। দেশের আর্থিক খাতকে সমৃদ্ধ করার জন্য বীমা শিল্পের উন্নয়ন ও সম্প্রসারণের কোন বিকল্প নেই। বীমা শিল্পকে আরো গতিশীল করার জন্য বর্তমান সরকার এ শিল্পকে বাণিজ্য মন্ত্রণালয় থেকে অর্থ মন্ত্রণালয়ে ন্যস্ত করে এবং ২০১০ সালে বীমা আইন প্রণয়নের মাধ্যমে বিদ্যমান বীমা অধিদপ্তরের বিলুপ্তি ও তদস্থলে ‘বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ’ (আইডিআরএ) গঠন করে।

বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমার অবদান কম নয়। এ শিল্পে বছরে প্রায় ৮ হাজার কোটি টাকার ব্যবসা পরিচালিত হয়। সরকারের পক্ষ থেকে যথাযথ পৃষ্ঠপোষকতা পেলে আমার বিশ্বাস এ শিল্প থেকে বছরে ৩০/৪০ হাজার কোটি টাকার ব্যবসা করা এবং সে অনুপাতে অধিক হারে সরকারী রাজস্ব আদায় সহজেই সম্ভব। একই সাথে এ খাতে নারী/পুরুষ উভয়ের কর্মসংস্থানেরও ব্যাপক সুযোগ সৃষ্টি হবে, যা দেশের বেকার সমস্যা সমাধানে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখবে। আমাদের প্রত্যাশা, বীমাকে অধিকতর গনমুখী করার স্বার্থে জাতীয় বীমা নীতির দিক নির্দেশনা অনুযায়ী সরকার বছরের একটি দিনকে ‘বীমা দিবস’ হিসেবে ঘোষণা করবেন যা কেন্দ্রীয়ভাবে উদযাপনের পাশাপাশি জেলা ও উপজেলা পর্যায়েও পালিত হবে। এর ফলে গণসচেতনতা ও বীমার সম্প্রসারণ ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি পাবে বলে আমি মনে করি।

পরিশেষে, বীমা মেলার সফলতা কামনা করছি এবং একই সাথে ভবিষ্যতে অনুষ্ঠিতব্য বীমা মেলা অধিকতর জাঁকজমকের সাথে পালিত হবার আশাবাদ ব্যক্ত করছি।

বি এম ইউসুফ আলী

বীমা মেলা কমিটি/উপ-কমিটির প্রধানগণ

বীমা মেলা কমিটি-২০১৬

সভাপতি-জনাব মোঃ কুদ্দুস খান

মহাসচিব-জনাব বি এম ইউসুফ আলী

বীমা মেলা অর্থ উপ-কমিটি

চেয়ারম্যান-জনাব জুবের আহমেদ খাঁন

কো-চেয়ারম্যান-জনাব ফারজানা চৌধুরী

বীমা মেলা তথ্য/পরামর্শ/অভিযোগ, স্টলবরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি

চেয়ারম্যান-জনাব সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা

কো-চেয়ারম্যান-জনাব বি এম ইউসুফ আলী

বীমা মেলা অনুষ্ঠান উপ-কমিটি

চেয়ারম্যান-জনাব সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা

কো-চেয়ারম্যান-জনাব ফারজানা চৌধুরী

বীমা মেলা প্রচার ও সৃষ্টিভিত্তিক প্রকাশনা উপ-কমিটি

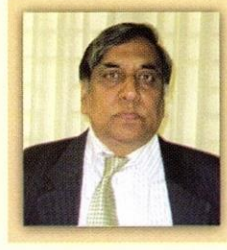
চেয়ারম্যান-জনাব মোঃ মুরশিদ আলম

কো-চেয়ারম্যান-জনাব মোঃ হেমায়েত উল্লাহ

বীমা মেলা অভ্যর্থনা কমিটি

বীমা মেলা আয়োজক মূল কমিটি-২০১৬

বীমা মেলা আয়োজক কমিটি / উপ-কমিটি



জনাব মোঃ কুদ্দুস খান
সভাপতি, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



জনাব জুবের আহমেদ খাঁন
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



জনাব সুলতান-উল-আবেদীন মোল্লা
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



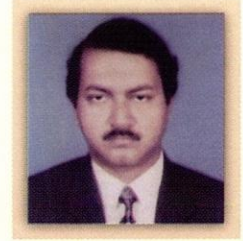
জনাব মোঃ মুরশিদ আলম
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



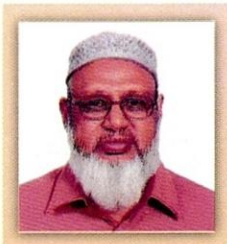
জনাব মোঃ শফিকুল ইসলাম
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
যুগ্ম সচিব, ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ, অর্থ মন্ত্রণালয়



জনাব ডঃ এ. আর. এম. তারেক, যুগ্ম সচিব
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
জিএম, জীবন বীমা কর্পোরেশন



জনাব মোহাম্মদ আবদুস সালাম
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
জিএম, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন



জনাব আহমেদুর রহিম (যুগ্ম সচিব)
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
পরিচালক, বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি



জনাব বি.এম ইউসুফ আলী
মহাসচিব, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সিইও, পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ ও
প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম



জনাব ফজলুল হক খান, সিইও
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সিইও, জনতা ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ ও
সেক্রেটারী, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম

বীমা মেলা আয়োজক কমিটি / উপ-কমিটি



জনাব আহসানুল ইসলাম টিটু
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সহ-সভাপতি বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন
সিইও, সন্ধানী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব মোঃ হেমায়েত উল্লাহ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
প্রতিনিধি বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন
সিইও, ফারিস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব ফারজানা চৌধুরী
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
প্রতিনিধি বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন
সিইও, গ্রীন ডেন্টা ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব নিশীথ কুমার সরকার
সেক্রেটারি জেনারেল
বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন



জনাব মোঃ রশিদুল আহসান হাবিব,
সদস্য-সচিব, বীমা মেলা কমিটি ২০১৬
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



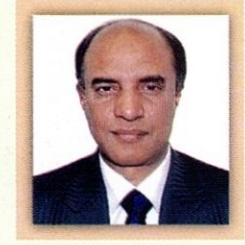
জনাব এবিএম নুরুল হক
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
কনসালটেন্ট, মেঘনা ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব মোঃ জালালুল আজিম
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
সিইও, প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরেন্স লিঃ



জনাব পি. কে. রায়
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
সিইও, রূপালী ইন্স্যুরেন্স লিঃ



জনাব জামাল মোঃ আবু নাসের
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
সিইও, ন্যাশনাল লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ ও
ফাইন্যান্স সেক্রেটারী, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম



জনাব মোঃ জাহিদ আনোয়ার খান
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা
মেলা ২০১৬
সিইও, সেন্ট্রাল ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ ও
কার্যনির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম



জনাব মুন্সী মোঃ মনিরুল আলম
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা
মেলা ২০১৬
সিইও, গার্ডিয়ান লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব এ. কে. এম শরীফুল ইসলাম
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
সিইও, ডায়মন্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ ও
অর্গানাইজিং সেক্রেটারী, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম

বীমা মেলা আয়োজক কমিটি / উপ-কমিটি



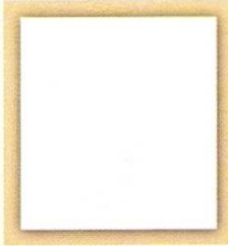
জনাব এস. এম. ইব্রাহীম হোসেন
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
ফ্যাকাল্টি মেম্বর, বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি



জনাব ড. চৌধুরী মোহাম্মদ ওয়াসিউদ্দিন
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি,
বীমা মেলা ২০১৬
অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক
পদ্মা ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



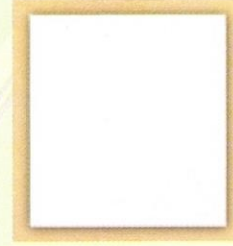
জনাব পাপিয়া রহমান
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
এক্সিকিউটিভ ডিরেক্টর, গ্রীন ডেন্টা ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব এম.এইচ মিরাজ হোসেন
সদস্য, প্রচার ও সৃষ্টির উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
জনসংযোগ কর্মকর্তা, বাংলাদেশ ইনসিওরেন্স একাডেমি



জনাব বিএম শওকত আলী
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব মঈনউদ্দিন
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক, গ্রীণ ডেন্টা ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব নুসরাত জাহান
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা
মেলা ২০১৬
এস.এ.ভি.পি, রূপালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব সামিরা ইউনুস
সদস্য, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
এসভিপি, ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ



জনাব এনামুল হক খান
সদস্য, অর্থ উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
উপসচিব, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন



জনাব মোঃ মনিরুল ইসলাম
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি,
বীমা মেলা ২০১৬
এ্যাসিস্ট্যান্ট ম্যানেজার, মেটলাইফ



জনাব সুমন মিয়া
সদস্য, অর্থ উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
এক্সিকিউটিভ অফিসার, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স
এসোসিয়েশন

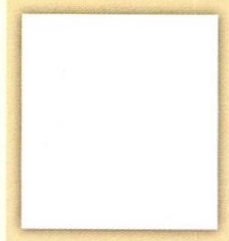


জনাব কাজী তানভীর হোসেন
সদস্য, অর্থ উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
সিনিয়র কমিউনিকেশন অফিসার
গ্রীন ডেন্টা ইন্স্যুরেন্স কোঃ লিঃ

বীমা মেলা আয়োজক কমিটি / উপ-কমিটি



জনাব মোঃ আবু মাহমুদ
সদস্য, অর্থ উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



জনাব হাসান রহমান
সদস্য, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
পরিচালক, একাডেমী অফ লার্গিং



জনাব মোঃ দেলোয়ার হোসেন
সদস্য-সচিব, অর্থ উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



জনাব মোঃ আবুল হাসনাত
সদস্য-সচিব, স্টল বরাদ্দ ও ব্যবস্থাপনা উপ-কমিটি
বীমা মেলা ২০১৬
অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



জনাব মোঃ শামসুল আলম খান
সদস্য-সচিব, অনুষ্ঠান উপ-কমিটি, বীমা মেলা ২০১৬
অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



জনাব তানিয়া আফরিন
সদস্য-সচিব, প্রচার ও সৃষ্টির উপ-কমিটি
বীমা মেলা ২০১৬
জনসংযোগ কর্মকর্তা, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বীমার সংক্ষিপ্ত ইতিহাস

নীতি প্রণয়নের পটভূমি

মানুষের জীবন, স্বাস্থ্য ও সম্পত্তির ঝুঁকি আবহমান কালের। অতি প্রাচীনকাল থেকেই মানুষ সামাজিকভাবে ঝুঁকি, ক্ষয়-ক্ষতি, দুর্ভিক্ষ ইত্যাদি মোকাবেলা করে আসছে। সময়ের বিবর্তনে মানুষের জ্ঞান, বিজ্ঞান ও উদ্ভাবনী প্রচেষ্টার ক্রমবিকাশে এ সকল কার্যক্রমের ব্যাপকতা ও গ্রহণযোগ্যতা বাড়তে থাকে। এভাবেই এয়োদশ শতাব্দীতে বীমা কোম্পানির গোড়াপত্তন ঘটে। ভারতবর্ষে ১৮১৮ সালে প্রাতিষ্ঠানিকভাবে বীমার যাত্রা শুরু হলেও ১৯০৭ সালে বঙ্গপ্রদেশে বীমার প্রথম প্রচলন হয়। ১৯১২ সালে প্রথম বীমা বিধি প্রণীত হয় এবং ১৯৩৮ সালে বীমা আইন কার্যকর হয়, যার আলোকে বীমা পরিচালিত হতো। ব্রিটিশ পরবর্তী সময় অর্থাৎ ১৯৪৭ থেকে ১৯৭০ সাল পর্যন্ত ৭৫টি বীমা কোম্পানি এ অঞ্চলে বীমা ব্যবসায় লিপ্ত ছিল। স্বাধীনতার পর যুদ্ধ-বিদ্রোহ অর্থনীতি পুনর্গঠনের প্রয়োজনে ১৯৭২ সালের ০৮ আগস্ট এক অধ্যাদেশের মাধ্যমে সকল বীমা কোম্পানি রাষ্ট্রীয় নিয়ন্ত্রণে আনা হয়। জাতীয়করণ অধ্যাদেশ অনুযায়ী দেশে বীমা শিল্প পরিচালনার জন্য ৫টি কর্পোরেশন গঠন করা হয়। ১৯৭৩ সালের ১৪ মে উক্ত ৫টি কর্পোরেশন ভেঙ্গে রাষ্ট্রীয় দু'টি প্রতিষ্ঠান জীবন বীমা কর্পোরেশন এবং সাধারণ বীমা কর্পোরেশন প্রতিষ্ঠা করা হয়। তাদের পাশাপাশি পোস্টাল লাইফ ইস্যুরেন্স ও আমেরিকান লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানি লিঃ তাদের কার্যক্রম পরিচালনা করে আসছিল। পরবর্তীতে শিল্পের প্রসার ও উন্নয়নের লক্ষ্যে সরকার The Insurance Corporation (Amendment) Ordinance, 1984 এর মাধ্যমে বেসরকারি খাতে বীমা প্রতিষ্ঠান গঠনের সুযোগ প্রদান করে। ফলশ্রুতিতে ১৯৮৫ সালে বেসরকারি মালিকানাধীন ২৪টি সাধারণ বীমা ও ৫টি জীবন বীমা কোম্পানি প্রতিষ্ঠিত হয়। বর্তমানে দেশে ৪৬ টি সাধারণ বীমা ও ৩১ টি জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান তাদের কার্যক্রম পরিচালনা করছে, যার মধ্যে রাষ্ট্রীয় ২টি বীমা প্রতিষ্ঠান রয়েছে। এগুলোর উপর কার্যকর নিয়ন্ত্রণ প্রতিষ্ঠা করে বীমা শিল্পের নিয়মতান্ত্রিক উন্নয়নের মাধ্যমে বীমা পলিসি গ্রাহক ও পলিসির অধীনে উপকারভোগীদের স্বার্থ সংরক্ষণ আবশ্যিক। সরকার বীমা বিষয়ে বিধি-বিধান প্রণয়নসহ নানাবিধ সংস্কার কর্মসূচির মাধ্যমে বীমাশিল্পকে গতানুগতিক ধারা থেকে নিয়মতান্ত্রিক ধারায় চালিত করার প্রয়াস চালিয়ে আসছে, যার ব্যাপক প্রভাব ও সুফল ইতিমধ্যে বাংলাদেশের বীমাশিল্পে পরিলক্ষিত হচ্ছে।

বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে বীমা মার্কেট

বাংলাদেশের বীমা বাজার এখনো অসম্পূর্ণ (fragmented) পণ্যমূল্য ও বিতরণ প্রতিযোগিতা প্রচণ্ড বেশী। পেনিট্রেশন রেট এখনো অতি নিম্ন বিধায় এ বাজার অত্যন্ত সম্ভাবনাপূর্ণ। জিডিপি অনুপাতে প্রিমিয়াম মাত্র ০.৯% যার ০.৭% লাইফ এবং ০.২% নন-লাইফ। এ বাজারে অংশগ্রহণ করছে ৭৬ টি দেশী বীমাকারী প্রতিষ্ঠান, জীবন বীমার একটি বিদেশী প্রতিষ্ঠান। রাষ্ট্রীয় নন-লাইফ প্রতিষ্ঠানটি সরকারি সম্পত্তির যাবতীয় বীমা অবলেখন করে থাকে; তবে তার ৫০% প্রিমিয়াম ১৯৮৪ সালের আইনের এক সংশোধনী মোতাবেক বেসরকারি বীমাকারীদেরকে বিতরণ করে থাকে। এ দেশে মৌলিক ঝুঁকির প্রকৃত প্রতিফলন প্রিমিয়াম হারে ও বীমার প্রতিশনে বেশীরভাগ ক্ষেত্রেই ঘটে না। প্রিমিয়ামের অতিমাত্রায় ডিসকাউন্ট অপরিাপ্ত সঞ্চিতির ঝুঁকি সৃষ্টি করে। Bancassurance একটি প্রতিষ্ঠিত উল্লেখযোগ্য বিতরণ চ্যানেল হলেও বাংলাদেশে এখনো তা চালু হয়নি, অথচ ব্যাংকের মাধ্যমে বীমাপণ্য বাজারজাত করার ব্যাপক সম্ভাবনা রয়েছে। বীমা শিল্পের কার্যক্রম নিবিড়ভাবে তদারকির উদ্দেশ্যে ২০১১ সালে প্রায় অকার্যকর নিয়ন্ত্রক সংস্থা 'বীমা অধিদপ্তর' বিলুপ্ত করে ২০১১ সালে 'বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ' (আইডিআরএ) গঠিত হয়েছে।

বাংলাদেশে বীমার বর্তমান ও ভবিষ্যৎ

ভূমিকাঃ আধুনিক সভ্যতায় বীমা একটি বহুল আলোচিত বিষয়। মানুষের জীবন ও সম্পদের ঝুঁকির পরিধি সভ্যতার বিকাশের সাথে বাড়ছে। সড়ক, নৌ ও আকাশ পথে যান চলাচল বৃদ্ধির প্রেক্ষাপটে ঝুঁকিও বাড়ছে। প্রাকৃতিক দুর্যোগ, ঘূর্ণিঝড়, ভূমিকম্প ইত্যাদি বৃদ্ধি পাচ্ছে। জলোচ্ছাস, অগ্নিকাণ্ড ইত্যাদি বৈশ্বিক উষ্ণতার কারণে বেড়েই চলেছে। এসব প্রাকৃতিক ও মানব সৃষ্ট দুর্যোগের ঝুঁকি মোকাবেলায় বীমা সাহায্যের হাত বাড়িয়ে দিয়েছে। বীমা মানুষের মৃত্যু, স্বাস্থ্য বা সম্পদের ক্ষতি ঠেকাতে না পারলেও উহার ফলশ্রুতিতে ব্যক্তি বা তার পরিবারের জীবনে যে অনিশ্চয়তা নেমে আসে বিশেষ করে যে আর্থিক দুর্গতি সৃষ্টি হয় উহা থেকে পরিত্রাণের পথ দেখাতে পারে বীমা। বীমা করা থাকলে মানুষ তার বা তার পরিবারের সদস্যদের জীবন ও সম্পদের ঝুঁকিও মোকাবেলা করতে সক্ষম হয়। তাই শ্লোগান উঠেছে “নিরাপদ জীবনের জন্য বীমা চাই।”

২। বাংলাদেশ অঞ্চলে বীমার প্রচলন হয় বৃটিশের উপ-নিবেশিক শাসন আমলে। ১৯৩৮ সনের বীমা আইন, ১৯৫৮ সনের বীমা বিধি বীমার ইতিহাসেরই অংশ। বর্তমান সরকার ২০০৮ সনে ক্ষমতায় এসে বীমার অগ্রযাত্রাকে ত্বরান্বিত করার জন্য আইনী ও নীতিগত সংস্কার হাতে নেয়। বীমা আইন, ১৯৩৮ বিলুপ্ত করে উহার স্থলে বীমা আইন, ২০১০ চালু করে। সাথে সাথে বীমা অধিদপ্তর বিলুপ্ত করে উহার স্থলে আইনের মাধ্যমে ২০১১ সনে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (IDRA) গঠন করা হয়। কর্তৃপক্ষ গঠনের মধ্য দিয়ে সরকার বীমার গুরুত্বের স্বীকৃতি প্রদান করে। দেশের ব্যাংকসমূহ নিয়ন্ত্রণের জন্য যেমন বাংলাদেশ ব্যাংক ঠিক তেমনি দেশের বীমা কোম্পানি/কর্পোরেশনসমূহ নিয়ন্ত্রণের জন্য গঠন করা হয় বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (IDRA)। ২০১১ সনের ২৬শে জানুয়ারি এই কর্তৃপক্ষ গঠিত হয়। সরকার কর্তৃক নিযুক্ত একজন চেয়ারম্যান ও ৪ জন সদস্য নিয়ে এই কর্তৃপক্ষ গঠিত। জনস্বার্থে বীমা ব্যবসা নিয়ন্ত্রণ, বীমা গ্রহকদের স্বার্থ সংরক্ষণ ও বীমা ব্যবসার উন্নয়নই কর্তৃপক্ষের কাজ। কর্তৃপক্ষের কাজে সহযোগিতার জন্য দুটি বিধিবদ্ধ কমিটি রয়েছে। একটি হচ্ছে বীমা দাবী নিষ্পত্তির জন্য ‘বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি (বিনিক)’ এবং অন্যটি হচ্ছে নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর প্রিমিয়াম হার নির্ধারণের জন্য গঠিত ‘সেন্ট্রাল রেটিং কমিটি (সিআরসি)। ৫ সদস্য বিশিষ্ট বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি মহামান্য সুপ্রীম কোর্টের হাইকোর্ট বিভাগের একজন অবসর প্রাপ্ত বিচারপতির নেতৃত্বে গঠিত এবং সিআরসি কর্তৃপক্ষের চেয়ারম্যানের নেতৃত্বে বীমা কর্পোরেশন/কোম্পানির প্রতিনিধিদের নিয়ে গঠিত।

৩। স্বল্প অঙ্কের লাইফ ইন্স্যুরেন্স ও নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর বীমা দাবী সংশ্লিষ্ট বিরোধ বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (IDRA) নিষ্পত্তি করে থাকে (বীমা আইনের ধারা ৭১)। বীমা আইনের ৭১ ধারার অধীন আনীত বীমাদাবী সংশ্লিষ্ট বিরোধ ব্যতীত বীমাদাবী ও বীমা পলিসি গ্রাহকদের মধ্যকার বীমাদাবী সম্পর্কিত উদ্ভূত অন্যান্য বিরোধ ‘বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি’ নিষ্পত্তি করে থাকে। প্রবিধান মোতাবেক লাইফ ইন্স্যুরেন্স সংক্রান্ত ২৫,০০০/- (পঁচিশ হাজার) টাকার নীচের দাবীর বিরোধ কর্তৃপক্ষ এবং ২৫,০০০/- (পঁচিশ হাজার) টাকা ও তদুর্ধ্ব পরিমানের দাবীর বিরোধ ‘বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি’ নিষ্পত্তি করে। নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স সংক্রান্ত ৫,০০০০০/- (পাঁচ লক্ষ) টাকার নিচের দাবী বিরোধ কর্তৃপক্ষ এবং ৫,০০০০০/- (পাঁচ লক্ষ) টাকা বা তদুর্ধ্ব পরিমানের দাবীর বিরোধ ‘বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি (বিনিক)’ নিষ্পত্তি করে। স্বল্প অঙ্কের দাবীর বিরোধের ক্ষেত্রে (বীমা আইনের ৭১ ধারা) কোনও ফি ছাড়াই আবেদন করা যায়। তবে বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটির নিকট আবেদন করতে হলে বীমা দাবীর ২% ভাগ টাকা পে-অর্ডার/ড্রাফট আকারে আবেদনের সাথে জমা দিতে হয়। বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি ২০১৫ সনে গঠিত হয়। এই কমিটি কতিপয় দাবীর বিরোধের নিষ্পত্তি ইতোমধ্যে করেছে। বেশকিছু সংখ্যক দাবী নিষ্পত্তির অপেক্ষায় আছে। কর্তৃপক্ষ স্বল্প অঙ্কের বীমা দাবীর উল্লেখযোগ্য সংখ্যক অভিযোগ ইতোমধ্যে নিষ্পত্তি করেছে।

৪। বীমা আইন ২০১০ এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন ২০১০ এর আওতায় ০৪ (চার) টি বিধিমালা এবং ০৮ (আট) টি প্রবিধানমালা গেজেট আকারে প্রকাশিত হয়েছে। এছাড়াও ০২ (দুই) টি বিধিমালা ও ০৬ (ছয়) টি প্রবিধানমালা

গেজেট আকারে প্রকাশের জন্য অপেক্ষাধীন আছে। বাকি ৩১ (একত্রিশ) টি বিধি/ প্রবিধানমালা চূড়ান্ত করার নিমিত্তে বিভিন্ন পর্যায়ে প্রক্রিয়াধীন রয়েছে। প্রণীতব্য বিধি/প্রবিধান ক্রমান্বয়ে বাস্তবায়িত হলে বীমা শিল্পে উল্লেখযোগ্য সংস্কার ও উন্নয়ন সাধন সম্ভব হবে। বীমা খাতের অনিয়ম অনেকাংশে কমে আসবে।

৫। কর্তৃপক্ষের পরিদর্শক দল এ যাবৎ দেশের বিভিন্ন বীমা কোম্পানি সমূহের ২৫০ টি শাখা অফিসে পরিদর্শন কার্যক্রম পরিচালনা করেছে। পরিদর্শন প্রতিবেদনে বর্ণিত অনিয়ম সমূহের উপর ভিত্তি করে সংশ্লিষ্ট কোম্পানীর সাথে কর্তৃপক্ষ শুনানীর আয়োজন করে এবং প্রয়োজনে বিধি মোতাবেক জরিমানা করে থাকে। ফলশ্রুতিতে বীমা খাতে বিরাজমান বিভিন্ন ধরনের অনিয়ম উৎঘাটন ও এসব অনিয়মের প্রেক্ষিতে যথাযথ ব্যবস্থা গ্রহণ সম্ভবপর হয়েছে।

৬। বীমা কোম্পানীর প্রশাসনিক নেতৃত্ব দিয়ে থাকেন কোম্পানীর মূখ্য নির্বাহী কর্মকর্তাগণ। কোম্পানীর প্রশাসনিক নেতৃত্বে যোগ্য লোক নিয়োগের লক্ষ্যে কর্তৃপক্ষ বীমা কোম্পানীর মূখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা নিয়োগ ও অপসারণ প্রবিধানমালা, ২০১২ প্রণয়ন করেছে। এতে অযোগ্যদের প্রধান নির্বাহী হওয়ার পথ প্রায় রুদ্ধ হয়ে গেছে। কর্তৃপক্ষ সফলতার সাথে সার্ক দেশ-সমূহের মধ্যে পারস্পরিক সহযোগীতা ও অভিজ্ঞতা বিনিময়ের মাধ্যমে ০৬ ও ০৭ এপ্রিল, ২০১৩ ইং তারিখে প্রথম সার্ক ইন্স্যুরেন্স রেগুলেটরস্ কনফারেন্স' ২০১৩ আয়োজন করে। উল্লেখ্য যে, সম্প্রতি সরকার কর্তৃক মানুষ ও সম্পত্তির সামাজিক ও অর্থনৈতিক নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণে বীমা শিল্পের সঠিক লক্ষ্য ও উদ্দেশ্য নির্ধারণ এবং বাস্তবায়নে “জাতীয় বীমা নীতি, ২০১৪” প্রণয়ন করেছে। জাতীয় বীমা নীতির মাধ্যমে বীমা খাতের উন্নয়নে করণীয় সম্পর্কে দিক নির্দেশনা দেয়া হয়েছে।

৭। বর্তমানে দেশে জীবন বীমা কর্পোরেশনসহ ৩০ টি লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী এবং সাধারণ বীমা কর্পোরেশনসহ ৪৫ টি নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী রয়েছে। কোম্পানীসমূহের ৮৫২২ টি (লাইফ প্রায় ৬২৯৩ টি ও নন লাইফ ১২৪৯ টি) শাখার মাধ্যমে তাদের ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালনা করছে। এতে করে কোম্পানীগুলো বীমা সেবা সবার মাঝে পৌঁছে দেওয়ার পাশাপাশি অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখছে। ২০১০ সালে দেশের মোট গ্রস প্রিমিয়াম আয় ছিল ৭৫০৯২.৮ মিলিয়ন টাকা যা প্রায় ২৭ শতাংশ বৃদ্ধি পেয়ে ২০১৪ ইং সালে ৯৫২১৮.১৫ মিলিয়ন এ দাঁড়িয়েছে। ২০১৫ সনে বীমা দাবী নিষ্পত্তির সংখ্যা প্রায় ১০ লক্ষ। ২০১৬ সনে ইহা দ্বিগুন হবে বলে আশা করা যায়। উল্লেখ্য, কর্তৃপক্ষ ২০১০-২০১১ এবং ২০১১-২০১২ অর্থবছরের বাজেটের উদ্বৃত্ত থেকে ২৮ কোটি ৪৭ লক্ষ ৪৮ হাজার টাকা সরকারি কোষাগারে জমা প্রদান করেছে।

৮। বীমা আইন, ২০১০ এর ৬ ধারায় গ্রামীণ দরিদ্র জনগোষ্ঠীকে আনুপাতিক হারে বীমা সেবার আওতায় আনার জন্য লাইফ ও নন-লাইফ উভয় প্রকারের বীমা কর্পোরেশন/কোম্পানীর জন্য বাধ্যতামূলক করা হয়েছে। এই আইনগত বাধ্যবাধকতা বাস্তবায়নের লক্ষ্যে প্রবিধান ইতোমধ্যে জারি করা হয়েছে। কিন্তু এক্ষেত্রে অগ্রগতি উল্লেখ যোগ্য নয়। আমাদের বীমা খাতের নেতৃবৃন্দকে এ বিষয়ে আরও মনোযোগী হওয়া প্রয়োজন। বীমাকে ধনীদের সাথে সাথে আরও অধিক হারে দরিদ্রদের সেবায় এগিয়ে আসতে হবে। সরকার বিশ্বব্যাংকের সহায়তায় দেশের দরিদ্র জনগোষ্ঠীসহ সকল শ্রেণীর মানুষের জন্য বেসরকারী বীমা বা Private Pension চালু করতে যাচ্ছে। এ সম্পর্কিত প্রকল্প এ বছরই চালু হবে বলে আশা করা যায়।

৯। দেশের অর্থনীতিতে বীমার অবদান আশানুরূপ নয় জিডিপিতে। বীমা খাতের অবদান মাত্র ০.৯% অর্থাৎ ১% এরও কম। অথচ যুক্তরাজ্যে ১১.৮%, যুক্তরাষ্ট্রে ৮.১%, জাপানে ৮.১%, সিঙ্গাপুরে ৭% ও ভারতে ৪.১%। সুতরাং প্রতীয়মান হয় যে, আমাদের আরও দীর্ঘ পথ যেতে হবে। পথ যত দীর্ঘই হোক আমার এগিয়ে যাব এই হোক আজকের দিনের প্রতিজ্ঞা।

১০। বাংলাদেশে বীমা বিকাশের সমস্যা মূলতঃ নিম্নরূপঃ

- (১) বীমার প্রসার মূলতঃ বীমা কোম্পানীর মার্কেটিং সক্ষমতার উপর নির্ভরশীল। এটা Product এর জনপ্রিয়তা নির্ভর না হওয়ায় স্থায়ী হয়না।
- (২) বেশীর ভাগ বীমা কোম্পানীতে দক্ষ ও প্রফেশনাল জনবলের অভাব।
- (৩) নতুন নতুন Product উদ্ভাবনের আগ্রহ ও প্রচেষ্টার অভাব এবং গতানুগতিক Product নিয়েই কাজ করার প্রবণতা।

- (৪) Corporate Governance এর সঠিক সংস্কৃতি অনেক ক্ষেত্রেই অনুপস্থিত। অজ্ঞতা এর অন্যতম কারণ।
- (৫) বোর্ড ও ম্যানেজমেন্টের মধ্যে পরস্পরের সহযোগিতা অনেক ক্ষেত্রে আশানুরূপ নয়। ফলে কোম্পানীর বিকাশে তা অনেক ক্ষেত্রে বাধা হিসেবে কাজ করেছে।
- (৬) কিছু কিছু ক্ষেত্রে যে কোনও অজুহাতে বীমা দাবী পরিশোধ না করার প্রবণতা।
- (৭) বীমা সম্পর্কে নেতিবাচক ধারণা।

তবে বাংলাদেশের বীমার সম্ভাবনাও রয়েছে অনেক ক্ষেত্রে। যেমনঃ

- (১) বড় বড় বীমা কোম্পানীগুলো অধিকাংশ ক্ষেত্রে বীমা দাবী মেটানোর বেলায় বেশ আন্তরিক। সম্ভবত এটাই তাদের জনপ্রিয়তা ও সাফল্যের মূল কারণ। কতিপয় ক্ষুদ্র কোম্পানীও এক্ষেত্রে আন্তরিক।
- (২) বেশ কিছু সংখ্যক বীমা কোম্পানী নতুন নতুন Product উদ্ভাবন, দক্ষ ও প্রফেশনাল জনবল সৃষ্টির দিকে নজর দিয়েছে যা খুবই শুভ লক্ষণ।
- (৩) অনেক বড় বড় বীমা কোম্পানি দরিদ্র জনগণের জন্য ক্ষুদ্র বীমা Product চালুর উদ্যোগ নিয়েছে যা সত্যিই আশা ব্যঞ্জক।
- (৪) প্রিমিয়াম সংগ্রহের পরিমাণ বাড়ছে, বীমা দাবী নিষ্পত্তির সংখ্যা বাড়ছে, পলিসি হোল্ডারের সংখ্যা বাড়ছে এগুলো সবই ইতিবাচক উন্নয়ন।
- (৫) জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪ এ বীমা খাতের উন্নয়নের যে রোড ম্যাপ দেয়া হয়েছে তা বাস্তবায়নের মাধ্যমে দেশের বীমা ক্ষেত্রে এক নতুন যুগের সূচনা হবে।

বীমা মেলা, ২০১৬ বীমা সম্পর্কে নেতিবাচক ধারণা দূর করতে এবং বীমা সম্পর্কে জনসচেতনতা সৃষ্টিতে অবদান রাখবে এটাই আমার প্রত্যাশা।

- মোঃ কুদ্দুস খান *

বীমা মেলা-২০১৬ এর উদ্বোধনী অনুষ্ঠানঃ

- স্থান : বিআইসিসি (হল অব ফেম)।
তারিখ : ২৩ মার্চ, ২০১৬ ইং।

কর্মসূচি :

- ০৯:৪৫ ঘটিকা : অতিথিদের আসন গ্রহণ।
১০:০০ ঘটিকা : পবিত্র কোরআন থেকে তেলাওয়াত।
১০:০৫ ঘটিকা : স্বাগত বক্তব্য : জনাব মোঃ কুদ্দুস খান, সদস্য আইডিআরএ ও সভাপতি বীমা মেলা -২০১৬ আয়োজক কমিটি।
১০.১০ ঘটিকা : সম্মানিত অতিথিবৃন্দের ভাষণঃ
জনাব শেখ কবির হোসেন, প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন।
জনাব বি এম ইউসুফ আলী, প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স ফোরাম।
১০:২০ ঘটিকা : মাননীয় বিশেষ অতিথিবৃন্দের ভাষণঃ
জনাব মোঃ ইউনুসুর রহমান, সচিব, ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ, অর্থ মন্ত্রণালয়।
জনাব এম.এ মান্নান, এমপি, মাননীয় প্রতিমন্ত্রী, অর্থ ও পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়, গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার।
১০:৪০ ঘটিকা : সভাপতির ভাষণঃ জনাব এম. শেফাক আহমেদ, একচুয়ারি, চেয়ারম্যান, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।
১০:৫০ ঘটিকা : মাননীয় প্রধান অতিথি, বিশেষ অতিথিবৃন্দ, সভাপতি ও সম্মানিত অতিথিবৃন্দকে ক্রেস্ট প্রদান।
১১:০০ ঘটিকা : মাননীয় প্রধান অতিথির ভাষণ ও মেলার শুভ উদ্বোধন ঘোষণা।
জনাব আবুল মাল আবদুল মুহিত, এমপি, মাননীয় অর্থ মন্ত্রী, অর্থ মন্ত্রণালয়, গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার।
১১:১৫ ঘটিকা : বীমা দাবির চেক বিতরণ।
১১:২৫ ঘটিকা : সাংস্কৃতিক অনুষ্ঠান।
১১:৪৫ ঘটিকা : মাননীয় প্রধান অতিথির স্টল পরিদর্শন।
০৩:৩০ ঘটিকা : বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের তত্ত্বাবধানে বিভিন্ন বীমা কোম্পানির বীমা দাবির চেক বিতরণ।

বীমা মেলা ২০১৬ কর্মসূচি

তারিখ : ২৩-২৫ মার্চ, ২০১৬

সময়ঃ প্রতিদিন সকাল ১০:০০ টা থেকে রাত ৮:০০ টা পর্যন্ত

স্থানঃ বঙ্গবন্ধু আন্তর্জাতিক সম্মেলন কেন্দ্র

কর্মসূচিঃ

(সারসংক্ষেপ)

১ম দিন : ২৩ মার্চ, ২০১৬

- উদ্বোধনী অনুষ্ঠান (সকাল ১০:০০ থেকে ১:০০ টা)
- বীমা দাবীর চেক হস্তান্তর (দুপুর ৩:৩০ থেকে ৫:০০ টা পর্যন্ত)
- র্যাফেল ড্র (বিকেল ৫:০০টা)
- সাংস্কৃতিক অনুষ্ঠান (সন্ধ্যা ৬:০০টা)
- মেলা পরিদর্শন (সকাল ১০:০০ টা থেকে রাত ৮:০০ টা পর্যন্ত)

২ম দিন : ২৪ মার্চ, ২০১৬

- সেমিনার (শুধুমাত্র আমন্ত্রিতদের জন্য)
- প্রধান অতিথিঃ জনাব জাহিদ মালেক, এম.পি, মাননীয় প্রতিমন্ত্রী, স্বাস্থ্য ও পরিবার পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়।
- বীমা দাবীর চেক হস্তান্তর (৩:০০ টা)
- র্যাফেল ড্র (বিকেল ৫:০০টা)
- সাংস্কৃতিক অনুষ্ঠান (সন্ধ্যা ৬:০০টা)
- মেলা পরিদর্শন (সকাল ১০:০০ টা থেকে রাত ৮:০০ টা পর্যন্ত)

৩য় দিন : ২৫ মার্চ, ২০১৬

- সেমিনার (শুধু মাত্র আমন্ত্রিতদের জন্য)
- প্রধান অতিথিঃ জনাব হাসানুল হক ইনু, এম.পি, মাননীয় মন্ত্রী, তথ্য মন্ত্রণালয়।
- বীমা দাবীর চেক হস্তান্তর (দুপুর ৩:০০ টা)
- র্যাফেল ড্র (বিকেল ৫:০০ টা)
- মেলা পরিদর্শন (সকাল ১০:০০ টা থেকে রাত ৮:০০ টা পর্যন্ত)

বিঃ দ্রঃ বীমা মেলা সবার জন্য উন্মুক্ত।

Insurance Fair 2016

SEMINARS

Seminar-1

Date : 24 March, 2016

Time : 10.00am to 12.00 noon

Venue : Media Bazar, BICC

Subject: **Technical Aspects of Life Insurance Management.**

Chief Guest : Mr. Zahid Malek, Honorable State Minister for Health and Family Planning.

Presided by : Mr. M. Shefaque Ahmed, Actuary, Chairman, IDRA

Key Note Speaker: Dr. Mohd. Sohrabuddin, Actuary, Chairman, ShadharanBima Corporation.

Moderator : Mr. Sultan-ul-AbedineMolla, Member, IDRA

Discussants : 1. Mr. Md. Shafiqul Islam, Joint Secretary, BFID, Ministry of Finance
2. Mr. AhsanulIslam, Vice President, Bangladesh Insurance Association & CEO Shandhani Life Insurance Company Ltd.
3. Mr. Md. Nurul Islam, Sr. Vice President and Country head, MetLife Bangladesh

Participants : Top and mid level 6 officers from old generation life insurance companies/corporation and Top and mid level 3 officers from New generation life insurance companies.

Seminar Sponsor: MetLife Bangladesh

Seminar-2

Date : 25 March, 2016

Time : 10.00am to 12.00 noon

Venue : Media Bazar, BICC

Subject : (Non-Life Insurance) Legal Aspects of Insurance and Their Influences in keeping The Philosophy Upheld.

Chief Guest : Mr. HasanulHaqueInu, Honorable Minister Information.

Presided by : Mr. M. Shefaque Ahmed, Actuary, Chairman, IDRA

Key Note Speaker: Mr.A.K. AzizulHaque Chowhduri, Advisor, Bangladesh General Insurance Company Ltd. (BGIC)

Moderator : Ms. Farzana Chowdhury, CEO, Green Delta Insurance Company Ltd.

Discussants : 1. Mr. Ahmedur Rahim, Director, Bangladesh Insurance Academy (BIA)
2. Mr. P.K. Roy, CEO, Rupali Insurance Company Ltd.
3. Mr. NurulHaque, Consultant, Meghna Insurance Company Ltd.

Participants : Top and Mid level 4 officers from non-life insurance companies/corporation.

Seminar Sponsor : Meghna Insurance Company Ltd.

National Life Insurance Company Limited takes the pleasure to
Welcome the auspicious occasion of

Bima Mela-2016

*NLI started it's Journey
Since 1985 the First
Private Life Insurance
Company in
Bangladesh covering
more than 4.3 million
policyholders under it's
umbrella.*



ন্যাশনাল লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
National Life Insurance Company Ltd.

NLI Tower, 54 Kazi Nazrul Islam Avenue, Karwan Bazar, Dhaka, Bangladesh.
Phone : 58151271, 58151089, 58151490, Fax : 8144237, E-mail : info@nlibd.com Website : www.nlibd.com



EASTLAND INSURANCE CO., LTD.

The name you have learnt to Trust



Yet another feather in the Cap
CRISL has affirmed AA Credit Rating to Eastland for 4 consecutive years.

Awarded **Best Corporate Award**
by ICMAB for 3 consecutive years 2011-2013

Eastland was awarded **Certificate of Merit**
by ICAB for Best Presented Annual Report 2013

2011	2012	2013	2014
AA	AA	AA	AA

Eastland Insurance started its journey as one of the first generation General 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. 595 million**, **Total Asset is Tk. 1864 million**, **Total Reserve Fund is Tk. 772 million** and **Total Investment Portfolio is Tk. 762 million**. The **Total Claims settled so far is Tk. 1997 million**. Eastland is paying 'Double Digit' dividends to its shareholders ever since its inception including stock bonus in recent years.

Eastland has been offering a comprehensive range of insurance packages from its 27 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

Role of Insurance Sector in Socio-Economic Growth of Bangladesh

Insurance is a risk financing mechanism. It allows people to protect their families, livelihood from the financial loss of unanticipated uncertain events. Insurance promotes economic development by creating a safer environment for investment and innovation. It enables calculated risk taking and drives economic activity forward. It promotes the forward movement of progress. The benefits are endless. Insurance sector contributes largely not only the national economy, but also the global economy as a whole. Insurance is a critical component of economic stability and its growth. If all insurance contracts are suspended for just one day, entire business sector and a significant part of our personal and social lives would come to a grinding halt. In fact, a well developed and evolved insurance sector is a boon for economic development as it provides long-term funds for infrastructure development and at the same time strengthening the risk taking ability of the country as a whole.

Insurance is also a strong development tool for countries looking to encourage inclusive economic growth and socio-economic development. In Bangladesh, never in the past, the earlier governments and or the regulators paid due attention as part of their mandate to make insurance available to mass population. For the first time, much desired “Insurance Policy” (Bima Niti) has been formulated with the realization that insurance services be made available to different target groups as a major policy objective of the government.

It has been rightly observed in the “Bima Niti” that a strong performing insurance sector allows for the efficient management of risk through nurturing a culture of risk management in every organization, (be it commercial or non-commercial) every individual household and in every sphere of life. “Bima Niti” of Bangladesh is most valuable document which need regular follow up and review to ensure socio-economic growth through insurance mechanism.

In Bangladesh, small and medium enterprises (SMEs) are the real engines of growth. Non life Insurers can address the needs of SMEs to enable them to free up savings and look at expanding their businesses. Life insurers can protect the portfolios of banks and micro-credit providers. Insurers also have a direct impact on the overall economy, as they themselves are also a major institutional investor in the economy. Life Insurance corporation of India is the biggest domestic institutional investor in the capital markets of India. It has invested in the capital market eight billion Euro in the financial year 2013-2014. Unfortunately, Jiban Bima Corporation’s investment in capital market is very insignificant.

There are many ways the insurance sector helps the individuals and the society as a whole to grow. It provides peace of mind and foster entrepreneurship. It enables risk management and helps to mitigate loss. Despite all these benefits of insurance, its penetration level in Bangladesh is much below than expected. Countries with more matured economies have higher insurance penetration. However, when we compare insurance penetration between India and Bangladesh, we observe that Bangladesh is far behind (1%) than India (4%) in terms of contribution to GDP. Why this is so? There are many reasons. We will try to examine those in this paper.

Negative Image

One of the major handicaps of insurance industry of Bangladesh is that of “negative image” of insurance prevailing in the country. Most people of the country have limited understanding and or negative attitude towards insurance. In order to overcome this situation, the government, the regulator and the industry players must take joint and concerted efforts to create better awareness and knowledge of insurance. We need to embrace consumer education as an on-going activity, focusing on key issues such as benefits of insurance, claim settlement process and necessity of providing all material information. Consumer education does have a tremendous impact on renewals of life insurance policies. In order to halt the high lapse ratio of life insurance policies, there is no substitute of continuous awareness program by using mass media and social media.

It is to be well remembered by all that the lower income insurance market (micro insurance) offers tremendous potential for the expansion of insurance services. Many of the insurers have embarked upon micro-insurance by recognizing this opportunity. As the micro insurance industry develops and more attention is focused on lower income groups, it is critical to have market data and information to support positive growth. It is necessary that separate data is kept and published for micro insurance. Furthermore, we need to have specified regulation for micro insurance.

Policy, regulation and supervision are critical for enhancing access to insurance. These affect how trust is developed between insurers and the policyholders, who can operate in the market and at what cost. The insurance regulatory authority plays a crucial role in safeguarding quality insurance that provides value. They need to strike a healthy balance between regulation, enhancing access to insurance and protecting policyholder’s interests.

Takaful or Islamic insurance is another area which need urgent attention of the government, the regulatory authority and the takaful operators. There are nine fully fledged takaful operators and more than twelve window operators of takaful without having any specific rules, regulations and or separate takaful law. Nascent takaful industry in Bangladesh has witnessed significant growth to include more than ten million people under its fold and contributing towards national economy.

Takaful operators need to observe their fundamental obligations towards participants (policyholders) in terms of adhering to Shariah principles, undertaking fiduciary duties and meeting prudential standards. Takaful operators need to conduct business operations in a prudent and ethical manner, guided by prevailing laws, rules or regulations. To promote the orderly growth of takaful business, a regulatory framework is of urgent necessity, outlining the parameters to govern operational processes and defining in detail the various rules and requirements. It is envisaged that specific legal framework will promote the sustainability of takaful operations, business expansion and innovations. The objectives of takaful rules/laws ought to be:

- a) To promote uniformity in takaful business practices.
- b) To enhance the operational efficiency of takaful business.
- c) To build sound and healthy takaful funds which are sustainable.
- d) To promote fairness and transparency to protect the interest of participants.
- e) To ensure good governance and risk management practices by the takaful operators.

Barriers to increase demand of insurance

Insurance offers solution to mitigate accidental pure risks of everyday life. However its demand remains disappointingly low, which is often attributed to a lack of understanding about insurance. In general, people tend to underestimate impact of shocks. Underestimating losses may make them easier to face risk than to protect through insurance mechanism. Therefore, there is a need to address this issue.

Insurance penetration of a country is a measure of the development of insurance market. Insurance market cannot develop, unless the mass people vis-à-vis also the policy makers realize the need for insurance and they have confidence on the insurers. Consumers generally won't purchase insurance products unless they are confident that insurer's will pay legitimate claims. Effective insurance laws, rules, regulations and proper supervision builds confidence in the insurance sector. Increasing confidence is also a precondition for building greater financial inclusion, which can broaden and increase insurance demand and development of insurance market.

At the same time in order to avoid any regulatory burden which can weaken growth, it is important to apply a proportionate approach in supervision. All the stakeholders including the regulators in the industry should refrain from any activity, which create unnecessary barriers in the market and help to deteriorate further the existing negative image of the industry.

The demand for insurance has been relatively low in Bangladesh due to the mix of several conditions, including economic and social factors, lack of trust, confidence, financial literacy and the existence of informal insurer. Price ie the high premium of insurance also influence the demand for insurance as well as micro insurance. Artificially high tariff in non-life insurance has led to indiscipline in the market and a barrier for expansion of market.

Prospective insurance buyers are unsure about paying in advance for a service that they may or may not receive in the future. High transaction cost of insurance because of high rate of commission, and the practice of allowing rebate in the market, is a great handicap. Insures are in real dilemma as to how they handle this burning problem. Gradual abrogation of tariff appears to be the only best solution. At the same time following an ideal risk management system also seems to be another solution. This need cooperation and proper understanding among the insurers, insureds, intermediaries and the regulator. When creating a regulatory framework, it is always necessary to asses the implications to insurers, insureds, agents and the society at large.

Sometime, regulations may have unintended consequences. The industry players may fulfill the regulatory requirements but can not develop a sound business approach. A regulatory framework can be best implemented under constant performance monitoring and continuous adjustments of the provisions as needed. Regulations if not taken up by the industry may not have the right mix of obligations and incentives to establish dedicated insurers. Regulators are now becoming more flexible and open in many parts of the world as they realize that they will have to act quickly and provide the right legal framework to encourage the market players.

Risk Management of Insurers

Insurers deal with risks of people, their property, liability and lives. Therefore, it is imperative that the insurers follow a code of risk management for the benefit of the insurance industry as well as

the members of the society, whom they serve. The objective of the Risk Management Code (RMC) would be to promote high standards of risk management.

Risk management, in real term is the process, where by the management of insurance companies take actions to asses and control the impact of past, present and potential future events that could be detrimental to the insurers themselves and their consumers. These events can impact both the asset and liability sides of the insurer's balance sheet and the insurer's cash follow.

The proposed RMC and or the standards of risk management may be formulated by the regulatory authority in consultation with the market players (life, non life, health, micro insurers, takaful operators and so on). This could help to create a safe and prudent environment for the development of the insurance industry as a whole. When the code or the standards of risk management are finalized, the insurance companies should have a risk management strategy to understand and manage the types of risk arising from the core business operation. Insurance companies should periodically review and update the risk management strategy by taking into account developments that are internal and external of the company. Companies should clearly define responsibilities of senior management and establish levels of authority and powers of delegation.

In every insurance company, there have to be appropriately experienced and qualified professionals, appropriate control systems and up to date information technology so that they can measure risk tolerances, risk exposure limits, mitigate and monitor the risks identified. They also need to establish comprehensive management information systems that ensure timely monitoring and reporting of risk exposure. Companies also need to design a contingency plan to counter events with severe negative impact on their businesses.

The plan should:

- a) Identify early risk warning signals.
- b) Outline detailed course of action in the event of a negative outcome.
- c) Establish roles and responsibilities for every prescribed action.
- d) Asses the likely impact of every outlined course of action.
- e) Establish the reporting procedure.

Insurance companies may be asked to submit an annual report to the regulatory body its risk management plan and its implementation steps as part of the annual financial reports at the end of the year. Regulatory authority may analyze these reports and provide necessary guidelines for improvements, if any. This will help the industry to grow and rectify the risk management process.

Risk management committee of the insurance company should annually review whether it has correctly assessed the impact and probability of material risks and effectively mitigated or treated the risks. Self rectification, through risk management practices will certainly help the industry players to take appropriate measures towards sound growth. Therefore, it is necessary that the insurance companies should establish an effective monitoring system and should establish an effective monitoring structure to ensure that risk standards and limits are complied with as intended.

Professionalism & Ethics in Insurance

To be a professional, one need to be competent in the profession he is engaged. However, to be a successful professional, one should possess high level of competence, complete adher

ence to high ethical standards and follow professional code of conduct. Professional competence includes two aspects viz knowledge and skills. One cannot be a self declared professional. The most distinguishing feature of a professional is adherence to high ethical standards. To be a true professional, we must put our customers' (insured's) interest ahead of our own. People would like to buy insurance policy if they have trust and confidence on insurance, insurers and insurance agents or brokers. People like to do business with those they trust. Trust & confidence are built by ethical behavior. People buy insurance, be it non-life, life, health or takaful is always based on trust. Insurance being an intangible product, a customer buy a promise that will be fulfilled in the future. This is why trust is required more in insurance.

Customers trust the agents and the management of the insurance company. Insurance company and their agents, therefore should follow the general ethical principles to protect their policyholder's interest first and foremost. They ought to act ethically to be the best one can be. They should possess the quality of being outstanding. One should know that ethical behavior and excellence go hand in hand. Management and the insurance agents have an ethical obligation to accept and fulfill their responsibilities to the best of their abilities. One must be reliable and trustworthy. To be reliable one must tell the truth, be honest, fair and must not deceive others. The proverb "Honesty is the best policy" is known to us since childhood. The professionals should practice it in reality. Honesty is essential to create trust and confidence.

All the stakeholder including the regulator, the insurance management, the insureds and the agents must realize that they need to possess highest degree of honesty, no matter how great the temptation is to be dishonest. If and when, this is understood and practiced properly then the prime task and objective of insurance is only to serve people and thus to serve the socio-economic progress of the entire community. Insurers will have to motivate the sales force to work selflessly, having a caring attitude to the insureds.

If the insurers care about their customers, they would do the best for their customers and keep customer's interest properly protected. By protecting customer's interest, the insurers and their agents in fact, serving their own interest indirectly. Successful insurance companies must realize that more they protect customer's interests, the more their customers give back to them. We must have good intentions to serve our customers and must have courage to follow the ethical principles.

Courage converts ethical or good intentions to appropriate action. Ethical people do the right thing, because it is the right thing to do. By doing right thing, ethical people earn respect, reputation, prestige, esteem and self satisfaction. It is to be well remembered that prompt delivery of services in insurance is the key to customer satisfaction and business growth. In insurance business, we can get what we desire only by giving our customers what they need and want.

Professionalism in Insurance Selling:

Few people in our society fully understand what life or non-life insurance are all about and how useful it is in a wide variety of situations. As such, sales people in the insurance industry will have to help the prospective buyer to identify the prospective buyer's needs for protection and savings and convince him/them about the benefits of insurance. Selling insurance is a service to common people by helping them to understand insurance and how insurance can resolve the needs of human being. The salesman's duty does not stop after he/she has delivered the policy

document to his/her client. A professional salesman has a duty to meet his/her clients needs not just at single point of time but over a policyholder's life time.

It is the responsibility of the salesman to ensure that the insurance coverage of a policyholder is adequate and appropriate from time to time. It is to his own interest the salesman should ensure that all the sold policies are kept in force. By doing so, the salesman would continue to receive renewal commissions. After sales service could also be looked upon as an opportunity for additional sales. Professional salesmen also need to follow codes of ethical conduct while selling. Salesmen should conduct business according to high standards of honesty, integrity and fairness. They need to be competent and provide customer focused sales and service.

One of the most effective ways of developing ethical principles in insurance sector is by developing code of ethics and setting the rules that are to be followed. In this respect both the regulator and Bangladesh Insurance Association can play important roles. Written codes should be developed in order to define purpose. In order to define purpose, we need to establish an uniform ethical climate within the industry and provide guides for consistent decision making. This first step is to ensure creation of ethical atmosphere in the insurance sector. Association can make a real effort to encourage all the members to take moral responsibilities to conduct insurance business ethically. Members commitment to ethical behavior should be unequivocal and highly visible from top management to agents/sales people.

Mere framing a code of ethics is not enough. A high powered committee is required to monitor the implementation of the course of actions as per the code. The committee should have full authority and responsibility to appoint an independent auditing agency to check unethical acts of the members and conduct frequent surprise audits.

Based on the guidelines provided by the Ethics Committee of the Association an insurance company should develop its own philosophy and set the goals of the ethical conduct of the business. Insurance companies need to develop a mechanism for implementing appropriate actions in order to show their honest concerns.

How to Gain Confidence of Policy Holders?

“Customer is the king” is well understood in any marketing. Insures, therefore, need to keep their customers happy. If the customers are happy they become loyal to the company. From sustainability point of view, customer retention is vital for profitability. Earning customer's loyalty is not an easy task, specially when the competitors are ready to offer more. Brand image can help to retain customers, but it may not work effectively in many cases. Despite this, strong brand image be built to enhance market reputation and customer loyalty.

Customers can also be retained by providing quality service. Throughout the world in non-life insurance, brokers are the quality service provider for the insured. In most of the mature markets about 90% of non-life insurance sales are routed through professional brokers. Unfortunately, in Bangladesh, professional brokers have not explored this untapped service sector which is so essential for ensuring quality service to policyholders. The relevant rules in this respect need to be framed and implemented.

In insurance sector, there are multiple stakeholders. Out of these stakeholders, the key stakeholders are the customers, employees, regulator, intermediaries and of course the shareholders.



It is true that customer is the king. However it is ultimately the customers who pay for the company's expenses and shareholder's profit. Therefore, insurance companies need to develop and deploy core competency in the area of service delivery. It requires time, energy money and commitment of the senior management as a team.

When timely delivery of services is cemented as a goal, it will act as the most important tool for competitive advantage. To ensure the core competence of "Delivered on time every time" there should be consensus among the senior management that they are ready to commit this as one of the key goals for the organization. The senior management should also be willing to understand customer's need.

On time – Every Time

Insurance companies need to undertake market research to understand when and why timely delivery of services is important to policyholders, what are their preferences and time thresholds. Efforts should be made to find out which of the services are more critical than others. Market research would also help to identify policyholder's expectations across different market segments. Once the identification process is done each and every agent and relevant desk employee must know what to do and what not to do. Concerned desk employees may be asked to share their thoughts and ideas on how the services should be delivered "on time, every time". The policies and manuals may be reviewed regularly (preferably quarterly) to ensure necessary improvements as and when required.

To be successful, the insurance companies should try their best to motivate their employers to be involved in the process voluntarily and whole-heartedly. Junior and mid level executives can be made involved, only when the senior management and the CEOs are committed to improve customers value proposition by delivering the best possible on time service to the valued policyholders.

Tasks Ahead for Enhancement of Quality Services

Insurance being the contract of utmost good faith, it is the duty of the insurers to issue policies in unambiguous terms. Therefore, it is necessary to ensure that the warranties and conditions are well understood by the insured and are complied with. Since the conditions & express warranties are printed on the face of the policies (generally in English); from the legal point of view the insurers perhaps can not be held responsible for not making the terms of the policies clear to the insured. However, the Regulatory Authority may advise all the insurance companies to publish small leaflets/ booklets in "Bangla" containing important terms, warranties & conditions of the policies. In some countries the Regulatory Authority itself publishes leaflets & booklets of similar nature in order to create awareness among the insurance consumers.

In a competitive market economy, insurance companies shall have to survive by providing more & more efficient services to the clients. "After Sales Policy Servicing" is an important function of the insurance companies. The insurance companies may be encouraged to send their employees & executives to avail the opportunities of training courses in order to develop their skill and ensure efficient client service. There is also a dire need for establishing dedicated training institute in the private sector to serve the insurance industry more efficiently and effectively.

A prudent insured normally should withhold the final selection of the insurer until he is satisfied that his interests will be protected. The technicalities for assessing financial soundness of an insurance company and or pros and cons of different types of policies cannot be well judged by ordinary consumers of insurance. Therefore, it is necessary to promote professional intermediaries i.e. qualified “insurance brokers” and qualified “financial associates” who will be responsible to ensure insured’s interest. Professional “training course” for insurance agents have been developed and agents should have their own professional “code of conduct”.

Unethical practices now prevailing in the insurance industry can be minimized by evolving a system of self policing. The regulatory Authority may ask the insurance professionals to organize themselves and follow the Rules of Professional Conduct/Code of Conduct formulated for the purpose.

Minimum educational qualifications at entry level for employees, executives, agents, surveyors, loss adjusters etc, need to be prescribed. Moreover, there ought to be certain Rules for compulsory professional training/ diploma/ higher professional degrees in respective fields. IDRA has recently made it obligatory for agents only. Other segments of the insurance profession may be brought under compulsion.

Need for an efficient and technical supervision is a sine-quo-non for the smooth development and growth of the industry. Therefore, it is a necessity to equip the supervisory authority with appropriate technical manpower and equipments for smooth and efficient supervision. Publication of “Insurance Year Book” is long overdue. If and when published, this will not only enlighten the industry with necessary statistics but will also satisfy consumers with authentic information to know about industry and to enhance confidence of the consumers.

Insurance business is completely driven by knowledge and technology. The business of selling insurance products requires assessing the profile of the customer and designing the right policy. The process is facilitated by a data base and data warehousing that is created in the course of operation.

Insurance industry is more of knowledge based than capital based. The emergence of information and communication technology can capture and disseminate large quantities of data and information so very essential for managerial judgment in insurance and learning about customer needs and behavior. Therefore, upgrading technology, improving customer orientation, development of innovative products and human resources are some of the measures that can help the insurers to make the present insurance market more sound and sustainable.

Main causes of negative image of insurance industry

The following are the main causes responsible for negative image of the insurance industry.

- i. Recruitment of illiterate, half -literate, semiliterate manpower in the field level for insurance marketing and most of them remain engage in the marketing without any initial training or any on- the -job training.
- ii. Though there is a rule for agent recruitment that minimum qualification of the agent should be class eight passed and they should go through minimum 72- hour- agent training which is to be conducted by Insurance Development Regulatory Authority authorized institute. Actually there is no strong monitoring for such recruitment qualification.

- iii. Marketing field force often adopts false commitment to customer to get business and often grafts premium without depositing in the company's account.
- iv. Field people are given indulgence for adopting false commitments to insured by some of the senior level people of the insurance company only to fill up business target and sometimes if one company sacks such dishonest agents, then another company takes them with higher facilities. Sometimes such forces are given higher positions which mismatch with their qualification and skill.
- v. Delay in claim settlement with the lame excuse of regulatory by-laws or in some cases, claim repudiation exerts a negative impact on the insurance industry. When claim arises (other than death claim) insured comes face to face with the insurer and the insured "feels" the insurer as if insurer only takes the premium and doesn't pay claim. He realizes that the insurer is different from what the agent had projected at the time of the policy selling. The insured finds that the insurer quoting different rules and speaking about different papers such as age proof, premium payment receipt, policy documents and many more for settling claims. Insurance companies ask the insured to wait to meet a senior official who is not available at that time or who is in a meeting for hours together etc. The agent who sold the life policy is not seen at this time usually. Insured then realizes that agents or marketing people are totally different from desk or administrative people of an insurance company. The worst comes when an insurance company repudiates a claim/death claim, when there is a deliberate and willful concealment of material facts by the insured.
- vi. Effort for visualizing the need for insurance to the common people through print & electronic media is very limited. Most people don't know any information about the benefits, general rules of insurance and location of insurance companies.
- vii. Most people of our country are lower & middle income group. After meeting the daily needs & expenses, these people don't feel safe to invest the hard earned limited savings in insurance. They think that depositing money in the bank is safer than in insurance because a bank gives guarantee to return money at any time but it is different & difficult in insurance, such as in case of policy lapsation before two years or before maturity of the policy, The insured cannot get full money. Moreover, field level people are not well educated & skilled. So, most people don't keep trust on such field force and become reluctant to invest money in insurance.
- viii. Bonus distribution system of each life insurance company is different and so common people become confused as to which company to give business, and they don't have fair idea about insurance policy conditions & privileges, and many salesmen are unable to present these to customers properly, and they give fake & misleading information which results in policy lapsation.
- ix. Some insurance Companies often conduct business on credit in nonlife insurance though there is a specific restriction on such business by Insurance Development & Regulatory Authority.
- x. There is no homogeneous organogram & no uniform designation in the insurance industry. While one company has AVP, VP, EVP, SEVP etc. another company has AGM, DGM, GM, SGM etc.

- xi Enlistment of Insurance companies for transacting business with bank is very unfair and this brings negative image of insurance industry.
- xii There are service rules in a few companies. As there is no service rule in many companies, so in many cases, less quality people join due to nepotism of the directors & senior officials and on the other hand qualified officers become professionally dissatisfied & demoralized.
- xii Insufficient & lower quality after-sales service by insurance companies causes negative image of insurance industry.
- x. Some entrepreneurs /shareholders have got a mentality to run business as per their will instead of following Insurance rules framed by IDRA.
- xi. Entrepreneurs forget their social responsibility and intend to make insurance business profit-oriented only instead of service-oriented.
- xii. Direct influence of the directors in the internal management affairs of the companies also tarnishes the image of these companies.

Recommendations:

- i. Field level marketing people should have a proper product and marketing knowledge so that they can enlighten the customers about real and benefit of insurance instead of alluring the customers to buy their products. So, proper agent training/coaching by senior level employees is a must to motivate them to believe in the company and its product.
- ii. Agent recruitment should be on the basis of a minimum knowledge on insurance which is to be ensured through training & examination and it should be monitored by Insurance Development and Regulatory Authority (IDRA)
- iii. Dishonest field force should be given proper punishment and if one company sack such people, another company should not allow them to join. There should be training of marketing field forces on ethical issues
- iv. There should be prompt customer's service because people insure against their life & property to get compensation. So, claim service should be very quick and correct. Proper information should be taken at the time of issuing policy so that it takes less time to verify the particulars at the time of claim settlement.
- v. Insurance Industry/ Company needs brand ambassador with vibrant image to popularize insurance. Insurance company can work with NGO and drama Producer/ Drama team who can visualize properly the need and benefit of insurance to common people.
- vi. To diversify the product and insurance scheme with host of financial officers in life insurance.
- vii. Insurance Development & Regulatory Authority and Bangladesh Insurance Academy can work together to create awareness among the mass people through Seminar/Workshop at the division and district levels. IDRA and BIA can play roles through media advertisement to create awareness among the mass people.
- viii. Academy and Insurance Development Regulatory Authority (IDRA) can request National Curriculum & Text Book Board to include insurance at the secondary & higher secondary levels which can create insurance awareness among the people.

- ix. Existing customers are the ambassadors of the company. If they become satisfied, they will buy insurance product time & again. There is a saying. "A satisfied customer is the best advertisement". So, after-sales service is very important. The best way of creating trust in the insured's mind is by building a credible promise which the insured is supposed to get after issuing the policy, such as intimation letter of premium, change of installment of paying premium (such as instead of yearly, half-yearly), change of nominee etc.
- x. There should be homogeneous organogram with same nature of designation which can standardize the profession & can create job satisfaction in the insurance industry.

Conclusion:

As a service industry, insurance involves a huge level of people interaction, it is very important to enrich the employees in order to satisfy the customers. The prompt claim settlement is very important to customers. **Insurance organizations will have to create a motivational climate for all level employees specially for marketing related employees because they are the backbone and life blood of insurance organization. When they perform poorly, this is usually for either in adequate knowledge or lack of motivation. Both indicate the need for training & development. In an environment of increasing competition and higher consumer expectation, only qualified and trained human resources can play the role for the expected growth of the insurance industry. So, it is high time for insurance professionals to work together for a better profession and economy. When insurance awareness education will prevail in the insurance industry with competent workforce, efficient common system, professional commitment and a firm back-up of government patronage with political, Social and economic stability, then the industry will enter into a world of dignity free from image constraints.

All the stakeholder should establish a long term relationship based on mutual trust. The regulator will guide, advise, control, support and facilitate the whole industry. This is how the existing industry may turn out to be a really vibrant professional domain.

Kazi Md. Mortuja Ali

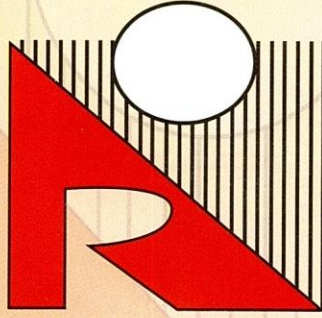
Director General

Bangladesh Institute for Professional Development (BIPD)

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (আইডিআরএ) কর্তৃক আয়োজিত

বীমা মেলা ২০১৬

রিপাবলিক ইনস্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেডের পক্ষ থেকে
সকল গ্রাহক ও শুভানুধ্যায়ীদের জানাই
আন্তরিক শুভেচ্ছা ও অভিনন্দন।



রিপাবলিক ইনস্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
Republic Insurance Company Limited.
আপনার সম্পদের সর্বাধিক নিরাপত্তার প্রতীক

Head Office : HR Bhaban, (3rd & 6th Floor), 26/1, Kakrail, Dhaka-1000, Bangladesh

Pabx : 9336619, 9361262, 9360585, 9332685 Fax : 88-02-9361860

Email : ricl@citech.net Web : www.riclbd.com

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

একটি বীমা পলিসি আপনাকে এনে দিতে পারে ভবিষ্যত জীবনের আর্থিক নিরাপত্তা

হোমল্যান্ড লাইফের বীমা পরিকল্পনা-সমূহ

- ✿ মেয়াদী বীমা (লাভ সহ)
- ✿ তিন কিস্তি প্রত্যাশিত মেয়াদী বীমা (লাভ সহ)
- ✿ চার কিস্তি প্রত্যাশিত মেয়াদী বীমা (লাভ সহ)
- ✿ প্রগতিশীল মেয়াদী বীমা (লাভ সহ)
- ✿ দ্বি-বার্ষিক প্রদান বীমা (লাভ সহ)
- ✿ ডাবল পেমেন্ট সিঙ্গেল প্রিমিয়াম
- ✿ এককালীন প্রিমিয়াম পরিশোধযোগ্য মেয়াদী বীমা (লাভ সহ)

- ✿ নিশ্চিত বোনাসসহ মেয়াদী বীমা
- ✿ ব্যক্তিগত পেনশন বীমা
- ✿ জীবন প্রত্যাশা বীমা (লাভ সহ)
- ✿ শিক্ষা নিরাপত্তা বীমা (লাভ সহ)
- ✿ ডিপিএস
- ✿ গ্রুপ বীমা
- ✿ দেন মোহর বীমা

হোমল্যান্ড লাইফের ৭ (সাত) টি-প্রকল্প

- ✿ ইসলামী বীমা তাকাফুল প্রকল্প
- ✿ আল-মদিনা ইসলামী বীমা প্রকল্প
- ✿ আল-মুদারাবা ইসলামী বীমা প্রকল্প
- ✿ আল-হেরা ইসলামী বীমা প্রকল্প

- ✿ পল্লী পারিবারিক বীমা প্রকল্প
- ✿ জনমুখী বীমা প্রকল্প
- ✿ ইসলামী ডি.পি.এস প্রকল্প

হোমল্যান্ড লাইফ এর বীমা পলিসিতে গড়ে তুলুন সুন্দর ভবিষ্যত



বাংলাদেশে শরীয়াহ ভিত্তিক জীবন বীমার প্রবর্তক
হোমল্যান্ড লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ

প্রধান কার্যালয় : এল্লাল চেম্বার (৩য় তলা)
১১, মতিঝিল বানিজ্যিক এলাকা, ঢাকা -১০০০।
ফোন : ৯৫৮৬৩৯৭-৯ (পিএবিএক্স)

E-mail: info@homelandlife.com

Website: www.homelandlife.com

Inquest of Positive Image of Insurance Industry

Prelude & rationale:

It is repeatedly said that insurance industry is out and out a service industry and its viability & continuance are dependent on personalized service to its clients which again depends on insurance education of the marketing forces & employees of the insurance industry. Education matters a great deal on the style, status and quality of social life. To attain human qualities-mental, moral and intellectual, human beings unlike other beings, have to go through a learning process that helps raise their awareness on major issues affecting life on earth. Insurance education (both formal & non-formal) & training program is such one, which can help the employees of the insurance industry to serve the clients & nation efficiently.

Bangladesh is the ninth most populous nation in the world and its economy is yet to be developed. Insurance Industry belonging to service sector is a victim of underdeveloped economy of Bangladesh. Both policyholders and policyissuers are lagging behind the required knowledge of insurance and its tools and techniques. The root cause of all problems prevailing in the insurance industry of Bangladesh is the lack of insurance education (both formal & non-formal) and awareness program. The pictures of Insurance education (both formal & non-formal) in Bangladesh are rather very disappointing which are due to weak marketing force, unethical competition, unsustainable growth, unethical business practice, lack of awareness about insurance, policy lapsation, lack of professionalism, lack of product diversity, lack of expert in insurance industry.

Marketing staff or business procurement agents are the backbone and lifeblood of any insurance company. In Bangladesh, marketing staff comprises about 15% to 20% of the total workforce of a company. Although their participation in terms of number of workforce is less, but their importance is supreme.

Perhaps the company will not have any business activity unless marketing staff brings business to the company. They are the front line people to contact persons/business houses and procure business for the company. Unfortunately, the marketing/sales professionals in our country are not qualified, professionally trained or properly regulated. Even many of the selling persons don't have adequate product knowledge and the company employing them don't bother to train them in the right direction. The company just wants business- that's all. This leads to unethical competition.

The social importance of insurance and its benefits to the policyholders have not been discussed and there is no awareness-creating program for the common people taken by the insurers or by the government. So, insurance has got a negative image.

Absence of business ethics is also another major factor bringing about indiscipline and irregularity in the insurance industry. Some of the insurers in the name of competition indulge in certain business tactics, which directly violate the provisions of insurance acts and rules. These relate mainly to issue of covers and documents giving higher Commissions. For having a licence of agents or marketing force on needs no certificate in insurance.

Due to lack of insurance education at all levels (marketing to executives) there is lack of business ethics which causes unethical business practice. In the long run this causes unsustainability of insurance business. Absence of healthy competition is also another factor bringing about indiscipline and irregularity in the insurance industry. Healthy competition occurs where there is well-informed and well - advised consumer group. This also needs insurance education and awareness.

In Bangladesh, no educational institutes are offering formal course on insurance at graduate level. Non-formal insurance education means different training and certificate program offered by different institutions. Bangladesh Insurance Academy is the only institute, which is offering diploma in insurance (Both life & nonlife) and providing training program for the insurance personnel. The Bangladesh Insurance Academy has so far conferred its diploma on about 400 professionals. This is so far too meager for a growing insurance industry like Bangladesh.

Present position of formal insurance education in Bangladesh.

In Bangladesh, no university/institute offers graduate or post graduate level insurance education. The only institute named Bangladesh Insurance Academy offers diploma in insurance (life & non-life) which has no official recognition from any university or educational board of government. The diploma is not even recognized by the management of the insurance industry. So, the employees are not motivated to undergo the diploma course/training because there is no or little attractive for diploma/post training benefit. Only a few companies give some sorts of benefit for the BIA Insurance diploma holders.

In the very recent, a few universities started teaching insurance as a subject or as a part of a subject at the graduate & postgraduate level. As a part of actuarial science, there is a separate subject named actuarial statistics in the Jahangirnagar University since 1990. Realizing the present need for insurance education at the graduate level, Dhaka University opened a new department in the last year named "Insurance and banking" to offer Bachelor's and Master's degrees. There is no scope for professional actuarial education in the country. BIA has taken the initiative for actuarial education in association with Actuarial Society of India since 2007. But there is another problem, students are not aware of this potential professional education and the graduates who have interest to study actuarial science cannot continue for not having internship/financial support from employers of insurance companies.

Present status of HRD in the insurance industry of Bangladesh:

It appears from the findings of a study on the HRD status of insurance sector in Bangladesh (by K. M. Mortuza Ali), the people with right skill are being recruited only partially and existing employees are not getting sufficient training. This means that the basic concept of HRD is neglected or not getting proper attention, which is certainly hindering the sustainable growth of insurance industry.

A study on the status of Human Resource Development (by S. M. Hossain Ibrahim) was conducted among the top executives of the private sector insurance industry of Bangladesh. The study revealed the following:

- Majority of insurance companies realized the necessity of human resource development, but HRD was not always represented in management decisions.
- Only 53% of the companies agreed that the HR departments planned company's manpower needs proactively.

Many of our top executives say, they are committed to training their staff but when the things get tough, the first item they cut is the training budget. In fact, most of the Insurance companies don't have separate training budget. They just maintain it from administration department if it is most necessary. In fact, training improves attitudes, skills and existing stock of knowledge, which in turn improves the job performances of the employees. Hence the time has come for consideration of the issue of training and professional education.

Level insurance awareness among the common people.

A study conducted by Bangladesh Insurance Academy (by K. M. Mortuza Ali) regarding different liability insurance, there was a part where the views of common people from different walks of life were taken as to how they react about insurance and what they think about the necessity of insurance. This part was conducted among 133 respondents of which 49 were graduates, 35 had intermediate or secondary School level education and 49 were those who had not achieved the level of secondary education. The findings of the part regarding insurance awareness, 37% of the respondent opined that some risk transfer mechanism is necessary, 25% opined for specific insurance and 48% did not know about risk transfer through insurance. So it reveals that insurance awareness is very poor among the common people of Bangladesh.

Due to the intangible nature of insurance, many people still don't understand the value that the product can offer. It is therefore not surprising that insurance has to be placed way down a family's priorities. In certain cases, insurance consciousness is being forced upon the public when they have to buy insurance as collateral for their banking or housing loan. The fear of uncertainty for the future has also caused some people to buy insurance for security reasons.

Level of publicity about insurance.

There is no organized effort at the macro level that puts in order to create awareness of the mass people about insurance. The role of media and Government's participation in this process are not visible. The advertisement campaigns mounted by the individual insurance companies are piecemeal in nature. Motivational efforts are limited at the individual level through personal selling. No organized effort is seen in providing insurance literacy to the prospects. Insurance Industry has not yet taken any combined efforts to create awareness & popularize the insurance product. Bangladesh Insurance Academy only takes such step like Essay Competition among the school, college & university, women & common people to create awareness & popularize the insurance which isn't enough. With government co-operation insurance can take vigorous step in this area.

The insurance industry of Bangladesh has crossed more than three decades; it still suffers from an image problem. An insurance agent or a sales man plays a crucial role in the growth of the industry. But very few people in this country buy insurance cover on their own. There is unfortu

nately in our country a general tendency among property owners to leave their property largely uninsured. Any outlay on insurance is regarded by many as unnecessary waste to be avoided as far as possible. Most are literally guided into doing so. But there is no denying the fact that a bitter and unsavory experience in the past has largely contributed to the insurance industry's present image problem. Many people have a negative attitude toward insurance as a product and the people engaged in insurance activities, particularly the agents or field level employees. Religious issues influenced with illiteracy have made the marketing problem more complex which need to be cleared so that people can see that insurance is distinctly different from gambling, an anti social activity. Many People do not want to take life insurance for fear of death specially women think that taking life insurance means registering for death. Some people think that if they die, what will be use of money to them. So, they think that they don't need life insurance.

S. M. Ibrahim Hossain, ACII (UK)

Faculty Member
Bangladesh Insurance Academy

Our Plan is to protect you from all type of Accidents

We are always ready to insure all type of accidents;
Fire, Marine, Motor, Travel, Miscellaneous.



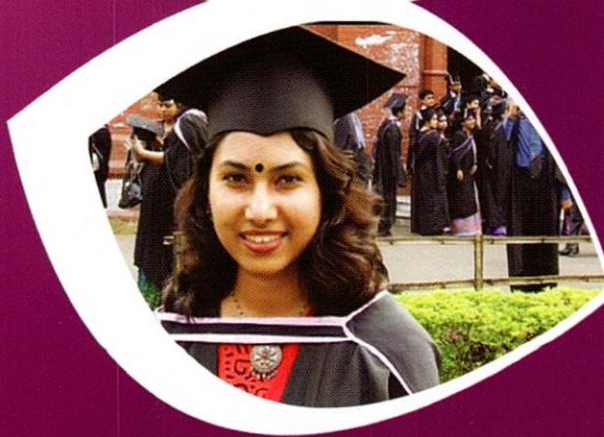
Nitol Insurance Company Limited

Your Security is Our Responsibility

www.nitolinsurance.com



আপনি গড়েন পরিবার



আমরা গড়ি ভবিষ্যৎ



ভাবনাহীন জীবন নিশ্চিত করে

প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড



আজীবন বিশ্বস্ত

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

Innovation in insurance:

The path to progress in Insurance

Innovation may be among the most desired but least understood of all corporate goals. 2008, as we may remember, was the year when a number of exciting innovations in financial services ended in a crisis from which we are only recovering now. In hindsight, it may be hard to remember how innovative ideas like credit default swaps (CDS) and similar derivatives were expected to increase profits and lead to a new world of low-risk investments and continued economic growth. That didn't work out as expected, and innovation sometimes doesn't. The question then becomes whether it is worth the risk. Most corporate executives recognize the value of innovation, but few would be brave enough to boast about clearly understanding the process of implementing innovation in a business model, and even fewer of successfully integrating continuous cycles of innovation in their own companies. That is not necessarily a mark of failure, but a recognition of reality. For a successful business, a commitment to innovation represents a gamble as to whether the innovation, if successful, will adversely affect the existing business, or represent a substantial increase or improvement in the business. And the gamble does not always pay off. But in today's world of big data and rapid economic and technological changes, can companies risk not being innovative?

What is innovation?

Innovation as we use it here refers to any combination of activities and technologies that breaks existing performance trade-offs in the attainment of an outcome in a manner that expands the realm of the possible. This definition comes from leading innovation researcher and Deloitte Research Distinguished Fellow Michael Raynor, who said in his book *The Innovator's Manifesto*: "Trade-offs define the limit of what is possible at a point in time, not what is possible for all time... all innovation is about breaking trade-offs." It is important as we examine this definition of innovation to realize that innovation doesn't necessarily translate as "new and improved." Breaking trade-offs through innovation allows a company to reach a point in "strategic space" that competitors cannot, allowing a company to provide a product at a price or performance level competitors cannot match. Harvard Business School's Kim B. Clark, professor of Business Administration and fellow innovation guru Clayton M. Christensen argue that there are three types of innovations:

- "Empowering": innovations move products from costly items available to the few to mass-market items available to the many. These innovations expand the market. Consider the move from whole-life to term products as an example of such an empowering innovation.
- "Sustaining": Innovations are essentially product replacements, moving from one model to another that may be better, but has a basic similarity. This represents the majority of current innovation, Christensen says, but translates into a zero-sum economic game. Here, replacing one annuity with another slightly better but substantially similar one seems an appropriate example.

“Efficiency” innovations reduce production or distribution costs. The use of the Internet by many auto insurance writers may be a good example of this type of innovation.

Christensen sees these innovation types as cyclical. Efficiency innovations may cost jobs, but they may lead to more efficient use of capital that could then result, in Christensen’s view, in a commitment to empowering innovations, the results of which are leveraged through sustaining innovations. One could reasonably derive from Christensen’s argument the view that most industries or companies are always somewhere in the process of innovation, whereas the other option may be a steady or even swift decline into irrelevancy, much like what happened to blacksmiths or daily newspapers. Yet there are those who would argue that the link between insurance and innovation is so tenuous as to be nearly nonexistent. In the words of the old cliché, innovation and insurance are found together only in the dictionary. But we would respond that the conservative reputation the industry enjoys has served to camouflage a tremendous track record of innovation, from the first written insurance contract inscribed on Babylonian columns by King Hammurabi’s men to the industry’s current use of big data to lower costs and improve results. The societal impact of insurance innovation cannot be understated. For example, the Great Fire of London in 1666 led to the formation of the first English insurance company, The Fire Office, located behind the Royal Stock Exchange. In order to protect its investment, that insurer and the others established soon afterward set up their own fire brigades to fight fires at places covered by their policies. Then, in a triumph of reason and enlightened self-interest, the insurers donated their firefighting equipment to the city in order to form and equip a municipal fire brigade that could fight fires anywhere in the city, not just in the buildings the companies insured. While American founding father Ben Franklin had many noted accomplishments, what could have been more important than his founding of the nation’s oldest operating property insurance company, The Philadelphia Contributionship for the Insuring of Houses from Loss by Fire, after the great fire of 1730. But even the lasting importance of the existence of insurance against fire for individual residences may be secondary to the safety innovations the company employed.

Surveyors were sent to inspect each building before it was accepted for insurance, and a rate was then set reflecting the risk. The Independence Hall Association noted: “Houses built not conforming to legal specifications were denied insurance. Mrs. Lydia Biddle, for instance, was denied insurance because of an unlawful wooden bakehouse adjoining her home. Early policyholders had to have a trap door to the roof as a way of fighting roof and chimney fires. During the British occupation of Philadelphia in 1777, a chimney sweep hired by the firm was sent around to occupied houses to maintain fireplaces. The lightning rod, invented by Director Ben Franklin, also helped to deter fires. Houses with trees in front of them were not insured because early hoses could not maneuver around them. That last policy clause led to the formation of a rival insurance company that would cover the risk, a reminder that the industry has always been highly competitive. The history of insurance product innovation is a history of human trade and development.

The earliest policies largely covered losses by merchants going through foreign lands, enabling them to share the risk of trade. Maritime insurance dates back to the 13th century at least. Its expansion tracked the growth of seafaring trade, with many of those writing insurance in the 1680s gathering at Edward Lloyd’s Coffee House.

Life insurance, accident, and health insurance, and now everything from business interruption insurance to cyber insurance, reflect innovations developed by insurers in order to allow merchants to take risks for growth and families to survive in the face of unexpected hardship. The secondary result of those innovations has been life-improving innovation in other sectors, from the Underwriters Laboratory mark letting consumers know a product has met safety standards to air bags and seat belts whose development and adoption were driven in part by industry-funded sources like the Insurance Institute for Highway Safety. Underlying much of this were the internal innovations that drove insurance and allowed an industry based on trust to thrive. Few people buying life insurance or annuities today need consider if the insurance company will have the resources to pay when expected. But underlying that basic trust is a system of reserving reliant on mortality tables developed by innovators like Dr. Richard Price, an 18th century British mathematician who authored one of the major milestones in the history of mortality calculations when he prepared the Northampton Mortality Tables. His pioneering work in life insurance science with The Equitable Life Assurance Society in London, at a time when life insurance was just gaining credibility, formed the basis of the vital, sustainable industry we see today. The few examples of innovation in insurance and by insurers cited here can hardly capture the breadth and depth of such innovation over the years, but that is not to say that there is no room for improvement.

What is happening in the emerging markets of South East Asia

Insurers are setting their sights on the emerging markets of South East Asia. Faced with increasing saturation in established markets, they are looking to these emerging economies to develop direct insurance and reinsurance business and grow premium income. In order to do this they will have to overcome the various legal, regulatory and commercial challenges that arise. The most popular lines of business to be written are likely to be marine and property, reflecting the thriving import/export market, particularly in China, and the quantity of infrastructure and construction projects seen across the region. Regional arbitration is fast becoming the dispute resolution mechanism of choice for such risks and this trend shows no sign of abating. Insurers can be encouraged by the presence of insurance professionals (including lawyers and arbitrators) established in the region, whose expertise can bring to bear on insurance issues that may arise.

Targets for expansion

A recent poll of the London market conducted by Clyde & Co revealed, perhaps unsurprisingly, that the primary focus of interest for those looking to expand operations is China. Those polled also expressed interest, albeit to a lesser extent, in Malaysia, Thailand, Indonesia, Philippines and Vietnam. For obvious reasons, Singapore's mature market was not identified as an area of focus.

China

As the world's largest trading nation and second largest economy, China is already the seventh largest insurance market. Total premium income for 2010 was Yuan 1.47 trillion (US\$ 222 billion), up by 33% from the previous year. It is still viewed as an underinsured market with huge potential. However, there is increasing competition from established domestic insurers who have been able

to grow their market share in the last two years at the expense of foreign players distracted back home by the effects of the financial crisis. Another challenge cited by those polled was gaining a proper understanding of the country's culture, and not just its language. There is also perceived to be a limited talent pool available with which to build a successful business.

Malaysia

Recent changes in the regulation of the industry have made Malaysia an attractive target for expansion of conventional insurance and also bancassurance and takaful businesses. Most significant was the increase in 2009 in the limit on foreign equity participation in Malaysian insurers and takaful operators from 49% to 70%. These changes, coupled with the introduction of greater operational flexibility for locally incorporated subsidiaries of foreign insurers and takaful operators, are having a positive effect. Current projections put growth for 2011 to be at least 12% across the Malaysian insurance industry.

Thailand

The insurance industry in Thailand continues to demonstrate strong growth, despite recent political turmoil and the impact of the economic downturn on foreign investment. Thailand's Office of Insurance Commission reported that insurance business in the first quarter of 2011 grew by 13.5% on last year's quarterly figures. The government is committed to promoting economic stimulation by implementing financial stimulus schemes, increasing exports and developing industrial activity. These in turn can be expected to drive up further demand and the purchasing power of insurance products.

Indonesia

Indonesia is the fourth most populous country in the world, after China, India and the USA. Its population is beginning to experience an improvement in individual wealth that is set to continue. The country has been relatively unscathed by the economic downturn and its government has steadily instituted reforms to the financial services industry. These factors point to a market ripe for expansion. Despite these, however, the market remains small and fragmented, without any one of the established firms exercising a dominant position. Foreign investors also remain cautious in the face of high unemployment levels, the risk of terrorist attacks and a lack of institutional transparency

India

The insurance sector in India has gone through a number of phases by allowing private companies to solicit insurance and also allowing foreign direct investment. India allowed private companies in insurance sector in 2000, setting a limit on FDI to 26%, which was increased to 49% in 2014. However, the largest life-insurance company in India, Life Insurance Corporation of India is still owned by the government and carries a sovereign guarantee for all insurance policies issued by it.

By 2012 Indian Insurance is a US\$72 billion industry. However, only two million people (0.2% of the total population of 1 billion) are covered under Mediclaim, whereas in developed nations like USA about 75% of the total population is covered under same insurance scheme. With more and more private companies in the sector, this situation is expected to change. ECGC, ESIC and AIC provide insurance services for niche markets. So, their scope is limited by legislation but enjoy some special powers.

Bangladesh

In Bangladesh the Insurance penetration is very low. The awareness regarding Insurance has not been built up yet. The market is very conservative. People are mostly not willing to buy an insurance policy unless it is mandatory.

Currently we are seeing a consistent 13%-15% growth every year in the insurance industry. The consistency of the growth gives us hope regarding a brighter future of the industry.

However if the growth in the sector reaches 20% every year, that will be remarkable. The market penetration of insurance is currently less than 1%. With government's recent praiseworthy initiatives related to safety net insurance to give coverage to the bottom of the pyramid group, we are hopeful regarding the possibilities of a 5% market penetration within 5-10 years' timeframe.

Green Delta Insurance holds 13-14% of the market share of the insurance industry being the leader of the non-life insurance sector at the moment.

Insurance Needs To Catch Up With the Times

The insurance industry is not generally recognized for being innovative. It's a conservative industry and slow to change. And rightly so. Insurance was created to help individuals protect their financial future against a catastrophic loss. The financial crisis of 2009 gave us a picture of the possible consequences of innovation that goes too far too fast.

However, consumers' wants, desires, and expectations are changing faster today than at any time in the past. The industry must take faster action and examine the changes that are going on in consumers' lives so innovative products and services can be created that will help protect their financial future.

Here are just a few examples of where innovative insurance products and services are needed today:

Crowd Sharing: AirBnB and VRBO are sites that allow you to “share” your extra room, apartment, or whole house — while you're gone — with a stranger who needs a place to stay. Uber and Lyft allow you to “share” a ride with your vehicle or let someone else use it when you don't need it. RelayRides rents your car from large airports when you are traveling. These are all examples of crowd sharing.

The insurance implications are significant. If the home or apartment is damaged or your vehicle is involved in an accident with another driver, is there any insurance coverage and if so, whose policy will respond? Instead of debating whether this type of permitted use is or should be covered, let's spend our time and effort creating an insurance policy that properly protects all parties.

Mobility: We have just begun to understand The Power of Mobility in Everyday Life. It's a foregone conclusion that all types of insurance products will be researched, quoted, and purchased through mobile devices. There is a shift taking place away from the desktop web and toward mobile apps that is fundamentally changing how people find and interact with information. Yet, insurance agents and insurance companies have been slow to adapt to a mobility mindset. Something as simple as being able to show an electronic version of your proof of insurance card to the police officer that stopped you is valuable.

Telematics: The impact of telematics, safety features, and driverless cars on the insurance industry will be greater and will be here sooner than most people realize. In 2008, a driverless car could go about two miles on a closed course. In 2012, Google's driverless cars logged over 300,000 miles on real roads. The technology appears to be developing faster than most realize.

If accidents are reduced, claims will drop. Google predicts it can eliminate 90% of auto accidents. While this number is hard to believe today, even if the drop is only 25% of today's level a \$1,000 car insurance policy would go to \$750. What happens to agents' commissions?

There are four steps that can be taken to encourage innovation and creative thought within your organization.

1. Curiosity is a good thing: Identify people within your organization who are naturally curious and like learning new information. Give them time to research and follow trends outside the insurance industry.
2. Embrace failure: Be willing to let people experiment and try new things. The reality is that nobody knows for sure what's going to work for your organization and what isn't. Encourage small experiments and baby steps so that if they don't work you haven't risked a lot of time or money.
3. Ask why: Encourage your staff to ask why they do a process or procedure the way they do it. There may have been very good reasons when the procedure was created that no longer apply. And don't accept answers like "because we've always done it that way" or "that's what everyone else does."
4. Talk to your partners. Insurance agencies generally are not able to create new insurance policies or products. But the insurance companies you represent should. Talk to them about what you're seeing in the marketplace. The insurance needs of consumers today are different than they were 5 or 10 years ago. And if your insurance companies are unwilling to embrace innovation, look for other partners that will.

Creating an innovative mindset for your insurance agency or company will help you prepare and position your organization for the changes that are coming. Consumers' needs and desires are changing. If we are going to stay relevant, then insurance products and services need to be changing along with them.

Where We Are: From Green Delta's Perspective

The story began in 1985. Bangladesh government gave permission to the insurance companies to operate their businesses in the private sector. This marked a paradigm shift in the insurance industry of Bangladesh. Mr. Md. Shafat Ahmed Chaudhuri, could envision what future held for

this sector. He knew exactly the right person to consult with regarding this. He met Mr. Nasir A. Choudhury to discuss about his plan. The duo sat down, talked, and gathered more movers and shakers of the business industry to materialize one single goal. That's how the largest Non-Life Insurance Company of Bangladesh came into being. That's how Green Delta Insurance Company Limited was born and the rest is history.

Green Delta Insurance is the first and only Insurance Company from Bangladesh to achieve AAA rating for two consecutive years. With International Finance Corporation (IFC) of World Bank Group as their Equity partner, Green Delta Insurance holds the proud distinction of being the first ever insurance company to raise its paid up capital to more than BDT 807 million.

Green Delta is not only working to uphold itself rather the goal is to work for the development of the Insurance industry as a whole. As there remains a negative perception regarding Insurance among the general people of our country, Green Delta has gone for an all-out approach to change the perception of the people regarding Insurance. With the motto 'Insurance for everyone' Green Delta promises to bring insurance at everyone's doorstep. Retail products like- Nibedita which is the first comprehensive Insurance scheme for Women in South East Asia, Niramoy- Micro insurance for rural people, Shudin- Micro insurance for garments workers, Probashi- Comprehensive Insurance scheme for Migrant Workers, Weather Index Based Agri Insurance, Health Insurance with Global Emergency Evacuation Services, Overseas Mediclaim Insurance, People's Personal Accident policy for students- are helping to transform the scenario as people are starting to believe how a proper insurance scheme can be a friend in need in times of distress. Green Delta is eyeing the scope of digital insurance and has initiated online payments services to make the payment methods easier for the valuable clients and also they have built up a strong IT infrastructure to be aligned with government's recent approaches towards a more digitalized and greener future.

It's a matter of great joy that Bangladesh Government has taken up a timely initiative to provide health insurance to the people who are living below the poverty line. 'Shashtha SurokshaKarmashuchi' (SSK) is a project of Health Economics Unit under Ministry of Health & Family Welfare.

SSK development was assisted by GFA Consulting Group and funded by KfW, the German Development Bank.

Initially the SSK scheme will be piloted in three Upazillas and cover only the Below-Poverty-Line (BPL) population.

Health card will be provided to every BPL household.

It is expected that the following effects will be achieved:

- **Reduced out-of-pocket payments (OOP) of the poor;**
- **Increased access to hospital services by the poor;**
- **Experience with a third party payer agency to manage the insurance fund;**
- **Defined quality standards;**
- **Improved efficiency and transparency in hospital management.**
- **In-patient care which is manageable mostly at Upazilla Health Complex and partly at District Hospital (upon limited referral)**
- **Free Physician's consultation in UHCs**
- **Free drugs and diagnostic facilities in UHCs**
- **Structured referral to the secondary level hospitals**



- Hospitalized SSK members will be treated according to defined medical treatment guidelines.

Green Delta Insurance Company Ltd started a pilot project on Crop Insurance supported by International Finance Corporation (IFC).

Crop insurance is a means of protecting the agriculturist against financial losses due to uncertainties that may arise from crop failures/losses arising from named or all unforeseen perils beyond their control.

Proper preparation for index measurement, premium determination, flexible product design, wider stakeholder involvement, public private partnership, and a 'big push' from government and donors through seed financing can promote weather index based crop insurance in Bangladesh.

Weather Based Crop Insurance aims to mitigate the hardship of the insured farmers against the likelihood of financial loss on account of anticipated crop loss resulting from incidence of adverse conditions of weather parameters like rainfall, temperature, frost, humidity etc.

Weather Insurance is a new concept. High level of transparency was / is maintained throughout. After every period of insurance some improvements were made based on feedback received and also on internal research and experience. Limitations are many like - distance of the farm from the weather station, non-coverage of perils other than weather, wider sowing / planting window of the crop, differences in soil types & management practices, shift in climatic & weather patterns, etc. leading to weak correlation between the yield and the weather indices, etc.

Failure of Crop insurance from previous history are inadequate premium, and moral hazard. These problems increase monitoring cost in developing countries. Transaction costs of offering micro-insurance in rural areas is higher than in urban areas due to small amount of premium, limited number of policy holders, requirement of sales agent and high transportation costs. So in developing countries, it is expensive for the traditional insurance providers to offer crop insurance facilities due to these problems and require a new set of insurance coverage.

Weather index based crop insurance is the one that can overcome these limitations if it applies by considering country context, weather conditions and other infrastructures necessary to implement it. In index based insurance contract, chosen index correlates to loss and there is no adjustment cost, moral hazard and information asymmetry problem. payment is "based on the realization of an underlying index relative to a pre-specified threshold"). Some of the weather indices used in agriculture insurance are cumulative rainfall index, cumulative temperature or soil moisture index, livestock mortality index, satellite imagery index, and droughts index.

Till to date, weather index based crop insurance is applying in many developing countries around the world. In 2007, GIIF (Global Index Insurance Facility) was launched by signing agreement between European commission and ACP (Africa, Caribbean and Pacific States) secretariat to provide weather index insurance facilities to agricultural farmers in ACP countries.

Weather index based insurance products have a number of advantages over traditional crop insurance products especially in case of information asymmetry, moral hazard, administrative costs and standardization problems that are faced in traditional crop insurance.

Green Delta has just completed 30 years but we are already looking forward to the next 30

years! The recent national and international awards as the Best Non-Life Insurance Company of Bangladesh from organizations like World Finance, IFM, ARC, ICAB, ICSB, SAFA etc. are pushing them forward to achieve their long term vision to take insurance to a much greater height.

Green Delta believes in “INNOVATION” and to create a new history in Bangladesh Insurance Industry, innovation will be the fuel in days to come.

Farzana Chowdhury ACII UK

Chartered Insurer
Chief Executive Officer
Green Delta Insurance Company Limited

মেটলাইফ বিশ্বজুড়ে

১৮৬৮ সালে প্রতিষ্ঠিত মেটলাইফ বিশ্বব্যাপী জীবন বীমা, এনুইটি, গোষ্ঠী বীমা এবং সম্পদ ব্যবস্থাপনা সেবাদানকারী প্রতিষ্ঠান। বিশ্বজুড়ে মেটলাইফ এর গ্রাহক সংখ্যা প্রায় ১০ কোটি এবং FORTUNE 100® তালিকার ৯০ টি কোম্পানী মেটলাইফ এর গ্রাহক। প্রায় ৫০ টি দেশে সেবা প্রদানকারী মেটলাইফ মার্কিন যুক্তরাষ্ট্র, জাপান, ল্যাটিন আমেরিকা, এশিয়া, ইউরোপ ও মধ্যপ্রাচ্যে শীর্ষ স্থানীয় একটি বীমা প্রতিষ্ঠান।



বাংলাদেশে

বাংলাদেশে মেটলাইফ এর যাত্রা শুরু ১৯৫২ সালে। বর্তমানে এটি দেশের সর্ববৃহৎ জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান। এ দেশে বৃহৎ নিয়োগকারী প্রতিষ্ঠানগুলোর মধ্যে মেটলাইফ অন্যতম।

আরো জানতে ভিজিট করুন www.metlife.com.bd



MetLifeSM



To get you Set soon again



PIONEER INSURANCE COMPANY LIMITED

Head Office

Symphony (5th Floor), Plot # SE (F)9, Road #142, South Avenue, Gulshan-1, Dhaka-1212, Bangladesh. Tel : 58817512(Hunt.), Fax : 8802-58817234, 58817264.
Email : piclho@gmail.com , Web:www.pioneerinsurance.com.bd

Branches

Local Office, Imamgonj Br., Motijheel Br., B.B. Avenue Br., V.I.P Road Br., Shantinagar Br., Kawran Bazar Br., New Market Br., Gulshan Br., Narayangonj Br., Agrabad Br., Sheikh Mujib Road Br., Jubilee Road Br., Khatungonj Br., Cox's Bazar Br., Khulna Br., Jessore Br., Jhenaidah Br., Faridpur Br., Madaripur Br., Tangail Br., Rangpur Br., Barisal Br., G.E.C.'s More Br., Comilla Br., Gaibandha Br., Sylhet Br., Dilkusha Br., Uttara Br., Kurigram Br., Mirpur Br., Narsingdi Br., Kadamtali Br., Sirajganj Br., Dinajpur Br., Bogra Br., Moghbazar Br., Pabna Br., Chapainawabgonj Br., Dhanmondi Br., Savar EPZ Br.,



THE ISSUES OF TAKAFUL: CONCEPTS, PRACTICES & PROSPECTS

INTRODUCTION

The Takaful is broadly practiced under two main areas namely Family Takaful and General Takaful. Family Takaful is the Islamic equivalent of conventional life insurance; it involves solidarity between a group of individuals and their families pertaining to protect widow, orphans and other dependents of the insured against an unforeseen tragedy such as accident or permanent disability. While General Takaful is about insuring anything other than human life; this may include for example property, belongings or vehicles against fire and theft. This area of insurance also works like a joint guarantee in which all participants mutually contribute their shares of premiums into a pool to indemnify any participant who suffers from an insured loss or peril.

Apart from the above mentioned two models there are other types of models practiced by Takaful companies. The models are discussed further discussed below:

TAKAFUL MODELS

TAKAFUL TA'AWUNI (NON – PROFIT MODEL)

Ta'awuni model is based on the concept of brotherhood, solidarity and mutual cooperation among participants to achieve well-being of those who are in great need of help due to a sudden calamity, misfortune or disaster. This model seeks to achieve welfare of Takaful participants and community at large. Takaful operator acts as a trustee on behalf of participants with no intention of making. That's why this model is also called non-profit model. The profit and underwriting surplus are distributed entirely to the participants.

Considering the following example to illustrate how the concept of ta'awuni model is applied. A (first party) lends his money to B (second party) and B manages the fund sincerely with no intention for profit making or benefit. Here A is the participant where B is Takaful operator who manages the fund. It is important to acknowledge that the contribution paid is actually based on the principles of Tabar'ru'. A tabar'ru' concept is rather a one way transaction in which once the contribution is made, the contributor has no right to take any benefits out of it. The fund is used for any participant who faces difficulties within the time period as agreed on insurance policy.

Global Practices

The concept of ta'awuni was originated in Sudan in 1979 when first Takaful company started its operation in Sudan. After that, insurance companies are bound to follow ta'awuni model and adopt Takaful business by law. Ta'awuni model was also adopted and being practiced by Bank al-jazira Saudi Arabia when the scholars realized that there is a need for cooperation in insurance under the umbrella of Shari'ah. Thus came the idea that members should donate their contribution to a fund (Takaful fund) to compensate the members in case of distress. Both the participants and Takaful operators should acknowledge their rights and obligations to the fund. The profit and underwriting surplus solely belongs to the participants.

MUDHARABAH MODEL (TIJARI)

In Takaful, Mudharabah model is a profit sharing contract where participants provide capital in the form of contribution and Takaful operator acts as a mudarib who provides his management expertise to efficiently utilize the Takaful fund. It is also called tijari model as it works on commercial business basis. Takaful operator shares the profit from investment of Takaful fund and is responsible for all management expenses.

In family Takaful plan, Participant's contribution is divided into two parts. The major portion of the fund goes into Participants' Account (PA) that belongs to participant whereas smaller portion is contained in Participants' Special Account (PSA) that is used to pay invested in Shari'ah approved instruments. Profit from PA is shared between participants and Takaful operator according to agreed ratios. Profit and the amount in PSA are used to pay for claims and underwriting costs. In case, claim payments and underwriting costs exceed the amount prescribed in PSA, the loss is compensated from PA or shareholders may provide interest free loan (qard-e-hasana). In case, claims and underwriting costs are less than the amount available in PSA, the amount left is treated as underwriting surplus and shared between Takaful operator and the participants. In Mudharabah model, Takaful operator claims to share in underwriting surplus as an incentive for efficiently managing Takaful funds.

In general Takaful plan, there is no PAA/C and participants' contribution goes directly to PSA that may be invested and is used to pay for underwriting costs and claims. A portion of PSA fund after taking into account profit from investment can be retained as contingency reserve for future. Any amount left is treated as underwriting surplus and is shared among participants and Takaful operator according to agreed ratios.

Global Practices

Mudharabah model has been in operation in Malaysia for almost 20 years since the incorporation of Syarikat Takaful Malaysia in 1985, the first and the largest Takaful company in Malaysia. With its foundation firmly established, the Mudharabah model in Malaysia has proven to be both viable business venture as well as profitable to consumers and investors alike. Besides Malaysia, Mudharabah model is also being practiced in Brunei.

The model flowchart

The figure 1 below shows a flowchart of mudharabah model for family Takaful practiced by Syarikat Takaful Malaysia. Here, Participants' contribution is distributed in two accounts i.e. Participants' Account (PA) and Participants' Special Account (PSA). PSA is risk management account which is used to pay for the loss (claims payment) where as PA belongs to participants. Greater portion of contribution is allocated to PA as compared to PSA. Amount in both accounts is invested together in Shariah based instrument and profit is allocated proportionally to both accounts. After deducting Claim payment, Underwriting costs and contingency expenses from PSA, surplus is shared between participants and shareholders according to pre-determined ratios. The whole amount in PA together with profit is delivered to the participant after the maturity period.

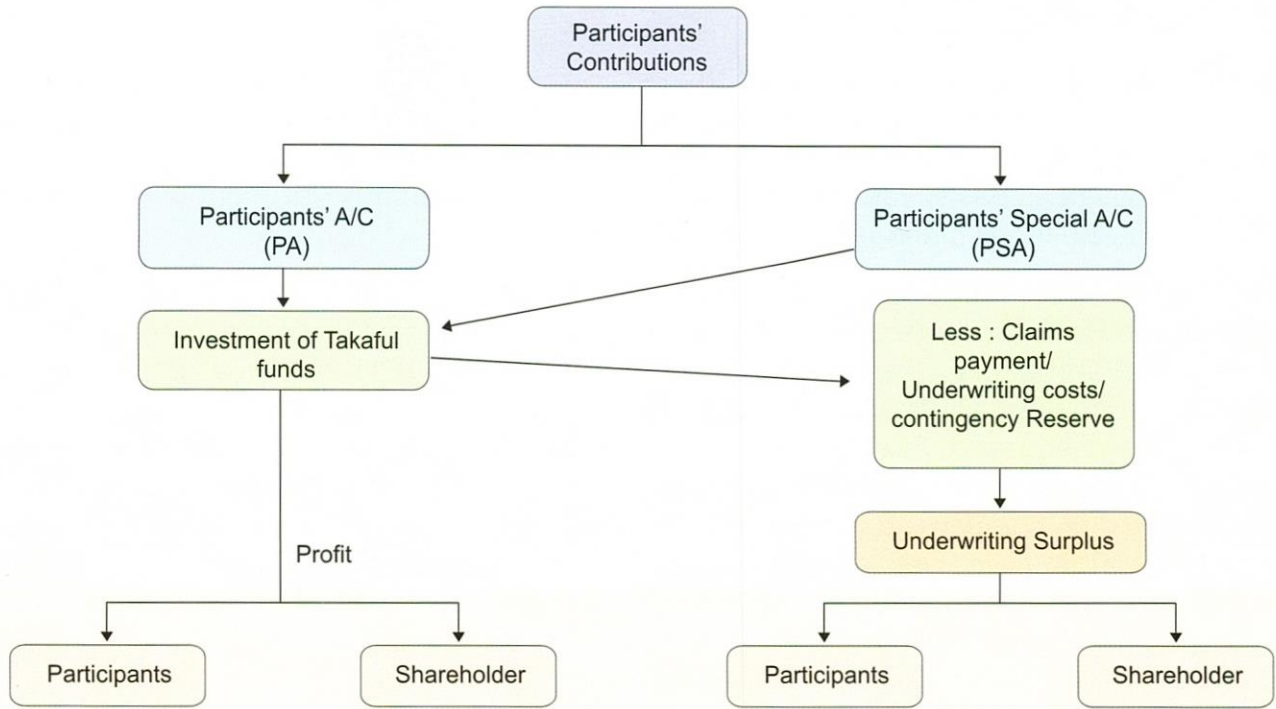


FIGURE 1: MUDHARABAH MODEL

How does Mudharabah Model work?

Figure 2: Family Takaful Plan			
Total contribution: BDT 100,000			
Return on investment: 10% per annum			
Participant A/C (PA)		Participant Special A/C (PSA)	
Allocation (80%)	BDT 80,000	Allocation (20%)	BDT 20,000
Investment return (profit)	BDT 8,000	Less Investment return (profit)	BDT 2,000
Total Fund	BDT 88,000	Total Fund	BDT 22,000
		Claim Payment (10%)	BDT (10,000)
		Underwriting Cost	BDT (5,000)
		Surplus	BDT 7,000
		Participants' share (80%)	BDT 5,600
	BDT 5,600 ←		
Accumulation to PA	BDT 93,600		

WAKALAH MODEL

Wakalah model is a fee driven Islamic contract in which one party provides capital whereas other party manages the funds. Here other party charges a fixed fee instead of profit sharing as in Mudharabah contract for providing its managerial services to prudently invest and manage the funds. In Takaful contract, participants provide capital in the form of contribution and Takaful operator manages the funds and charges a fixed fee (called a Wakalah fee) for providing its services. The Wakalah fee should be fair and appropriate and should be determined and approved by Shariah Supervisory Board (SSB). Wakalah model is considered more transparent than Mudharabah model as charges are fixed and predetermined by the both parties. There are no hidden charges. Some Takaful operators charge an additional fee on surplus as an incentive to efficiently manage the funds.

Global Practices

Wakalah model has been practiced by Bank Al-Jazira, Saudi Arabia. It is also being practiced by Commerce Takaful Berhad and Takaful Ikhlas Sdn. Berhad in Malaysia. Government of Bahrain has also taken the initiative to make compulsory for Takaful and Re-takaful companies to adopt Wakalah model in their business. This model is gaining popularity across the world due to its transparency and fixed nature of charges irrespective of the amount of Takaful contribution received as it provides leverage for the company to act in the best interests of participants and enhance their returns. Moreover, there are less Shariah related issues associated to this model that might create conflicts of interests among Shariah scholars of different schools of thoughts.

The model flowchart

When Takaful contribution is paid by the participants, Wakalah fee is deducted as upfront charge. The Figures 3 shows a flow chart of Wakalah model for family Takaful practiced by Bank Al-Jazira of Saudi Arabia. Here, agents' commission is directly drawn from Participants' contribution as upfront charge. The remaining amount is distributed in tow accounts i.e. Individual saving account and Risk account to cover the loss of affected participants. Individual saving account is each participant's personal account that is used for future savings. Risk account is also known as tabar'ru account as participants agree to donate a portion of their contribution to this fund which is used to pay for claims, underwriting costs and Re-takaful expenses. Amount in both accounts is invested under Shariah guidelines and profit obtained from investment is appropriated to both accounts according to their original ratio. Any surplus left from risk account goes to individual saving account. Sometimes, Takaful company charges a compensation fee on the amount of surplus as a return for its efficiency and prudent underwriting skills.

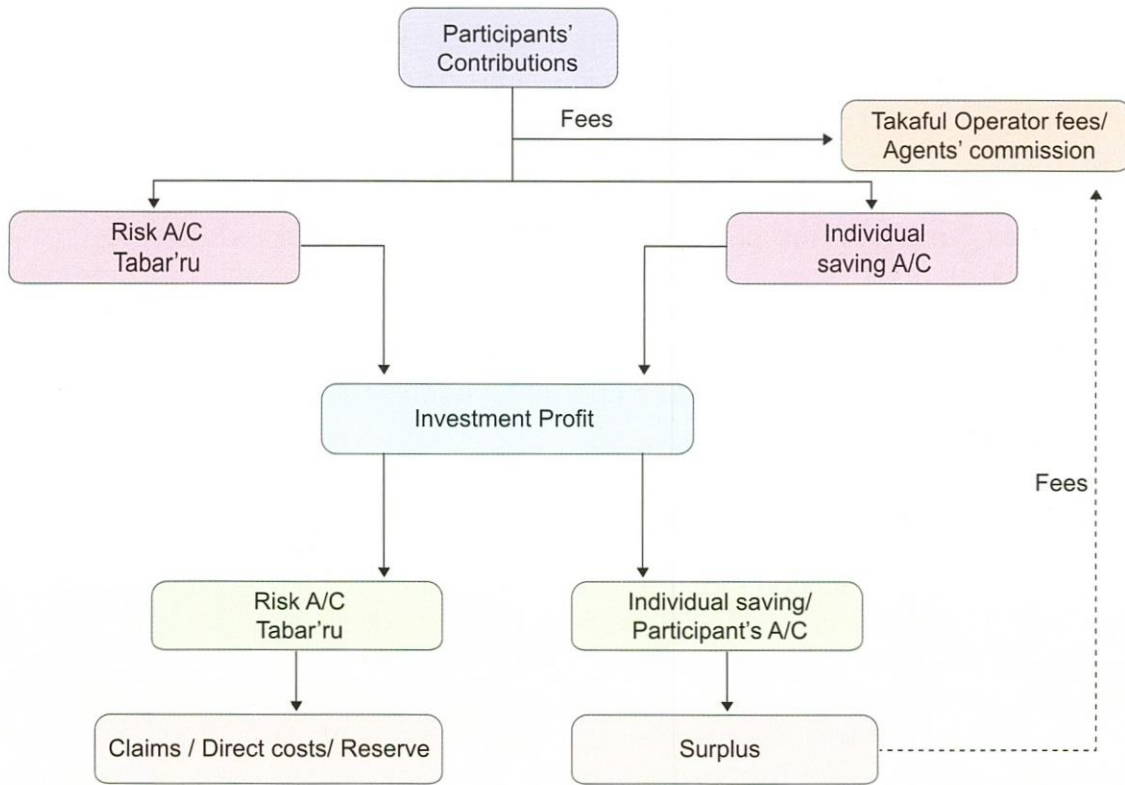


FIGURE 3 : WAKALAH MODEL

How does wakalah model work?

		BDT
Takaful contribution	=	100,000
Agents' commission (35%)	=	(35,000)
Amount available for Risk fund (tabarru)	=	65,000
Profit from investment (10%)	=	6,500
Risk fund:	=	71,500
Claims payment / direct expense (40%)	=	(40,000)
Underwriting Surplus	=	31,500
Wakalah fee on surplus (10%)	=	(3,150)
Contingency Reserce (10%)	=	(3,150)
Participants' share in surplus		25,200
		or 25.20%

FIGURE 4 : HOW DOES WAKALAH MODEL WORK?

The figure 4 shows a practical example for the flow chart of Wakalah model for general Takaful after receiving Takaful contribution. Here, it is assumed that company has initial contribution of BDT 100,000 from which 35% agents' commission is deducted as upfront charge. The remaining amount of BDT 65,000 goes to risk fund and is invested in Shariah based instruments. 10% profit is assumed from investment of risk fund. After adding the investment profit, risk fund moves to BDT 71,500. Claim payment and direct expenses including underwriting are assumed to be 40%. After deducting Claims payment and direct expenses from risk fund, underwriting surplus of BDT 31,500 is obtained. 10% of underwriting surplus is deducted as Wakalah fee while another 10% is kept as contingency reserve. Remaining amount of surplus i.e. BDT 25,200 is distributed among participants who have no prior claims. It indicates that participants of general Takaful can be compensated with surplus share of more than 25% by the use of prudent underwriting mechanism. Sometimes, surplus share is used to pay for the contribution of next year in which case, participants have to pay less contribution to the extent of their share in underwriting surplus.

MIXED (HYBRID) MODEL (MUDHRAHBAH+WAKALAH)

Mixed model is a combination of al-Mudhārabah and al-Wakalāh model where al-Wakalāh contract is used for underwriting activities while al-Mudhārabah contract is adopted for investment activities. With regard to underwriting activities, the shareholders act as the wakeel (agent) on behalf of participants to manage their funds whereby the Takāful company (shareholders) receives contribution, pay claims, arrange Re-takāful and all other necessary actions related to Takāful business. In exchange for performing these tasks, the company charges each participant a fee known as a Wakalāh fee, which is usually a percentage of the contribution paid by each participant. On the investment side, the company invests the surplus contributions in Shari'ah based instruments based on Al-Mudhārabah contract, whereby the company acts as mudarib on behalf of participants (Rab-al-maal or capital providers). However, in order to satisfy the Shari'ah requirement for Al-Mudhārabah contract, the ratio of profit is fixed and agreed upon between the two parties, at the inception of the contract.

Proponents of this model argue that a Mudhārabah arrangement is better suited for management and investment of Takāful fund and provides incentive to Takāful operator to optimize its return by sharing profit. The Wakalāh model is perhaps better suited than the Mudhārabah for managing the Takāful business for the agency fee (cost of insurance). It is more transparent and is free from the controversial charging of expenses (including marketing commissions) to the Takāful fund. These arrangements need to be considered as a part of efforts to search for an optimal model of Takāful as well as to create harmony among existing Takāful models.

Global Practices

The mixed model of Al-wakalah/Al-mudaraba, is the dominant model in the Middle East market and it is widely practiced by Takāful companies worldwide. In Malaysia, it is being practiced by Takāful Nasional Berhad and Mayban Takāful Berhad (MTB). Proponents of this model argue that as this model combines the benefits of mudaraba as well as Wakalāh model so it could facilitate the search for a unified approach to standardize Takāful practices across the world.

MIXED (HYBRID) MODEL (MUDHRAHBAH+WAKALAH)

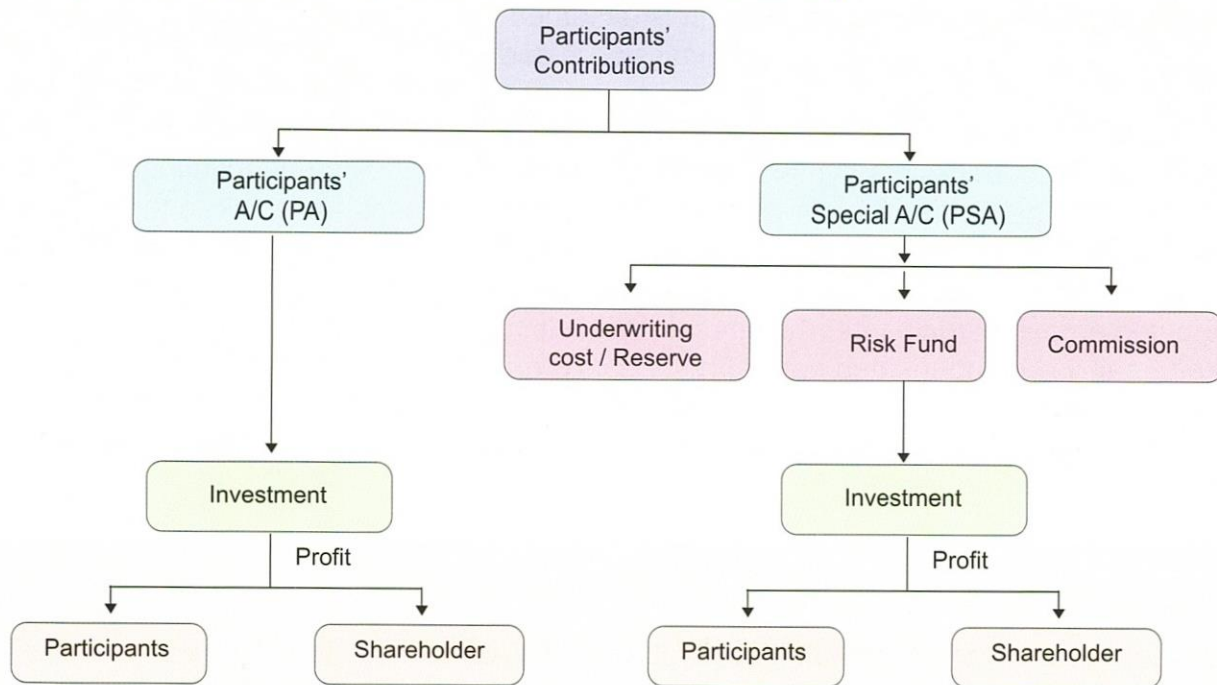


FIGURE 5 : MIXED (HYBRID) MODEL (MUDHRAHBAH + WAKALA)

How does Hybrid model work?

Figure 6: Hybrid Takaful Plan

Total contribution: BDT 100,000
Return on investment: 10% per annum

Participant Special A/C (PSA) (30%)		Participant A/C (PA) (70%)	
Allocation (30%)	BDT 30,000	Allocation (70%)	BDT 70,000
Investment return (profit) (rate of return = 10%)	BDT 3,000	Investment return (profit) (rate of return=10%)	BDT 7,000
Total Fund	BDT 33,000	Less	
Less:		Participants' Share (80%)	BDT 5,600
Claims (10%)	BDT (10,000)	Company's Share (20%)	BDT 1,400
Underwriting cost	BDT (5,000)		
Commission	BDT (15,000)		
Surplus	BDT 3,000	BDT 70,000 ←	
		80% → BDT 2,400	
		BDT 78,000	
			20% BDT 600 BDT 2,000

In figure 6, it could be seen that Takaful Company applies a mixed approach for the management of Takaful fund. It uses Wakalah concept for PSA account when it charges commission as a fee. It uses Mudharabah concept when it invests the amount of PA account and shares in the profit from the investment and underwriting surplus according to agreed ratios. Participants' share of surplus together with their share of profit from investment is added to their PA account.

WAKALAH MODEL WITH WAQF FUND

After several objections were raised regarding the issue to surplus sharing in Mudharabah model and modified mudharabah model and their legal status. A need was felt to develop a model that could work towards building the creditability of Takaful operator as a welfare institution rather than a profit oriented entity. This led to the formation of Wakalah Model with Waqf fund that was approved by Shariah scholars of Darul Uloom Karachi, the most famous and credible Islamic institution in Pakistan. The model is a modified form of Wakalah model where a Waqf fund is created by initial donation of shareholders. Participants' contribution goes directly to Waqf fund. Takaful operator deducts its fees from Waqf fund. The remaining amount is invested in Shariah based instruments. The profit from investment is shared between Takaful operator and participants according to agreed ratios. After deducting claims, Re-takaful expenses and underwriting costs, 100% net surplus belongs to participants who have no prior claims and distributed to them according to their proportion of contribution.

Global Practices

Wakalah Model and Waqf fund is being practiced by Takaful operators of Pakistan. This model has also been adopted by Takaful operators of South Africa. This model is a modified form of Wakalah model. In this modified Wakalah model with Waqf fund, the relationship of the participants and of the operator is directly with the Waqf fund. The operator is the wakeel of the Waqf fund and the participants pay one sided donation of the Waqf fund. The Waqf fund rules may define the sharing of surplus and other rules under which it would operate but without having any obligation to distribute surplus.

The figure 7 shows a flow chart diagram of Wakalah model with Waqf fund for general Takaful after receiving Takaful contribution. According to this model, first a Waqf fund is created by the joint efforts of participants as well as shareholders who initially donate their contribution to this fund. Here, Takaful operator fees (Wakalah fee) are directly drawn from Waqf fund. The remaining amount is invested on the basis of mudharabah under Shariah guidelines and profit obtained from investment is shared between participants and Takaful operator according to their mutual terms of agreement. Takaful operator is responsible for all the management expenses for shareholders' fund. Operating costs, Re-takaful expenses and claim payments are made from participants' fund. Any surplus left after deducting all the related expenses belongs to participants. Sometimes, Takaful company retains a portion of underwriting surplus as a contingency reserve to meet any sudden and unexpected future cost.

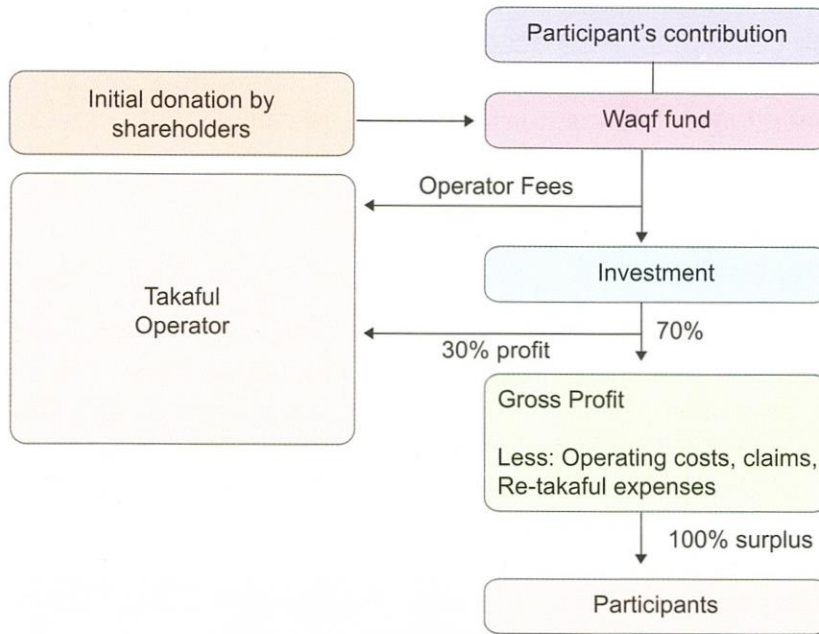


FIGURE 7 : WAKALAH MODEL WITH WAQF FUND

CONCLUSION – TAKAFUL IN BANGLADESH

In Bangladesh, the concept of Insurance is not new, at the time of British rules there were some insurance companies those were functioning in the country. During Pakistan era around forty-nine insurance companies including life and general life and general used to conduct businesses. After the liberation war in 1971, by the Act VI of 1973, Shadharan Bima Corporation and Jiban Bima Corporation emerged by abolishing four companies which dealt with general and life insurance respectively. During the mid eighties, private insurance companies were allowed to conduct business. A complete Insurance Act titled “Insurance Act, 2010 (Act 13 of 2010)” and “Insurance Development and Regulatory Authority Act, 2010 (Act 12 of 2010)” have been made to regularize and systemize insurance businesses in Bangladesh. The concept of Islamic Insurance has been incorporated in section 7 of Insurance Act 2010. It has illustrated the idea of what sort of nature of Islamic Insurance would be. Further to this the entrepreneurs of Islamic Insurance business have prepared Insurance Development and Regulatory Authority (Islamic Insurance/ Takaful) Rules, 2010 which they proposed should be recognized by Insurance Development and Regulatory Authority (IDRA) as per section 30 of Insurance Development and Regulatory Authority Act, 2010 and section 146 of Insurance Act, 2010 (Act XIII of 2010).

In order to regularize and systemize Takaful or Islamic Insurance business in Bangladesh a Sharia’h council named ‘Central Sharia’h Council for Islamic Insurance of Bangladesh’ has been formed on 13 October 2002. Allama Obaidul Haq, Khatib of Baitul Mukarram National Mosque was selected as founding chairman of the council and Professor Syed Kamaluddin Jafri and Professor Maulana ABM Masum Billa were selected as Secretary General and Assistant Secretary General respectively. On 4 March 2009 the council was officially registered. Since the inception of the council, the council planned to make rules relating to Takaful. After two years of review, the council finally succeeded to make a draft of rules about the concept of Takaful. Under 38 sections, a proposal of ‘Rules for Takaful’ was submitted to the Chairman of Insurance Development and Regulatory Authority (IDRA) on 9 October 2012 for their perusal.

REFERENCES:

1. Takaful structure & Models with practices – YC Jung, Hang Yang ERICA.
2. Takaful Models & Global Practices (MPRA (Munich Personal RePEc Archive) – Waheed Akhter.
3. Guideline on Takaful Operational Framework – Central Bank of Malaysia
4. The Islamic Insurance (Theory & Practice) – Dr. Ahmed Salem Mulhim, PhD in Comparative Jurisprudence, Jordan University; Ahmed Mohammad Sabbagh, General Manager, The Islamic Insurance Company, Amman – Jordan.
5. Modern Re-discovery of Takaful: Principles & Practices – Dr. Mohd. Ma'sum Billah.
6. Tolefat, Abdulrahman, (2006). "Mixed model is best approach", Bahrain Monetary Agency (BMA), Bahrain.
7. Rehman, A. (n.d.). p. 24 as cited in Billah, (2004c). "Different models oftakaful in global sound market", as retrieved from www.icmif.org/takaful Wednesday, 04th October, 2006.
8. Abdul Wahab, Abdul Rahim, (2006). "Takaful Business Models, Opportunities, Obstacles and Practical Recommendations for Islamisation of Insurance System in Pakistan", Sidat Hyder Morshed Associates (Pvt) Ltd., Karachi, Pakistan.

Md. Hemayet Ullah
Chief Executive Officer
Fareast Islami Life Insurance Company Limited

আপনার কষ্টার্জিত আয়ের ক্ষুদ্র অংশ জমা নিয়ে,
আপনারই ভবিষ্যৎ আর্থিক নিরাপত্তায়-
আমরা আছি আপনারই পাশে.....

সোনালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড,
বাংলাদেশের প্রথম আইটি সুবিধা প্রদানকারী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী।

যেখানে আপনি খুব সহজেই অনলাইন এর মাধ্যমে নিরাপদ ও
স্বচ্ছতার সাথে আপনার প্রিমিয়াম জমা দিতে পারবেন।

আমাদের পরিকল্পন এবং
আপনার পলিসি সংক্রান্ত
তথ্যের জন্য এখন-ই ভিজিট করুন -

www.sonallife.com



সোনালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
SONALI LIFE INSURANCE COMPANY LIMITED

প্রধান কার্যালয় (বর্ধিত): ৬৮/বি, চৌধুরী পাড়া, মালিবাগ, ঢাকা। মোবাইল : +৮৮০ ১৭৬৬৬৭৭৬২০, ফোন : +৮৮০ ৯৬৭৮২০০০০৮



প্রভাতী ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
PROVATI INSURANCE COMPANY LIMITED

Visualize Provati, Materialize Dream



Don't worry



No tension



We're everywhere



No matter what happens...

The largest network of Branches in non- life insurance sector.
Stay with Provati and be safe



An ISO 9001:2008 Certified Company

Head Office:

Khan Mansion (11th Floor), 107, Motijheel Commercial Area, Dhaka-1000
 PABX: 9559561, Hotline: 01552-471311 (24Hours), Fax : 88-02-9564455
 e-mail: contacts@provati-insurance.com, provatiinsurance@gmail.com
 web: www.provati-insurance.com





Life Insurance- A Magical Power

Life insurance is a contract for payment of a sum of money to the person (or failing him/her, to the person entitled to receive the same) on the happening of the event insured against. Usually the contract provides for the payment of an amount on the date of maturity or at the specific dates at periodic intervals or at unfortunate death, disability, and sickness, if it occurs earlier. Among other things, the contract also provides for the payment of premium periodically to the insurer by the assured. Life insurance is universally acknowledged to be an institution that eliminates 'risk', substituting certainty for uncertainty and comes to the timely aid of the family in the unfortunate event of death of the breadwinner. Now new life insurance products are available to ensure regular monthly income (pension) after retirement or at old age till death. By and large, life insurance is civilization's partial solution to the problems caused by death.

Life insurance in short, is concerned with two hazards that stand across the life path of every person: one is dying prematurely leaving a dependent family to fend for itself and the other is living to old age without visible means of support. There is another hazard, which is now felt by almost everybody that is possibility of getting sick due illness or accident of himself/herself, spouse or other members of the family, which requires hospital/clinical treatment. All these could be taken care by taking one or more life insurance plan according to one's need.

The magical ingredients of life insurance are- paper, ink and promise. The simple beauty of a signature on a life insurance contract is made magical by the shake hand which the agent and the client share. It is the promise of the an insurance company to provide financial security that would otherwise be beyond the reach of most families. Paper, ink and promise.

What do we mean by "the magic of life insurance?" Well, let me share some of my thoughts with you:

With the signing of a contract for life insurance, a family gets a feeling of confidence. The policyholder who signs the contract gets a sense of satisfaction and peach of mind. In other words, all of the members of a family receives the magic power of peace of mind.

From the moment a policy holder signs the application and pays the first premium, an estate worth sums- a hundred to thousands times of that of first premium suddenly emerge as financial security to the policyholder. Life insurance holds this magical power.

At a time when the insured person dies unexpectedly, the family members left behind can maintain the same standards of living as before without economic suffering. Life insurance provides this magical power.

Life insurance also has the magical power of creating the habit of saving effectively to achieve specific purposes. For example, as you know, you can arrange through life insurance to receive periodic payments in the form of an annuity from your retirement until your death.

When the policyholder needs money in an emergency, he has the special right under the policy to borrow at very affordable interest rates. This is another example of the magic of life insurance. Even if the policyholder faces difficulty in making a premium payment, there is a special right not available to holders of any other financial product to take out an automatic premium loan and have the contract continued.

Even if it becomes impossible to pay the premiums, the contract can be continued by changing the policy to another form of life insurance. This magical power also exists in life insurance.

There is also the magical power of having all future premiums waived under certain conditions of the insured.

If the insured should suffer a terminal illness, an advance payment of the death benefit can be made while the insured is still alive.

All the times the policyholder has the right to terminate the contract. But never can the insurance company cancel the contract without consent of the policyholder. Even an arrangement that looks like an unfair contract becomes a legal document. This too, is the magic of life insurance the finest kind of legal arrangement that mankind has ever developed.

Life insurance offers a magical power that would be impossible for an individual to achieve. As a member of a large financial institution, a policyholder can participate in investing huge sums of money in a cross-section of the world's finest companies stock, bonds, mortgages, real estate and many more.

From the standpoint of an individual looking at a life insurance contract as one form of investment, life insurance is one of the safest forms of diversified investment mankind has ever conceived- indeed, a magical power.

In a very macro form, the large amounts of money that are gathered into the life insurance industry have the magical power to contribute in the growth of a national economy.

From the moment the application is signed and the first premium is paid, that application form holds the magical power of transforming itself into a love letter which contains a silent message of deep love and concern of the policyholder for his family. This is also another example of the magic of life insurance.

When parents give a new born grandchild an insurance policy and that child grows up, that new adult understand the magical power of being able to feel the continuing love of his parents even if they are no longer in this world.

Life insurance also holds the magic power of giving a child born into a poor family the chance to receive a university education because of the insurance money left behind by his father, and go on to become the Chief Executive of even the largest companies in the world.

I hold a tremendous conviction- a faith- in the value of life insurance for everybody. I believe in what I am doing. There is, of course, the business aspect of life insurance: to make profit. But without life insurance policies, many families would face a very difficult life; many families would be deprived of their happiness. A missionary aspect does exist in the magic power that life insurance brings to helping others.

These are the magical power of life insurance- that I believe.

M M Monirul Alam
Chief Executive Officer
Guardia Life Insurance Limited
E-mail: md@guardianlife.com.bd

বিসমিত্বাহির রাহ্মানির রাহীম

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



পদ্মা ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিমিটেড এর বীমার পরিকল্পনাসমূহ



www.padmamalife.com

info@padmalife.com

ভাবনাহীন নিরাপদ জীবনের প্রতিশ্রুতি



পদ্মা ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিঃ

ইসলামী শরীয়াহ মোতাবেক পরিচালিত

প্রধান কার্যালয়ঃ পদ্মা লাইফ টাওয়ার, ১১৫, কাজী নজরুল ইসলাম এভিনিউ, বাংলাটর, ঢাকা-১০০০।
ফোনঃ ৮৩১১৮০৯, ৮৩১৩৪৮৭, ৮৩১৬৫২৯, ৮৩১৫৪৫৩, ৮৩১৭৫৫৪, ফ্যাক্সঃ ৯৩৫৪৬৪৭

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.

সিআইসি টাওয়ার (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

বীমা কোম্পানি / কর্পোরেশনসমূহের তালিকা

জীবন বীমা কর্পোরেশন ও লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি সমূহ

১। জীবন বীমা কর্পোরেশন	১৭। এনআরবি গ্লোবাল লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
২। আলফা ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	১৮। পদ্মা ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৩। আমেরিকান লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	১৯। প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৪। বায়রা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২০। পপুলার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৫। বেস্ট লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২১। প্রাইম ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৬। চার্টার্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২২। প্রগ্রেসিভ লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৭। ডেন্টা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৩। প্রোটেক্টিভ ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৮। ডায়মন্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৪। রূপালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
৯। ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৫। সন্ধানী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১০। গোল্ডেন লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৬। স্বদেশ লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১১। গার্ডিয়ান লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৭। সোনালী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১২। হোমল্যান্ড লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৮। সানফ্লাওয়ার লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১৩। যমুনা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	২৯। সানলাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১৪। মেঘনা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	৩০। ট্রাস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১৫। মার্কেটাইল ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	৩১। জেনিথ ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
১৬। ন্যাশনাল লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড	

সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ও নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি সমূহ

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

বীমা মেলা ২০১৬

বীমা মেলা ২০১৬ এ অংশগ্রহণকারী বীমা কর্পোরেশন/কোম্পানি/অন্যান্য প্রতিষ্ঠানের নামের তালিকা :

ক্রমিক নং	কোম্পানি/কর্পোরেশন এর নাম	স্টল এর নাম	স্টল এর ক্রমিক নং
১.	ফারহাস্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	প্রিমিয়াম স্টল	৮
২.	মেঘনা লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৫
৩.	বাংলাদেশ জেনারেল ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১৪
৪.	ন্যাশনাল লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪
৫.	নিটল ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৬
৬.	পপুলার লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২
৭.	পিপলস্ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩
৮.	রিলায়েন্স ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	৭
৯.	আমেরিকান লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ (মেট লাইফ)	এ	১২
১০.	সোনালী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১৩
১১.	ডেল্টা লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৯
১২.	পাইওনিয়ার ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১
১৩.	গ্রীণ ডেল্টা ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১১
১৪.	সাধারণ বীমা কর্পোরেশন	এ	১০
১৫.	সানলাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	প্রিমিয়াম সিঙ্গেল	১৫
১৬.	জীবন বীমা কর্পোরেশন	এ	১৬
১৭.	ক্রিস্টাল ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১৭
১৮.	প্রোটেক্টিভ ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১৮
১৯.	প্রাইম ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	২০
২০.	প্রভাতী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২২
২১.	রূপালী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	১৯
২২.	ফিনিজ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২১
২৩.	চার্টার্ড লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২৭
২৪.	আমেরিকান লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ (লুমেন ল্যাভ)	এ	২৪
২৫.	প্যারামাউন্ট ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	সাধারণ স্টল	২৯
২৬.	রূপালী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩৮
২৭.	প্রগতি লাইফ ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	৩০
২৮.	প্রগতি ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	৩২
২৯.	পদ্মা ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	৩৩
৩০.	গার্ডিয়ান লাইফ ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	৩৪
৩১.	আলফা ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩৫
৩২.	বাংলাদেশ ন্যাশনাল ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩৭
৩৩.	প্রম্প্রসিড লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪৮
৩৪.	বায়রা লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪০
৩৫.	স্বদেশ লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪২
৩৬.	সানফ্লাওয়ার লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪৪
৩৭.	জেনিথ ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৫০
৩৮.	এনআরবি গ্লোবাল লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪৫
৩৯.	অগ্রণী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২৬
৪০.	ইউনাইটেড ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪৭
৪১.	প্রাইম ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৫১
৪২.	ইসলামী ইস্যুরেন্স বাংলাদেশ লিঃ	এ	৫২
৪৩.	হোমল্যান্ড লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৪৬
৪৪.	সেনা কল্যান ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২৫
৪৫.	সন্ধানী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩৯,৪৯
৪৬.	ম্যাকেন্টাইল ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩৬
৪৭.	ম্যাকেন্টাইল ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৩১
৪৮.	ট্রাষ্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স লিঃ	এ	২৮
৪৯.	বেষ্ট লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	২৩
৫০.	একাডেমি অফ লার্নিং	এ	৪৩
৫১.	জনতা ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ	এ	৫৩
৫২.	স্কয়ার হাসপাতাল	স্বাস্থ্য সেবা কেন্দ্র	৫৪



পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড ICSB কর্তৃক
“Corporate Governance Excellence National Award-2014” পদকে ভূষিত



রাজধানীর প্যান প্যাসিফিক সোনারগাঁও হোটেলের গ্র্যান্ড বলরুমে Institute of Chartered Secretaries of Bangladesh (ICSB) কর্তৃক 2nd ICSB National Award for Corporate Governance Excellence-2014” পদক প্রদান করা হয়। উক্ত অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি ছিলেন মাননীয় অর্থমন্ত্রী আবুল মাল এ মুহিত এম পি। বিশেষ অতিথি ছিলেন বাণিজ্য মন্ত্রণালয়ের সিনিয়র সচিব হেদায়েতুল্লাহ আল মামুন, বাংলাদেশ সিকিউরিটিজ এন্ড এক্সচেঞ্জ কমিশনের চেয়ারম্যান প্রফেসর ড. এম. খাইরুল হোসেন এবং Corporate Governance Award Committee এর চেয়ারম্যান এম নুরুল আলম এফসিএস। সভাপতিত্ব করেন ICSB এর প্রেসিডেন্ট মোঃ আসাদ উল্লাহ এফসিএস। বীমা সেক্টরে ২০১৪ সালের সেরা কোম্পানী হিসেবে পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড কে 2nd ICSB National Award for Corporate Governance Excellence-2014 পদক প্রদান করা হয়। ছবিতে মাননীয় অর্থমন্ত্রী আবুল মাল এ মুহিত এম পি এর নিকট থেকে কোম্পানীর ব্যবস্থাপনা পরিচালক বি এম ইউসুফ আলীকে সনদপত্র ও পদক গ্রহণ করতে দেখা যাচ্ছে।

জীবন বীমায় বিশ্বস্ত নাম



পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

নাই ভয়, নাই ডর
বাবাতেই নির্ভর...

আমার আছে পেনশন-বীমা
মা-মনির জন্য শিক্ষা বীমা

নাই ভয়, নাই ডর
মেঘনাতেই নির্ভর

আমাদের পরিকল্পনাসমূহ

- ☞ মেয়াদী বীমা
- ☞ তিন কিস্তি বীমা
- ☞ দ্বি-বার্ষিক প্রদান বীমা
- ☞ শিশু সহায়ক বীমা
- ☞ পেনশন বীমা
- ☞ একক প্রিমিয়াম বীমা
- ☞ শিক্ষা ব্যয় বীমা
- ☞ প্রিমিয়াম ফেরৎ বীমা
- ☞ হজ্ব ও মোহরানা বীমা
- ☞ পাঁচ কিস্তি বীমা
- ☞ ডিপোজিট পেনশন বীমা
- ☞ গ্রুপ সাময়িক বীমা
- ☞ গ্রুপ মেয়াদী বীমা
- ☞ গ্রুপ সঞ্চয় বীমা



মেঘনা লাইফ নিঃস্বরণের প্রতিষ্ঠান



মেঘনা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
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



জীবন বীমা ক্ষেত্রে শীর্ষ নাম
সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
Sandhani Life Insurance Company Ltd.
প্রধান কার্যালয়ঃ সন্ধানী লাইফ টাওয়ার, রাজউক পুট নং- ৩৪, বাংলামটর, ঢাকা-১০০০, বাংলাদেশ।

সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
এর আকর্ষণীয় বীমা পরিকল্পনাসমূহ



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 ২০১৬ ইং সালের ঘোষিত পলিসি বোনাসের হার নিম্নে প্রদত্ত হলো:

বীমার মেয়াদ	টারমিনাল বোনাসসহ মোট বোনাস (প্রতি লক্ষ টাকায়)	প্রতি হাজার টাকা বীমা অংকে ২০১৬ ইং সালের বোনাসের গড় হার
১০ বছর	৯১,৫৭০ টাকা	৯২ টাকা
১৫ বছর	১,৫৪,০৫০ টাকা	১০৩ টাকা
২০ বছর	২,১৪,১০০ টাকা	১০৭ টাকা
২৫ বছর	২,৭০,৯৫৪ টাকা	১০৮ টাকা
৩০ বছর	৩,৩৩,০৩৬ টাকা	১১১ টাকা
৩৫ বছর	৪,০১,৪৬১ টাকা	১১৫ টাকা
৪০ বছর	৪,৭৭,৫৯৯ টাকা	১১৯ টাকা

অন্তর্বর্তীকালীন বোনাস

সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ “ভ্রাম্যমান 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 A1 প্রাপ্ত সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ ব্যবসায়িক কার্যক্রম পরিচালনার পাশাপাশি প্রাতিষ্ঠানিক সামাজিক দায়বদ্ধতা হতে দেশের আর্থ সামাজিক উন্নয়নে ও ভূমিকা রাখছে।

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

ক্ষুদ্রবীমা

ডিপিএস

ইসলামী ডিপিএস

গ্রামীণ ডিপিএস

গ্রামীণ ইসলামী ডিপিএস

গৃহ সঞ্চয় বীমা



CELEBRATING OUR 2016 ACHIEVEMENTS WITH A RESOLUTION TO GROW BEYOND!

WISHING A PROSPEROUS YEAR AHEAD!

Green Delta Insurance is being honored with numerous awards and accolades in the year 2016 and achieved a unique height in the Industry. For such we express our sincere gratitude to all our Shareholders, Board of Directors, Clients, Regulators, International Finance Corporation (IFC), United Nations Global Compact, Policy makers, Local and International support partners, Credit Rating Agency of Bangladesh, Business Associations and all the Green Delta Family Members for their unimpeded support and cooperation.



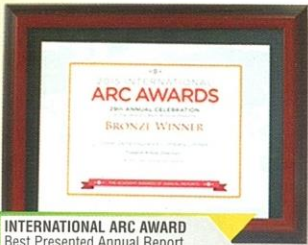
SAFA AWARD
Best Presented Annual Report



AAA CREDIT RATING



UN GLOBAL COMPACT RECOGNITION
AS A 2016 LOCAL SDG PIONEER



INTERNATIONAL ARC AWARD
Best Presented Annual Report



ICSB GOLD AWARD
Best Corporate Governance



ICAB AWARD
Best Presented Annual Report



IFM AWARD
Best Non-Life Insurance Company



ICMAB AWARD
Best Presented Annual Report



Our Subsidiaries

