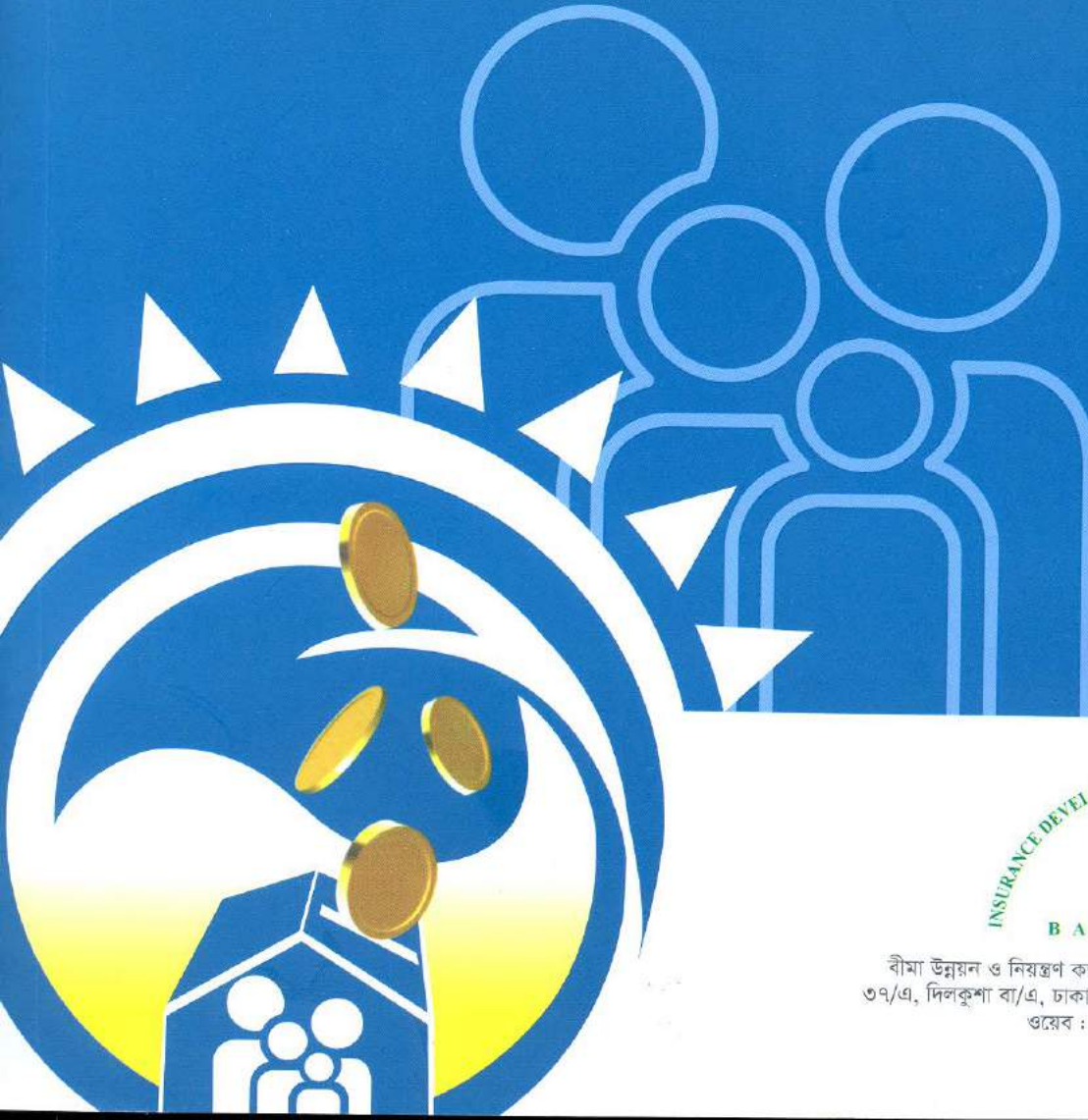




বীমা মেলা ২০১৭

২২-২৩ ডিসেম্বর, ২০১৭

সিলেট জেলা ক্রীড়া সংস্থার জিমনেসিয়াম
সিলেট, 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

পপুলার লাইফের ১০৬৮ টি বীমা দাবীর চেক হস্তান্তর



পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড এর বীমা গ্রাহকের ১০৬৮ টি বীমা দাবীর মোট ৪,৬২,৫৭,০৪৬/= টাকার চেক ইনস্টিটিউশন অব ডিপ্লোমা ইঞ্জিনিয়ার্স বাংলাদেশ (আইডিইবি) মিলনায়তনে হস্তান্তর করা হয়। অনুষ্ঠানে প্রধান অতিথি ছিলেন বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের মাননীয় চেয়ারম্যান মোঃ শফিকুর রহমান পাটোয়ারী। বিশেষ অতিথি ছিলেন বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের সম্মানিত সদস্য গকুল চাঁদ দাস। অনুষ্ঠানে সভাপতিত্ব করেন কোম্পানীর ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও এবং বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স ফোরামের প্রেসিডেন্ট বি এম ইউসুফ আলী। উক্ত অনুষ্ঠানে আরও বক্তব্য রাখেন কোম্পানীর অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক বি এম শওকত আলী, সাবেক অতিরিক্ত সচিব ও কোম্পানীর সিনিয়র কনসালট্যান্ট আবদুল আউয়াল হাওলাদার, সাবেক যুগ্ম সচিব ও কোম্পানীর সিনিয়র কনসালট্যান্ট মোঃ আনিস উদ্দিন মিঞা, সাবেক প্রধান বীমা নিয়ন্ত্রক (ইনচার্জ) ও কোম্পানীর সিনিয়র কনসালট্যান্ট রায় দেবদাস, ডিএমডি সহ অন্যান্য উর্ধ্বতন কর্মকর্তাবৃন্দ। ছবিতে অতিথিবৃন্দকে বীমা দাবীর চেক হস্তান্তর করতে দেখা যাচ্ছে।

জীবন বীমায় বিশ্বস্ত নাম



পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড



বীমা মেলা ২০১৭

২২-২৩ ডিসেম্বর, ২০১৭

সিলেট জেলা ক্রীড়া সংস্থার জিমনেসিয়াম
সিলেট, 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



বীমা মেলা ২০১৭

২২-২৩ ডিসেম্বর, ২০১৭

সিলেট জেলা ক্রীড়া সংস্থার জিমনেসিয়াম
সিলেট, 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



রাষ্ট্রপতি

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ
বঙ্গভবন, ঢাকা।

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



বাণী

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে 'বীমা মেলা-২০১৭' অনুষ্ঠিত হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। এ উপলক্ষ্যে আমি সকল বীমা গ্রাহক, মেলার আয়োজকসহ বীমা সংশ্লিষ্ট সকলকে জানাই আন্তরিক শুভেচ্ছা ও অভিনন্দন।

বীমা আধুনিক যুগের অন্যতম আর্থ-সামাজিক নিরাপত্তা সেবা ব্যবস্থা। এটি প্রত্যক্ষভাবে শিল্প, বাণিজ্য, ব্যবসা ও ব্যক্তিকে সম্ভাব্য আর্থিক ক্ষতির বিপরীতে সুবিধা প্রদান করার পাশাপাশি পরোক্ষভাবে দেশের আপামর জনসাধারণকে আর্থিক সুরক্ষা প্রদান করে থাকে। স্বাধীনতা পরবর্তীকালে দেশের অর্থনীতি পুনর্গঠনের জন্য জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানের প্রত্যক্ষ তত্ত্বাবধানে বাংলাদেশে বীমা শিল্পের অগ্রযাত্রা শুরু হয়। একটি যুদ্ধবিধ্বস্ত দেশের অর্থনৈতিক পুনর্গঠনের সুবিধার্থে ১৯৭২ সালে অধ্যাদেশের মাধ্যমে দেশের সকল বীমা কোম্পানিসমূহকে রাষ্ট্রীয় নিয়ন্ত্রণে আনা হয়। বর্তমানে দুটি সরকারী কর্পোরেশনসহ মোট ৭৮টি বীমা কোম্পানি দেশের জনসাধারণের জীবন ও সম্পত্তির আর্থিক নিরাপত্তায় সেবা প্রদান করছে।

প্রাকৃতিক ও মানবসৃষ্ট দুর্যোগ এবং দুর্ঘটনার ফলে সৃষ্ট জীবন ও সম্পদের অপ্রত্যাশিত ঝুঁকি মোকাবেলায় বীমা শিল্পের ভূমিকা অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। আন্তর্জাতিক প্রমিতমান অনুসরণ, তথ্যপ্রযুক্তির ব্যবহার, পেশাদারিত্ব ও স্বচ্ছতা নিশ্চিতকরণের মাধ্যমে বীমাকে সার্বিক উন্নয়নের হাতিয়ার হিসেবে কাজে লাগানো যেতে পারে। আমি এ খাতের উন্নয়নের সাথে সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃত টেকসই বিধিবিধানসমূহ প্রতিপালনের আহ্বান জানাচ্ছি। আমি আশা করি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আয়োজিত বীমা মেলা একটি সেবামুখী বীমাখাত প্রতিষ্ঠার পাশাপাশি ক্ষুধা-দারিদ্র্যমুক্ত ও সুখীসমৃদ্ধ বাংলাদেশ গড়ে তুলতে সহায়ক ভূমিকা রাখবে।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৭' এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।

খোদা হাফেজ, বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।

মো: আবদুল হামিদ



প্রধানমন্ত্রী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ



বাণী

বীমা শিল্পের প্রচার ও প্রসারের লক্ষ্যে সিলেটে 'বীমা মেলা-২০১৭' অনুষ্ঠিত হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। এ উপলক্ষে আমি সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাচ্ছি।

জনগণের জীবন এবং সম্পদের ব্যবস্থাপনায় আর্থিক সুরক্ষার মাধ্যম হিসেবে বীমার প্রয়োজনীয়তা রয়েছে। আওয়ামী লীগ সরকার বীমা শিল্পের গুরুত্ব অনুধাবন করে ২০১০ সালে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন প্রণয়ন করে এবং ২০১১ সালে কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা করে। বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন করা হয়েছে। আমরা 'জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪' প্রণয়ন করেছি। সরকারের জাতীয় সামাজিক নিরাপত্তা কৌশল: বাংলাদেশ ২০১৫- এ মানুষের নিরাপত্তা, বার্ষিক্যকালীন ঝুঁকি, অক্ষমতা, সামাজিক অবহেলা, বেকারত্ব এবং মাতৃত্বকালীন ঝুঁকির ক্ষেত্রে সুরক্ষা প্রদানের লক্ষ্যে একটি সামাজিক বীমাব্যবস্থা প্রবর্তনের প্রত্যয় ব্যক্ত করা হয়েছে।

আমাদের অর্থনীতিতে বীমার অবদান বৃদ্ধির জন্য উদ্ভাবনী ও গবেষণামূলক পদক্ষেপ গ্রহণ করা জরুরি হয়ে পড়েছে। বীমা শিল্পে তথ্য-প্রযুক্তির ব্যবহারের মাধ্যমে অতিসহজে বীমাগ্রাহক বীমা পলিসি গ্রহণ করার পাশাপাশি বীমাকারী দ্রুততা ও স্বচ্ছতার মাধ্যমে দাবী নিষ্পত্তি করতে পারে। আমরা এ শিল্পে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার নিশ্চিত করতে কাজ করছি।

সামাজিক বীমা পরিকল্পনা প্রণয়ন এবং এর আওতা ও পরিধি সম্প্রসারণের মাধ্যমে পর্যায়ক্রমে সরকার এটিকে সার্বজনীন পেনশন কর্মসূচি হিসেবে রূপায়ন করবে। ২০২১ সালে সারাদেশে এই স্কিম চালু করতে সরকার কাজ করে যাচ্ছে। আমরা কৃষিবীমা, স্বাস্থ্যবীমা, শিক্ষাবীমা এবং প্রবাসী কর্মীদের জন্য বীমা পরিকল্পনা প্রণয়ন করার উদ্যোগ গ্রহণ করেছি।

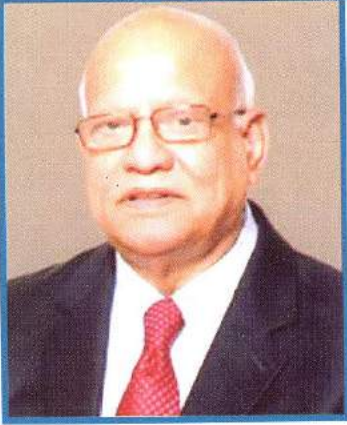
আমি আশা করি, আগামী ১৫ বছরে ১০০টি ইপিজেড ও বিশেষ অর্থনৈতিক অঞ্চল গঠন করে বীমা শিল্পের চাহিদা বৃদ্ধি করতে আমরা সক্ষম হব।

বীমাখাতে কর্পোরেট গভর্ন্যান্সের বাস্তবায়ন, তথ্যপ্রযুক্তির ব্যবহার এবং পুঁজিবাজারে বীমাখাতের অবদান বৃদ্ধির মাধ্যমে বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের জন্য আমি সংশ্লিষ্ট সকলকে আহ্বান জানাচ্ছি।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৭'- এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।

জয় বাংলা, জয় বঙ্গবন্ধু
বাংলাদেশ চিরজীবী হোক।

শেখ হাসিনা



বাণী

আবুল মাল আব্দুল মুহিত, এমপি

অর্থমন্ত্রী

গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার



বিভাগীয় পর্যায়ে পূণ্যভূমি সিলেটে প্রথমবারের মতো 'বীমা মেলা-২০১৭' আয়োজিত হতে যাচ্ছে জেনে আমি অত্যন্ত আনন্দিত। এ উপলক্ষে আমি সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাই।

টেকসই অর্থনৈতিক উন্নয়ন নিশ্চিত করতে মানুষের জীবন স্বাস্থ্য এবং সম্পত্তির সাথে সংশ্লিষ্ট সকল ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা অপরিহার্য। মানুষের জানমালের ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার জন্য মানুষের জ্ঞান ও উদ্ভাবনী প্রচেষ্টার সার্বজনীন স্বীকৃত উপকরণ হচ্ছে বীমা। আধুনিক বিশ্বে এই বীমা শিল্প অর্থনৈতিক সুরক্ষার পাশাপাশি অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধিতে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখছে। বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমা শিল্পের অবদান ১% এর নীচে যদিও উন্নত দেশের জিডিপিতে এর অবদান গড়ে ৮-১০%। সুতরাং অর্থনৈতিক উন্নয়নের স্বার্থে জিডিপিতে বীমার অবদান বাড়ানোর কোন বিকল্প নেই। বীমার প্রতি মানুষের ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি ও জনসচেতনতা সৃষ্টির মাধ্যমে বীমার সুবিধা সম্পর্কে জনসাধারণকে উদ্বুদ্ধ করার জন্য বীমা মেলার আয়োজন নিঃসন্দেহে প্রশংসনীয়। বাংলাদেশে ২০১৬-২০১৭ সালে ব্যাংক এর প্রবৃদ্ধি ১৪-১৫% হলেও বীমার প্রবৃদ্ধি ততটা উৎসাহব্যঞ্জক নয়। শুধু ইতিবাচক দৃষ্টিভঙ্গি ও জনসচেতনতা বৃদ্ধির দ্বারাই বীমার প্রবৃদ্ধি কাঙ্ক্ষিত মাত্রায় উন্নত করা সম্ভব। সরকার এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের সাম্প্রতিক বিভিন্ন পদক্ষেপের ফলে বিগত বছরগুলোতে বীমা শিল্পের উল্লেখযোগ্য পরিবর্তন সাধিত হয়েছে।

বীমা খাতের সার্বিক উন্নয়নের জন্য সরকার বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। Bancassurance চ্যানেলের এর মাধ্যমে উন্নত বিশ্বের দেশসমূহ জীবন বীমার মোট প্রিমিয়ামের প্রায় ৫০% প্রিমিয়াম সংগ্রহ করে থাকে অথচ আমাদের দেশে এখনও ব্যাংক চ্যানেলটির প্রচলন করা সম্ভব হয়নি। জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান বৃদ্ধিকল্পে আমাদের দেশে Bancassurance ব্যবস্থা চালুর উদ্যোগ গ্রহণ করা অপরিহার্য হয়ে পড়েছে। জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪ এর বাস্তবায়ন, কর্পোরেট গভর্ন্যান্স বাস্তবায়ন, সার্বজনীন পেনশন তথা পেনশন বীমা চালু করা অত্যাবশ্যকীয় হয়ে পড়েছে। সনাতনী বীমা ব্যবস্থাকে আধুনিক বীমা ব্যবস্থায় পরিণত করতে তথ্য প্রযুক্তি সমৃদ্ধ e-Insurance চালু করতে পারলে একদিকে এ খাতে বিশৃঙ্খলা থাকবে না অন্যদিকে গ্রাহকের আস্থা বৃদ্ধি করা সম্ভব হবে। কৃষি বীমা, স্বাস্থ্য বীমা, শিক্ষা এবং লাভজনক দীর্ঘমেয়াদী পেনশন বীমা ব্যবস্থা চালু করার সক্ষমতা অর্জন করতে হবে। সর্বোপরি জিডিপিতে বীমার অবদান বৃদ্ধির জন্য এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার জন্য আধুনিক সলভেন্সি মার্জিন ব্যবস্থা চালু করে এ খাতে ব্যাপক হারে প্রযুক্তিবিদের কর্মসংস্থানের পথ সুগম করতে হবে। দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন সাধন হলে বীমার চাহিদা ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি পাবে।

আমি বিশ্বাস করি যে, বীমা খাতের উন্নয়ন ও অর্থনৈতিক উন্নয়নের মধ্যে একটি পারস্পরিক সম্পর্ক রয়েছে। একটির উন্নতির সাথে অপরটির উন্নতি পারস্পরিকভাবে নির্ভরশীল। আগামী ১৫ বছরে ১০০ টি EPZ ও SEZ প্রতিষ্ঠার মাধ্যমে FID এর যে প্রবাহ সৃষ্টি করা হবে তাতে বীমা শিল্পের ভিত মজবুত কাঠামোর ওপরে দাঁড়াবে। এখাতে ব্যাপক তথ্য প্রযুক্তির প্রসার ঘটিয়ে তথ্য প্রযুক্তিবিদের কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃজন করাই আমাদের লক্ষ্য। তথ্য প্রযুক্তিবিদ বীমা খাতে গ্রাহকদের আচরণ পর্যালোচনার জন্য আর্টিফিশিয়াল ইন্টেলিজেন্স (এআই) প্রযুক্তি ব্যবহারের পথ উন্মোচন করে এখাতের স্বচ্ছতা আনয়ন করতে সক্ষম হবে। সম্ভাবনার দ্বার এভাবেই উন্মোচিত হলে বীমা খাতে গ্রাহকদের আস্থা বৃদ্ধির সাথে সাথে এ শিল্পের প্রসার ঘটবে।

আমি 'বীমা মেলা-২০১৭' এর সাফল্য কামনা করি।


আবুল মাল আব্দুল মুহিত, এমপি



শুভেচ্ছা বার্তা

এম, এ মান্নান এম.পি

প্রতিমন্ত্রী

অর্থ মন্ত্রণালয় ও পরিকল্পনা মন্ত্রণালয়
গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার



বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক সিলেট 'বীমা মেলা ২০১৭' আয়োজন হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। বাংলাদেশ বীমা শিল্পের জনপ্রিয়তা বৃদ্ধির লক্ষ্যে বীমা মেলা আয়োজন একটি প্রশংসনীয় উদ্যোগ। আমাদের দেশের জনগণের মাথাপিছু আয় বৃদ্ধি পেলেও জীবন বীমার সম্পৃক্ততা তেমন বেড়ে উঠেনি। আবার শিল্পের প্রসার হলেও সাধারণ বীমার অবদান ব্যাপকভাবে বৃদ্ধি করা সম্ভব হয়নি। বীমাখাতে এখনও আস্থার অভাব রয়েছে। তবে বর্তমান সরকারের সমন্বয়যোগ্য পদক্ষেপ যেমন, ১৯৩৮ সনের বীমা আইন রহিত করে বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন করা, বীমা কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা, নতুন নতুন বীমা কোম্পানির লাইসেন্স প্রদান এবং এ খাতের শৃঙ্খলা আনয়নের জন্য প্রয়োজনীয় বিধি বিধান তৈরীর কার্যক্রম গ্রহণ করা হয়েছে।

বীমা শিল্পের ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার জন্য এবং বিনিয়োগের পরিবেশ সৃষ্ণের জন্য সরকার ব্যবস্থা গ্রহণ করবে। বীমাখাতে আস্থা বৃদ্ধি এবং এ খাতকে জনপ্রিয় করার নিমিত্ত লাভজনক জীবন বীমা পলিসি গ্রহণের উদ্যোগ নেয়া প্রয়োজন। এছাড়া, জিডিপিতে বীমার অবদান বৃদ্ধির জন্য এবং বীমা সংক্রান্ত সচেতনতার লক্ষ্যে বিভিন্ন চ্যানেলে নিত্য নতুন অনুষ্ঠান চালুর ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে। বর্তমান সরকার বীমা খাতকে বিশেষ গুরুত্ব প্রদান করে 'জাতীয় বীমা নীতি ২০১৪' প্রণয়ন করেছে। কৃষি, শিল্প, শিক্ষা, স্বাস্থ্য বিষয়ক বীমা পণ্য আধুনিক বিশ্বে অর্থনৈতিক সুরক্ষার অন্যতম হাতিয়ার হিসেবে পরিগণিত হচ্ছে। বাংলাদেশের অর্থনৈতিক সমৃদ্ধির লক্ষ্যে বীমা খাতে উন্নয়ন এবং এ খাতে শৃঙ্খলা ও জবাবদিহিতা প্রতিষ্ঠার জন্য সরকারের সহযোগিতা অব্যাহত থাকবে।

আমি আশা করি বীমা মেলা আয়োজনের ফলে বীমা সম্পর্কে মানুষের নেতিবাচক ধারণা দূরীভূত হবে। পরিশেষে, আমি মেলার আয়োজক এবং সংশ্লিষ্ট সকলকে অভিনন্দন জানাচ্ছি।

আমি 'বীমা মেলা ২০১৭' এর সাফল্য কামনা করছি।

এম, এ মান্নান এম.পি



সিনিয়র সচিবের শুভেচ্ছা বক্তব্য

মোঃ ইউনুসুর রহমান

সিনিয়র সচিব

আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ

অর্থ মন্ত্রণালয়, গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকার



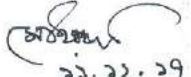
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক পূণ্যভূমি সিলেটে “বীমা মেলা ২০১৭” আয়োজনের উদ্যোগ গ্রহণ করায় আমি আয়োজক কর্তৃপক্ষসহ সংশ্লিষ্টকে অভিনন্দন জানাই।

দেশের আর্থসামাজিক উন্নয়নে বীমা শিল্পের ভূমিকা অনস্বীকার্য। বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান উল্লেখযোগ্য না হলেও বর্তমান সরকার এ খাতের উন্নতিকল্পে নানামুখী পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। এ খাতের প্রধান প্রধান সমস্যাগুলোর মধ্যে কোম্পানিসমূহে কর্পোরেট গভর্ন্যান্সের অনুপস্থিতি, সুনির্দিষ্ট চাকুরি বিধিমালা অনুপস্থিতি, তামাদি পলিসির ব্যাপকতা ও পলিসি নবায়নের নিম্ন হার, তথ্য প্রযুক্তি ব্যবহারে অনীহা, সুস্থ প্রতিযোগিতার অভাব, স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতার অভাব, বাকীতে বীমা ব্যবসার প্রবণতা, আধুনিক ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার আইনি কাঠামোর অনুপস্থিতি এবং বীমাকারীদের উচ্চ হারে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের প্রবণতা। এ ছাড়া Bancassurance চ্যানেলের অনুপস্থিতি এবং অদক্ষ এজেন্টের দৌরাত্ম এ শিল্পের বিকাশে অন্যতম অন্তরায় হিসেবে কাজ করেছে।

বীমা খাতের উন্নয়নকল্পে দ্রুততার সাথে বিধিবিধানসমূহ প্রণয়ন করার উদ্যোগ গ্রহণ করা হয়েছে। বীমা গ্রাহকদের দাবি নিষ্পত্তির ওপর অধিক গুরুত্ব প্রদানের জন্য কর্তৃপক্ষ ও বীমাকারীদের এগিয়ে আসা প্রয়োজন। গ্রাহক সন্তুষ্টির বিষয়ে জরিপ কার্য পরিচালনাসহ কোম্পানিসমূহে অন-সাইট ও অফ-সাইট পরিদর্শনের হার বৃদ্ধি অপরিহার্য। সর্বোপরি, বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহকে বীমা দাবি নিষ্পত্তির কার্যক্রম অধিক প্রচারের যাবতীয় ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে।

সরকারের পরিকল্পনার অংশ হিসেবে কৃষি বীমা, স্বাস্থ্য বীমা, শিল্প বীমা এবং সার্বজনীন পেনশন বীমা প্রবর্তনের জন্য কাজ করে যেতে হবে। সর্বোপরি, বাংলাদেশে e-Insurance চালুর জন্য সর্বাঙ্গিক ব্যবস্থা গ্রহণ করতে হবে। বাংলাদেশের বীমা খাতের উন্নয়নের ক্ষেত্রে বীমা মেলার আয়োজন অনুঘটকের ভূমিকা পালন করবে বলে আমার বিশ্বাস।

আমি বীমা মেলার আয়োজনে জড়িত সংশ্লিষ্ট সকলকে পুনরায় আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাই এবং এ মেলার সার্বিক সাফল্য কামনা করি।


২২.১২.১৭
মোঃ ইউনুসুর রহমান



চেয়ারম্যানের বাণী

মো: শফিকুর রহমান পাটোয়ারী

চেয়ারম্যান

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



আগামী ২২-২৩ ডিসেম্বর সিলেটে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক 'বীমা মেলা-২০১৭' আয়োজন করা হচ্ছে। যে সব প্রতিষ্ঠান বীমা মেলা আয়োজনে কর্তৃপক্ষকে সহায়তা করেছে তাদের সকলকে আমি আন্তরিক শুভেচ্ছা জানাচ্ছি।

একটি দেশের আর্থিক খাতের মধ্যে অন্যতম খাত হচ্ছে বীমা। দেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নে স্থিতিশীলতা বজায় রাখার জন্য বীমাখাতের বিকাশ অপরিহার্য। স্বাধীনতার পরপরই জাতির জনক বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান বীমা শিল্পের উন্নয়নের জন্য এটিকে জাতীয়করণ করেছিলেন। এখাতের গুরুত্ব অনুধাবন করে জাতির জনক জীবন বীমা ও সাধারণ বীমা কর্পোরেশন পুনর্গঠন করেন। বীমা খাতটি বহুদিন ধরে অবহেলিত ছিল। বর্তমান সরকার এ খাতের আবশ্যিকতা অনুভব করে বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন করে এবং ২০১১ সালের ২৬শে জানুয়ারি বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করে। বীমা খাতের প্রসারের জন্য সরকার নানামুখী পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। বীমাকে জনপ্রিয় করার লক্ষ্যে আমরা 'বীমা মেলা-২০১৭' আয়োজন করেছি। এ মেলা আয়োজনের সাথে সংশ্লিষ্ট বীমাকারী প্রতিষ্ঠানকে আন্তরিক অভিনন্দন জানাচ্ছি।

বীমা খাতের উন্নয়ন সাধনে সক্ষম হলে জাতীয় অর্থনীতিতে সমৃদ্ধি আসবে। আমরা বীমা দাবি নিষ্পত্তি করার জন্য মাননীয় বিচারপতির নেতৃত্বে বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি গঠন করেছি। বীমা গ্রাহকদের স্বার্থ সংরক্ষণের নিমিত্ত আইনি নির্দেশনা অনুযায়ী নিরাপত্তা তহবিল গঠনে উদ্যোগ গ্রহণ করেছি। বীমা খাতে কর্পোরেট কালচার স্থাপন, এজেন্ট কমিশনের শৃঙ্খলা আনয়ন, বীমা কোম্পানির অভিন্ন সাংগঠনিক কাঠামো গঠন, বীমা খাতকে অটোমেশনের আওতায় নিয়ে আসা, অনলাইনে দ্রুত বীমা দাবি নিষ্পত্তি, অনলাইনে অভিযোগ নিষ্পত্তিসহ সার্বিক বীমা কর্মকান্ড অনলাইন ভিত্তিক করার জন্য উদ্যোগ গ্রহণ করতে যাচ্ছি। বীমা সংক্রান্ত বিধি-বিধানসমূহ প্রণয়নের কাজ এগিয়ে যাচ্ছে। বীমা খাতে বৃদ্ধি ব্যবস্থাপনার জন্য আধুনিক প্রবিধান ও গাইড লাইন তৈরি করা হবে।

বীমা আওতা বৃদ্ধির জন্য কার্যকরি ব্যবস্থা গ্রহণে সচেষ্ট হতে অনুরোধ জানাচ্ছি। এ খাতের শৃঙ্খলা বর্ধনে আমরা নিয়মিতভাবে অন সাইট পরিদর্শন এর ব্যবস্থা নিয়েছি। বীমা খাতের জনপ্রিয়তা বৃদ্ধি এবং এর প্রসারের জন্য বীমা মেলার আয়োজন করছি। এ মেলায় সেমিনার, স্টলে কোম্পানিসমূহের প্রদর্শনী, মাননীয় অর্থমন্ত্রী কর্তৃক বীমা কারীর চেক বিতরণ, ব্যালির আয়োজন এবং সমসাময়িক বীমার প্রেক্ষিত নিয়ে একটি স্যুভেনির প্রকাশ করা হচ্ছে। স্যুভেনির প্রকাশের সাথে জড়িত সকল কর্মকর্তা, লেখক এবং বিজ্ঞাপন দাতাদের জানাই ধন্যবাদ।

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

আমি 'বীমা মেলা-২০১৭' এর সার্বিক সফলতা কামনা করছি।

মো: শফিকুর রহমান পাটোয়ারী



বীমা মেলা আয়োজক কমিটির সভাপতির বাণী

গকুল চাঁদ দাস

সদস্য

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



পৃথিবীতে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক বীমা মেলা-২০১৭ আয়োজন করতে পেরে আমরা আনন্দ বোধ করছি। বীমা মেলা আয়োজনের মুখ্য উদ্দেশ্য হলো বাংলাদেশে বীমা শিল্পের উন্নয়ন ও প্রসার ঘটানো। পৃথিবীর উন্নত দেশসমূহে অর্থনীতির উন্নয়নে বীমা খাতের প্রত্যক্ষ অবদান রয়েছে কিন্তু বাংলাদেশে এখনও আমরা এখাতের অবদান কাঙ্ক্ষিত মাত্রায় বৃদ্ধি করতে সক্ষম হইনি। দেশে বীমা শিল্পের বিভিন্ন পরিসংখ্যান যেমন- পেনিট্রেশন রেট, প্রিমিয়াম, দাবী পরিশোধ, বীমা ঘনত্ব আন্তর্জাতিক পরিমাপে নিতান্তই অপ্রতুল। জিডিপিতে এর অবদান এখনও ১ শতাংশে পৌঁছতে পারেনি। বিশ্বখ্যাত লয়েডস এর একটি স্ট্যাডি পেপারে দেখা যায়, কোন দেশ যদি জিডিপিতে বীমাখাতের অবদান বর্তমানের তুলনায় ১ শতাংশ বাড়াতে পারে তাহলে ঐ দেশটির সার্বিক জিডিপি ২ শতাংশ বেড়ে যায়। আমাদের দেশের বীমাখাতের অপার সম্ভাবনাকে বিবেচনায় নিয়ে সরকার ঔপনিবেশিক আমলের বীমা আইন পরিবর্তন করে ২০১০ সালে জারী করা হয় বীমা আইন, ২০১০। একই সময়ে জারী করা হয় বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন। এরই ধারাবাহিকতায় ২০১১ সালে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করা হয়। প্রতিষ্ঠার পর হতে এই কর্তৃপক্ষ বীমার সার্বিক উন্নয়নের জন্য বিভিন্ন পদক্ষেপ গ্রহণ করে যাচ্ছে। বীমাখাতে প্রতিষ্ঠানসমূহের আর্থিক ব্যবস্থাপনার মানোন্নয়ন, প্রতিষ্ঠানসমূহের বিনিয়োগের পরিবেশ সৃষ্টি, পুঁজিবাজারে এ খাতের অংশগ্রহণ, এখাতে পেশাদারিত্বের বিকাশ ঘটানো, তথ্য প্রযুক্তির ব্যাপক ব্যবহার ইত্যাদি ক্ষেত্রে সরকার পদক্ষেপ গ্রহণ করেছে। এ খাতে পলিসি গ্রাহকদের স্বার্থ সংরক্ষণে সরকার যথেষ্টভাবে আন্তরিক।

জাতির পিতা বঙ্গবন্ধুর সাথে বীমা খাতের ঐতিহাসিক সম্পর্ক রয়েছে। এ জন্য আমরা গর্ববোধ করি। তাঁর স্বপ্নের সোনার বাংলা গড়ার সহায়ক হিসেবে মানব ও সম্পত্তির অর্থনৈতিক এবং সামাজিক নিরাপত্তা নিশ্চিতকরণে সরকার কর্তৃক ২০১৪ সালে প্রথমবারের মত জাতীয় বীমা নীতি প্রণয়ন করা হয়। এ নীতিমালা সুষ্ঠুভাবে বাস্তবায়ন করা হলে বীমাখাতে কাঙ্ক্ষিত শৃঙ্খলা আনা যাবে, দৃঢ় ভিত্তিতে প্রতিষ্ঠিত হবে বীমা শিল্প, নিশ্চিত হবে অর্থনৈতিক সক্ষমতা।

আমাদের প্রত্যাশা আন্তর্জাতিক মাপকাঠি অনুযায়ী বীমার যে সকল কোর পলিসি রয়েছে তা ক্রমান্বয়ে বাস্তবায়নের মাধ্যমে একদিন উন্নত দেশের ন্যায় প্রযুক্তিনির্ভর অত্যাধুনিক বীমা ব্যবসা এদেশেও পরিচালিত হবে এবং এ দেশের বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহ একসময় আন্তর্জাতিকভাবে স্বীকৃতি লাভ করবে।

বীমা মেলা-২০১৭ এর আয়োজন-বীমা সম্পর্কে আমাদের একটি স্বচ্ছ ধারণা বিকাশে সহায়তা করবে বলে আমার বিশ্বাস। বীমা মেলা আয়োজনের সাথে জড়িত সকল কমিটি ও উপ-কমিটির সদস্য, বীমা প্রতিষ্ঠান, বিজ্ঞাপন দাতা, প্রশাসনসহ সংশ্লিষ্ট সকলকে আমার আন্তরিক কৃতজ্ঞতা জানাই। আমি বীমা মেলা-২০১৭ এর সর্বস্বীকৃত সফলতা চাই।

আপনাদের সবাইকে জানাই মহান বিজয় দিবসের শুভেচ্ছা ও অভিনন্দন।

গকুল চাঁদ দাস



বাণী

বোরহান উদ্দিন আহমেদ

সদস্য

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



সর্বকালের সর্বশ্রেষ্ঠ বাঙ্গালী জাতির পিতার বলিষ্ঠ ও আপোষহীন নেতৃত্বে ১৯৭১ সনের ১৬ ডিসেম্বর স্বাধীন বাংলাদেশের জন্ম হয়। নবজাত শিশু বাংলাদেশের উন্নয়নের লক্ষ্যে বীমা শিল্পসহ সকল শিল্প প্রতিষ্ঠান জাতীয়করণ করেন বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান।

মানব ও মানবিকতার সেবায় গতানুগতিক ধারা থেকে নিয়মতান্ত্রিক ধারায় চালিত করার প্রয়াসে জননেত্রী মাননীয় প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনা প্রতিষ্ঠা করেন- বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (আইডিআরএ) প্রতিষ্ঠিত হওয়ার পর থেকে সম্ভাবনাময় বীমা শিল্প এগিয়ে নিয়ে যাবার লক্ষ্যে বিধি বিধান প্রণয়ন, লাইফ এবং নন-লাইফ বীমা দাবি নিষ্পত্তি, বীমার এজেন্টদের প্রশিক্ষণ, বীমা খাতে দক্ষজনবল তৈরী করা, মানিলাভারিং এবং সন্ত্রাসী অর্থায়ন বন্ধের লক্ষ্যে দৃঢ় পদক্ষেপ গ্রহণ করা হয়। লাইফ ও নন-লাইফ বীমার বিভিন্ন দিক উন্নয়নের লক্ষ্যে আইডিআরএ নিরলস প্রচেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছে। উক্ত প্রয়াসের ধারাবাহিকতায় 'বীমা মেলা-২০১৭' অনুষ্ঠিত হতে যাচ্ছে।

বীমা মেলার মাধ্যমে আমরা জনসচেতনতা সৃষ্টি করতে চাই। বীমা শিল্পের প্রয়োজনীয়তা ও গুরুত্ব সম্পর্কে আপামর জনগনকে জাগাতে চাই। আমরা চাই বীমাকারী ও বীমাগ্রাহকদের পরস্পরের প্রতি আস্থা সৃষ্টি হোক। বীমা শিল্পে আমরা চাই তথ্য প্রযুক্তির ব্যাপক ব্যবহার। নিরাপদ ভবিষ্যতের জন্য বীমা এই প্রতিবাদ্য বিষয়টি আত্মস্থ করার জন্য জনগনকে উদ্বুদ্ধ করার বাসনা নিয়েই বীমা মেলা ২০১৭ আয়োজন করা হয়েছে।

আমি 'বীমা মেলা ২০১৭' এর সার্বিক সাফল্য কামনা করছি।

বোরহান উদ্দিন আহমেদ



বাণী

শেখ কবির হোসেন

প্রেসিডেন্ট

বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন

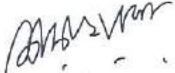


বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে এবং বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশনসহ অন্যান্য বীমা কোম্পানিগুলোর সহায়তায় গত বৎসরের ন্যায় এবারেও সিলেটে বিভাগীয় পর্যায়ে দুই দিন ব্যাপী বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হচ্ছে জেনে আমি আনন্দিত। আমাদের দেশে অনেক এলাকায় বিভিন্ন মেলা অনুষ্ঠিত হয় এবং সেগুলো আমাদের সংস্কৃতির পরিচয় বহন করে। বীমা মেলা কালক্রমে এমনই একটি বিষয় হয়ে উঠবে এটাই একান্তভাবে কাম্য।

জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান বীমা শিল্পের উন্নয়ন সাধনের জন্য অগ্রণী ভূমিকা পালন করেন। সাধারণ মানুষের মধ্যে এর সুফল ঠিকমত প্রচারিত না হওয়ায় দেশের জনগণ এর সুবিধা থেকে বঞ্চিত হচ্ছে। বীমা শিল্পের প্রসারের জন্য মাননীয় প্রধানমন্ত্রী শেখ হাসিনার নেতৃত্বে বীমা শিল্পের অগ্রগতি ও বেগবান করার লক্ষ্যে বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন ও তারই ধারাবাহিকতায় বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করা হয়েছে। এই বীমা মেলার মাধ্যমে দেশের জনগণ বীমা সম্পর্কে সম্পূর্ণভাবে জানতে পারবে। গত বারের মত শুধু ঢাকায় বীমা মেলা অনুষ্ঠিত হলে সারাদেশের মানুষ মেলায় অংশগ্রহণ করা সম্ভব হয় না। মেলা অনুষ্ঠানের বিষয়টি বিকেন্দ্রীকরণ করে প্রতিটি বিভাগে মেলা অনুষ্ঠিত হওয়ার সিদ্ধান্তকে আমি স্বাগত জানাই। সাধারণ মানুষের মধ্যে একটি কথা প্রচলিত আছে- প্রচারেই প্রসার। সে দিক থেকে এ বীমা মেলার গুরুত্ব সর্বাধিক। আমাদের সরকারী নির্দেশনার মধ্যেও এ বীমা মেলা অনুষ্ঠান অর্ন্তভুক্ত আছে।

বীমা মেলার মাধ্যমে বীমার বিভিন্ন কল্যাণকর দিক তুলে ধরে জনগণের মধ্যে বীমা শিল্প সম্পর্কে যে বিরূপ ধারণা রয়েছে তা দূর করা প্রয়োজন। এতে করে জনগণের মধ্যে আস্থার সৃষ্টি হবে। বীমা মানুষের দুর্দিনের বন্ধু এ বিষয়টি ভালভাবে বীমা মেলার মাধ্যমে প্রচারের ব্যবস্থা করতে হবে।

বীমা শিল্পকে প্রতিষ্ঠানিক রূপ দেয়ার জন্য প্রচারের কোন বিকল্প নেই। সে কারণে বীমা মেলা, টেনিং, সেমিনার, বিজ্ঞাপন ও তথ্য প্রযুক্তির কোন বিকল্প নেই। সব শেষে আমি আশা করি এই বীমা মেলা সাধারণ মানুষের মধ্যে ব্যাপক সাড়া জাগাবে এবং বীমার মাধ্যমে মানুষ সুরক্ষা পাবে ও সেই সাথে বাংলাদেশের অর্থনীতি আরও সমৃদ্ধশালী হোক এ কামনা করি। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে বীমা মেলা আয়োজনের জন্য আন্তরিকভাবে ধন্যবাদ জ্ঞাপন করেছি।


শেখ কবির হোসেন



বাণী

বি এম ইউসুফ আলী

মহাসচিব

বীমা মেলা আয়োজক কমিটি- ২০১৭
প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইনস্যুরেন্স ফোরাম
এবং ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও,
পপুলার লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড



বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের উদ্যোগে বাংলাদেশে দ্বিতীয়বারের মত 'বীমা মেলা' অনুষ্ঠিত হচ্ছে এবং এ উপলক্ষে একটি স্মরণিকাও প্রকাশিত হচ্ছে। বীমা মেলা অনুষ্ঠান আয়োজনে এ শিল্পের সাথে সংশ্লিষ্ট আমরা সবাই উজ্জীবিত এবং আশান্বিত। ২২-২৩ ডিসেম্বর ২০১৭ তারিখে সিলেটে এ মেলা অনুষ্ঠিত হচ্ছে। এ কথা অনস্বীকার্য যে, মানব জীবনের বিভিন্ন বাঁকে লুকিয়ে আছে ঝুঁকি। জীবন ও সম্পদের এ ঝুঁকি মোকাবেলার জন্যই বীমা ব্যবস্থার উদ্ভাবন। বীমা বিষয়ে জনসাধারণের মাঝে সচেতনতা বৃদ্ধি করা, তাঁদের মাঝে সঞ্চয়ী মনোভাব গড়ে তোলা এবং এর ইতিবাচক দিকগুলো সম্পর্কে তাঁদেরকে যথাযথভাবে অবহিত করাই এ মেলার মূল লক্ষ্য। তবে সরকার বীমা শিল্পের উন্নয়ন ও সম্প্রসারণে সম্প্রতি যে সব উদ্যোগ গ্রহণ করেছে তা বাস্তবায়িত হলে এ শিল্প জাতি গঠনে ব্যাপক ভূমিকা রাখবে বলে আমরা মনে করি।

বাংলাদেশের সাধারণ মানুষের মধ্যে বীমা সম্পর্কে সঠিক ধারণার অভাব থাকায় আশানুরূপভাবে বীমা শিল্পের 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 বলেও আমি বিশ্বাস করি। বস্তুতঃ দেশের আর্থিক খাতকে সমৃদ্ধ করার জন্য বীমা শিল্পের উন্নয়ন ও সম্প্রসারণের কোন বিকল্প নেই। মাননীয় প্রধানমন্ত্রী দেশরত্ন শেখ হাসিনা ঘোষিত 'ডিজিটাল বাংলাদেশ' এর আলোকে বীমা খাতের উন্নয়ন এবং এ শিল্পকে স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতার আওতায় আনয়নের লক্ষ্যে তথ্য প্রযুক্তির ব্যবহার আবশ্যিকীয় করার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কাজ করে যাচ্ছে। এ উদ্যোগে সরকারের পাশাপাশি বিশ্ব ব্যাংকও সহযোগিতার হাত সম্প্রসারিত করেছে যা বীমা শিল্পের উন্নয়নে নিঃসন্দেহে ইতিবাচক ভূমিকা রাখবে বলে আমরা দৃঢ়ভাবে বিশ্বাস করি।

বাংলাদেশের জিডিপিতে বীমার অবদান তেমন উল্লেখযোগ্য না হলেও এ শিল্পে বছরে প্রায় ৮ হাজার কোটি টাকার ব্যবসা পরিচালিত হয়। সরকারের 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 কর্মসংস্থানেরও ব্যাপক সুযোগ সৃষ্টি হবে, যা দেশের বেকার সমস্যা সমাধানে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা রাখবে। আমাদের প্রত্যাশা, বীমাকে অধিকতর গণমুখী করার স্বার্থে জাতীয় বীমা নীতির দিক নির্দেশনা অনুযায়ী সরকার বছরের একটি দিনকে 'বীমা দিবস' হিসেবে ঘোষণা করবে যা কেন্দ্রীয়ভাবে উদ্‌যাপনের পাশাপাশি জেলা ও উপজেলা পর্যায়েও পালিত হতে পারে। এর ফলে গণসচেতনতা বৃদ্ধি ও বীমার সম্প্রসারণ দ্রুততর হবে বলে আমরা মনে করি।

পরিশেষে, সরকারী উদ্যোগে আয়োজিত দ্বিতীয়বারের মত বীমা মেলার সফলতা কামনা করছি এবং একই সাথে ভবিষ্যতে অনুষ্ঠিতব্য বীমা মেলা অধিকতর জাঁকজমকের সাথে পালিত হবে এ আশাবাদ ব্যক্ত করছি। বীমা মেলা আয়োজনের সাথে ওতপ্রোতভাবে সম্পৃক্ত থাকায় এ স্মরণিকা প্রকাশে যঁারা তথ্যসমৃদ্ধ লেখা, বিজ্ঞাপন এবং আর্থিকভাবে সহায়তা প্রদান করেছেন তাঁদের সবাইকে আমি আন্তরিক কৃতজ্ঞতা ও ধন্যবাদ জানাই।

বি এম ইউসুফ আলী



সম্পাদকীয়

খলিল আহমদ

নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব)

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ



সমগ্র বিশ্বে বীমা খাত আর্থিক খাতে অন্যতম ভূমিকা পালন করে আসছে। কিন্তু অত্যন্ত পরিতাপের বিষয় হচ্ছে আমার মাতৃভূমি বাংলাদেশে বীমা খাত কাজিত পর্যায়ে বিকশিত হতে পারেনি। বাংলাদেশে এখনও বীমার প্রয়োজনীয়তা সাধারণ মানুষ উপলব্ধি করতে পারে না। এ খাতকে চরম অবহেলার দৃষ্টিতে দেখা হয়েছে। বীমা শিল্পের অপার সম্ভবনা রয়েছে আমার এই বাংলাদেশে। শুধুমাত্র লাভজনক পেনশন বীমা চালু করতে পারলে এ দেশে আর্থ-সামাজিক বিপ্লব ঘটে যেতে পারে। বীমা-খাতের উন্নয়ন বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের মধ্যে একটি নিবিড় সম্পর্ক রয়েছে। বীমা খাতে SOWT ANALYSIS করলে দেখা যাবে প্রতিষ্ঠানগত দিক, মানবসম্পদ, প্রিমিয়াম, সম্পদ এবং বিনিয়োগ থেকে আয় ইত্যাদির বিচারে এ খাত একটি শক্তিশালী অবস্থানে রয়েছে। দরিদ্র-অশিক্ষিত জনগোষ্ঠী বীমা গ্রাহক হিসেবে বাছাই করা যথার্থ নয় কারণ তারা দাবি প্রতিষ্ঠায় সোচ্চার হতে পারে না।

এ প্রেক্ষাপটে বীমার সম্ভবনা, কীভাবে বীমাচুক্তি করতে হয়, বীমার প্রয়োজনীয়তা এবং বীমাকে জনপ্রিয় করার বাসনা নিয়ে বীমা মেলার আয়োজন করা হচ্ছে। বীমা মেলা উপলক্ষে স্যুভেনিরে প্রাজ্ঞ ব্যক্তিগণ তাঁদের লেখনীর মাধ্যমে যে অবদান রেখেছেন সেজন্য সকলেই ধন্যবাদ পাওয়ার যোগ্য। বীমা মেলা সফল করার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের কর্মকর্তা-কর্মচারীদের মধ্যে যাদের অবদান রয়েছে তাদেরক আন্তরিক অভিনন্দন জানাচ্ছি। বিশেষ করে বিজ্ঞাপন দাতা কোম্পানিগুলোর কর্তব্যক্তিদেরকে আন্তরিক মোবারকবাদ জানাচ্ছি।

বীমামেলা-২০১৭ সুন্দর ও সফল হোক এটাই প্রত্যাশা করি।

খলিল আহমদ



সূচিপত্রঃ

অনুষ্ঠান সূচি	১-২
বীমা মেলা ২০১৭ এর মূল আয়োজক কমিটি	৩-৪
বীমা মেলা আয়োজন এবং সম্পন্ন করার উদ্দেশ্যে বিভিন্ন উপকমিটি	৫-৬
Money laundering Risk Assessment in Insurance Sector of Bangladesh	৭-১১
বাংলাদেশের বীমা খাত : সমস্যা ও সম্ভাবনা	১৫-১৬
An Overview of Life Micro-insurance Market in Bangladesh	১৯-২৩
Corporate Governance for Insurance	২৬-৩৩
বীমা শিল্পে আস্থাহীনতা কেন?	৩৬-৩৭
বাংলাদেশের অর্থনীতি ও বীমা খাত	৪০-৪৯
Regulatory Reforms of Insurance Sector in Bangladesh	৫৪-৬১
লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসার ব্যবস্থাপনা ব্যয় ও এর সীমাবদ্ধতা	৬৪-৬৭
বীমা খাতে ব্যবহৃত পারিভাষিক শব্দ বা TERMINOLOGY সম্পর্কে ধারণা	৭০-৮০
বীমার প্রাথমিক ধারণা	৮৩-৯০
স্বাস্থ্যবীমার গুরুত্ব ও অবদান	৯৪
An Introduction to the marine insurance law and the duty of the insurance companies towards the assured	৯৭-৯৮
তাকাফুল: ধারণা, প্রয়োগ ও সম্ভাবনা	১০১-১০৩
বাংলাদেশে ব্যাংকাস্যুরেন্সের প্রেক্ষিত ও সম্ভাবনা	১০৬-১০৮
বাংলাদেশের অর্থনৈতিক অগ্রযাত্রায় সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের অবদান	১১১-১১২
বীমার মূলনীতিসমূহ (Insurance Core Principles- ICP)	১১৫-১১৬
বীমা কোম্পানি / কর্পোরেশনসমূহের তালিকা	১১৭

Design, Print & Layout:

Inter Link

51, 51/A, Purana Paltan, (8th floor) Dhaka- 1000

Email: interlink07@gmail.com

অনুষ্ঠান সূচি (উদ্বোধনী)

স্থান : কবি নজরুল অডিটোরিয়াম এবং জেলা ক্রীড়া সংস্থার জিমনেসিয়াম, সিলেট
তারিখ : ২২ ডিসেম্বর ২০১৭

- ০৯:০০ টা : বীমা মেলা ২০১৭ উপলক্ষে র্যালি (সিলেট কোর্ট এলাকা হতে কবি নজরুল অডিটোরিয়াম পর্যন্ত)
০৯:৫৫ মি : অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহণ
১০:০০ টা : পবিত্র ধর্মীয় গ্রন্থ থেকে পাঠ
১০:০৫ মি : অতিথিবৃন্দকে পুষ্পস্তবক প্রদান
১০:১০ মি : স্বাগত বক্তব্য: সভাপতি, বীমা মেলা ২০১৭ আয়োজক কমিটি।
১০:১৫ মি : মাননীয় প্রধান অতিথি, সম্মানিত অতিথি, বিশেষ অতিথিবৃন্দকে ক্রেস্ট প্রদান।
১০:২৫ মি : বিশেষ অতিথির বক্তব্য
১০:৩৫ মি : সভাপতির বক্তব্য
১০:৪৫ মি : বীমা দাবির চেক বিতরণ
১০:৫৫ মি : সম্মানিত অতিথির বক্তব্য
১১:১০ মি : মাননীয় প্রধান অতিথির ভাষণ ও বীমা মেলার শুভ উদ্বোধন
১১:৪৫ মি : স্টল পরিদর্শন

অনুষ্ঠান সূচি (সেমিনার):

উদ্বোধনী অনুষ্ঠান

- স্থান : জেলা পরিষদের কনফারেন্স রুম, সিলেট
তারিখ : ২৩ ডিসেম্বর ২০১৭
বিষয় : Regulatory Reforms of Insurance Sector in Bangladesh
১০:০০ টা : অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহণ
১০:০৫ মি : অতিথিবৃন্দকে পুষ্পস্তবক এবং ক্রেস্ট প্রদান
১০:১০ মি : শুভেচ্ছা বক্তব্য: জনাব কামরুল হক মারুফ, পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
১০:১৫ মি : বিশেষ অতিথি ড. এ কে আব্দুল মোমেন, চেয়ারম্যান, চট্টগ্রাম স্টক এক্সচেঞ্জ এর বক্তব্য
১০:২৫ মি : প্রধান অতিথি অধ্যাপক ড. ফরিদ উদ্দিন আহমদ, উপাচার্য, শাহজালাল বিজ্ঞান ও প্রযুক্তি বিশ্ববিদ্যালয় এর বক্তব্য
১০:৩৫ মি : সভাপতির বক্তব্য: জনাব গকুল চাঁদ দাস, সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ ও সভাপতি, বীমা মেলা ২০১৭ আয়োজক কমিটি

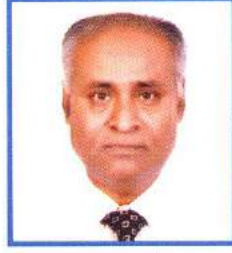
(আপ্যায়ন বিরতি)

- ১১:০০ টা : মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন (নন-লাইফ): জনাব পি. কে. রায়, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, রূপালী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
১১:৩০ মি : আলোচক এর মতামত: জনাব ফারজানা চৌধুরী, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
১১:৩৫ মি : মূল প্রবন্ধ উপস্থাপন (লাইফ): জনাব মোঃ জালালুল আজিম, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, প্রগতি লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
১১:৫৫ মি : আলোচক এর মতামত: জনাব আহসানুল ইসলাম টিটু, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, সন্ধানী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
১২:০০ টা : মুক্ত আলোচনা
১২:২০ মি : মডারেটর মতামত: জনাব মানিক চন্দ্র দে, অতিরিক্ত সচিব, আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ, অর্থ মন্ত্রণালয়
১২:২৫ মি : সেমিনারের সমাপ্তি

বীমা মেলার সমাপনী অনুষ্ঠান

- স্থান : কবি নজরুল অডিটোরিয়াম, সিলেট
- তারিখ : ২৩ ডিসেম্বর ২০১৭
- ০৩:০০ মি : অতিথিবৃন্দের আসন গ্রহণ
- ০৩:১০ মি : পবিত্র ধর্মীয় গ্রন্থ থেকে পাঠ
- ০৩:২০ মি : স্বাগত ভাষণ: **জনাব খলিল আহমদ**, নির্বাহী পরিচালক, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এবং সদস্য-সচিব বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৭
- ০৩:৪০ মি : অতিথিবৃন্দের ভাষণ
- ০৪:০০ মি : বিশেষ অতিথি এর ভাষণ: **জনাব বি এম ইউসুফ আলী**, মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা, পপুলার লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ এবং প্রেসিডেন্ট, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম
- ০৪:১০ মি : বিশেষ অতিথি এর ভাষণ: **জনাব বোরহান উদ্দিন আহমদ**, সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এবং কোষাধ্যক্ষ, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৭
- ০৪:২০ মি : সভাপতির ভাষণ: **জনাব গকুল চাঁদ দাস**, সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এবং সভাপতি, বীমা মেলা আয়োজক কমিটি ২০১৭
- ০৪:৪০ মি : ট্রেস্ট এবং সার্টিফিকেট প্রদান
- ০৫:০০ মি : প্রধান অতিথির ভাষণ ও মেলার সমাপ্তি ঘোষণা: **জনাব মোঃ শফিকুর রহমান পাটোয়ারী**, চেয়ারম্যান বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বীমা মেলা ২০১৭ এর মূল আয়োজক কমিটি



জনাব গকুল চাঁদ দাস
সভাপতি, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭০৮-৫২৭০০২



জনাব বোরহান উদ্দিন আহমেদ
কোষাধ্যক্ষ, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সদস্য, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১১-৭৮৫৯৪১



জনাব বি এম ইউসুফ আলী
মহাসচিব, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সভাপতি, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, পপুলার লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০৬৬০৫৩



জনাব মোঃ আব্দুল আজিজ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
মহা-ব্যবস্থাপক (য়ুগাসচিব), জীবন বীমা কর্পোরেশন
০১৮১৭-০৮৩২৭৯



জনাব মোঃ সাঈদ কুতুব
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
উপসচিব, আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগ অর্থ মন্ত্রণালয়
০১৭১২-২২২৬১৮



জনাব নাসির উদ্দিন আহমেদ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
নির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স এসোসিয়েশন
এবং ভাইস চেয়ারম্যান, কর্ণফুলী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০০০৭২৫



জনাব ফজলুল হক খান
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সেক্রেটারি জেনারেল, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স
ফোরাম এবং সিইও, জনতা ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০০৪২৬৭



জনাব পি. কে. রায়
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
নির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও রূপালী ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০৬৩৯৬৯



জনাব আহসানুল ইসলাম টিটু
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সিইও, সন্ধানী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৮১৯-২১১৭৮৭



জনাব মোঃ হেমায়েত উল্লাহ
সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সহ-সভাপতি, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, ফারিস্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-১৮৫০০০

বীমা মেলা ২০১৭ এর মূল আয়োজক কমিটি



জনাব ফারজানা চৌধুরী

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
নির্বাহী সদস্য, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স ফোরাম এবং
সিইও, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭১৩-০৯০১৪২



জনাব মোহাম্মদী খানম

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সিইও, প্রাইম ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ
০১৭৫৫-৫২০০৩১



জনাব নিশীথ কুমার সরকার

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
সেক্রেটারি জেনারেল, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স
এসোসিয়েশন
০১৫৫৭-২৫৫৭৩১



ড. মহাঃ বশিরুল আলম

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৫-৭৮২৬০২



জনাব ফারুক আহমেদ

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৫-৪৯৯১৭৭



জনাব মোঃ শাহ আলম

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৭-০৪৭৬৩৭



জনাব কামরুল হক মারুফ

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
পরিচালক (উপসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১২-১৯৩৫৮৫



জনাব মোঃ আবদুল বারেক

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
ডিজিএম, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন
০১৭৯৭-০৬২৩২২



জনাব এম. মিরাজ হোসেন

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
ভারপ্রাপ্ত সচিব, বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স একাডেমী
০১৫১১-৭৭৯৯৭৭



জনাব তানিয়া আফরিন

সদস্য, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
কর্মকর্তা (উন্নয়ন), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৯১৫-৮১৫০০৫



জনাব খলিল আহমদ

সদস্য-সচিব, বীমা মেলা কমিটি ২০১৭
নির্বাহী পরিচালক (যুগ্মসচিব)
বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ
০১৭১৬-৮০৬৬৬৬

বীমা মেলা আয়োজন এবং সম্পন্ন করার উদ্দেশ্যে বিভিন্ন উপকমিটি

(১) আমন্ত্রণ এবং প্রচার উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
অতিথিদের তালিকা প্রণয়ন, আমন্ত্রণ পত্র প্রস্তুত, আমন্ত্রণ পত্র বিতরণ	জনাব ফারুক আহমেদ পরিচালক, আইডিআরএ	আহ্বায়ক	০১৭১৫-৪৯৯১৭৭
	জনাব মোঃ হেমায়েত উলাহ সিইও, ফারইন্স ইসলামী লাইফ ইস্যুর কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-১৮৫০০০
	জনাব তানিয়া আফরিন কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৯১৫-৮১৫০০৫
	জনাব এস. এম আলী হোসেন ডেপুটি ম্যানেজার, জীবন বীমা কর্পোরেশন	সদস্য	
	জনাব এমদাদুল হক অফিস সহকারী, আইডিআরএ	সদস্য	
(২) ভেন্যু ব্যবস্থাপনা উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
ইভেন্ট ম্যানেজমেন্ট কোম্পানির বাছাইসহ বিবিধ কার্যক্রম, স্টল বরাদ্দ, কর্তৃপক্ষের স্টল ব্যবস্থাপনা	জনাব ড. মহাঃ বশিরুল আলম পরিচালক, আইডিআরএ	আহ্বায়ক	০১৭১৫-৭৮২৬০২
	জনাব বিএম শওকত আলী এএমডি, পপুলার লাইফ ইস্যুর কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-৩৭২৫০১
	গ্রীন ডেল্টা ইস্যুর কোঃ লিঃ এর ডিএমডি পর্যায়ের একজন প্রতিনিধি	সদস্য	
	জনাব মোঃ শফিকুল ইসলাম জুঃঅফিসার, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৯৫৬-৯২২৫৭০
(৩) অনুষ্ঠান পরিচালনা উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
উদ্বোধনী অনুষ্ঠান ও সমাপনী অনুষ্ঠান আয়োজন ও পরিচালনা	জনাব আবুল কাশেম মোহাম্মদ ফজলুল হক	আহ্বায়ক	০১৭১৩-০৩১৫৫৭
	জনাব ফারজানা চৌধুরী সিইও, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুর কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-০৯০১৪২
	জনাব মোঃ জালালুল আজিম সিইও, প্রগতি লাইফ ইস্যুর কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭৩০-৪৪৭১৪৫
	মোঃ দেলোয়ার হোসেন কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৯২৫-৭৬৭২৯০
(৪) স্যুভেনিয়ার প্রকাশনা উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
স্যুভেনিয়ার এর জন্য বিষয় নির্বাচন, লেখা সংগ্রহ, প্রেস এর প্রেস রিলিজ প্রস্তুত করা, স্যুভেনিয়ার প্রকাশ ও বিতরণ	জনাব খলিল আহমদ নির্বাহী পরিচালক, আইডিআরএ	আহ্বায়ক	০১৭১৬-৮০৬৬৬৬
	জনাব মোঃ শাহ আলম পরিচালক, আইডিআরএ	সদস্য	০১৭১৭-০৪৭৬৩৭
	জনাব ফজলুল হক খান সিইও, জনতা ইস্যুর কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-০০৪২৬৭
	জনাব এস. এম. ইব্রাহীম হোসেন ফ্যাকাল্টি মেম্বর, বাংলাদেশ ইস্যুরেস একাডেমী	সদস্য	০১৭৪১-৫৯৯৪০৯
	জনাব আবু-মাহমুদ কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৯১২-৯২৪৯৮০

(৫) সাংস্কৃতিক উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
সাংস্কৃতিক অনুষ্ঠান আয়োজন, র্যাফেল ড্র	জনাব বিএম ইউসুফ আলী সিইও, পপুলার লাইফ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	আহ্বায়ক	০১৭১৩-০৬৬০৫৩
	জনাব জাহিদ আনোয়ার খান সিইও, সেন্ট্রাল ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৮১৯-২২৮৫৩৭
	জনাব মোঃ আবুল হাসনাত কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৯১৪-৫১৪০১৯
(৬) র্যালি আয়োজন উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
র্যালি আয়োজন, ব্যানার প্রস্তুত, টি-শার্ট, লিফলেট প্রভৃতি	জনাব কামরুল হক মারুফ পরিচালক, আইডিআরএ	আহ্বায়ক	০১৭১২-১৯৩৫৮৫
	জনাব বিএম শওকত আলী এএমডি, পপুলার লাইফ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-৩৭২৫০১
	জনাব মোঃ আবুল হাসেম এইডিপি, ফারইষ্ট ইসলামী লাইফ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭৩০-০৫২৩০২
	জনাব মোঃ রশিদুল আহসান হাবিব কর্মকর্তা	সদস্য-সচিব	০১৬৮৬-৭১৯৯৫৬
(৭) সেমিনার উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
বীমা মেলায় ১টি সেমিনার আয়োজন, বিষয় নির্ধারণ, বক্তা নির্ধারণ প্রভৃতি	জনাব পি. কে. রায় সিইও, রূপালী ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	আহ্বায়ক	০১৭১৩-০৬৩৯৬৯
	জনাব আহসানুল ইসলাম টিটু সিইও, সন্ধানী লাইফ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৮১৯-২১১৭৮৭
	জনাব ফারজানা চৌধুরী সিইও, গ্রীন ডেল্টা ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-০৯০১৪২
	জনাব মোঃ শামসুল আলম খান কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৭২৮-৩১০৩২৮
(৮) অর্থ উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
আয়, ব্যয়, ব্যাংক একাউন্ট পরিচালনা, অডিট	জনাব বোরহান উদ্দিন আহমেদ সদস্য, আইডিআরএ	আহ্বায়ক	০১৭১১-৭৮৫৯৪১
	জনাব মোহাম্মদী খানম সিইও, প্রাইম ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭৫৫-৫২০০৩১
	জনাব শাহাদাত হোসেন এসিস্ট্যান্ট ম্যানেজার, পপুলার লাইফ ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১৩-৩৭২৩০১
	জনাব জিনিয়া আক্তার কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৭১৫-১৯০৯১৪
(৯) অভ্যর্থনা ও আপ্যায়ন উপকমিটি			
কার্যক্রম	নাম, পদবী ও প্রতিষ্ঠান	উপকমিটির পদ	মোবাইল নম্বর
আমন্ত্রিত অতিথিদের অভ্যর্থনা, সকল আপ্যায়ন	কাজী মনোয়ার হোসেন নির্বাহী পরিচালক, আইডিআরএ	আহ্বায়ক	০১৭১১-৪২০২৬৮
	জনাব এনায়েত আলী খান পরামর্শক, আইডিআরএ	সদস্য	০১৭০৮-৫১৬৭২৮
	জনাব মোঃ জামিরুল ইসলাম, সিইও, ফিনিক্স ইস্যুঃ কোঃ লিঃ	সদস্য	০১৭১১-৫২৪২৩০
	জনাব মোঃ দেলোয়ার হোসেন ভূঁইয়া নির্বাহী কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য	০১৭১১-৪৬৫০৬৪
	জনাব মির্জা আবু ইউসুফ কর্মকর্তা, আইডিআরএ	সদস্য-সচিব	০১৭১২-১০৭৯৮৫

Money laundering Risk Assessment in Insurance Sector of Bangladesh

*S.M. Ibrahim Hossain, ACII

Prelude:

The word “laundry” “literally means “cleaning”. Metaphorically, money laundering refers to “cleaning on money”. Money laundering is the process by which illegal funds and assets are converted into legitimate funds & assets. Money laundering is the process of transforming the proceeds of crime into ostensibly legitimate money of other assets. Most countries subscribe to the definition adopted by the United Nations convention against illicit traffic in Narcotic Drugs and Psychotropic Substances (1988 Vienna Convention).

The conversion or transfer of property, knowing that such property is derived from any (drug trafficking) offence or offences for the purpose of concealing or disguising the illicit origin of the property or of assisting any person involved in the commission of such offence or offences to evade the legal consequences of his actions.

According to the United States Treasury Department:

Money laundering is the process of making illegally-gained proceeds (i.e. “dirty money”) appear legal (i.e. “clear”). Typically, it involves three steps: placement, layering and integration. First, the illegitimate funds are furtively introduced into the legitimate financial system. Then, the money is moved around to create confusion, sometimes by wiring or transferring through numerous accounts.

Finally, it is integrated into the financial system through additional transactions until the “dirty money” appears “clean”.

Money obtained from certain crimes, such as extortion, insider trading, drug trafficking, human trafficking, dowry, piracy and illegal gambling etc., is “dirty”. It needs to be cleaned to appear to have been derived from legal activities so that banks and other financial institutions will deal with it without suspicion. Money can be laundered by many methods which vary in complexity and sophistication.

In Bangladesh, this issue has been dealt with by the Prevention of Money Laundering Act, 2002 (Act No. VII of 2002). In terms of section 2, “Money Laundering means (a) Properties acquired or earned directly or indirectly through illegal means; (b) Illegal transfer, conversion, concealment of location or assistance in the above act of the properties acquired or earned directly or indirectly through legal or illegal means”. In this Act, “properties” means movable or immovable properties of any nature and description.

To prevent illegal uses of money, the Bangladesh government has introduced the Money Laundering Prevention Act. The Act was last amended in the year 2012 and all the financial institutes including insurance sector are to follow this act. Insurance companies should keep eyes on such symptoms which indicate that there may have money laundering issues. To monitor suspicious transaction/premium from another country it should be notified and accordingly the Suspicious Transaction Report (STR) must be filled out & should inform the financial intelligence unit of Bangladesh Bank.

Prevailing situation of Money Laundering in Bangladesh:

As per the report of illegal financial flows from developing countries 2004-2013 conducted by Global Financial Integrity, total 966 crore and sixty lakh US dollar have been transferred from Bangladesh to abroad in 2013. During last ten year a total of 5587.7 crore US dollar have been transferred abroad.

So, it stands, on an average 558.7 crore US dollar have been transferred every year from this country. Mainly this money was transferred by trade miss invoicing/ over invoicing & this money has not been taken back in the country which is very alarming. Bangladesh stands 26th in the list of 149 developing nations in terms of flight of capital including money laundering. The illegal component of flight capital is quite different; illicit financial flows consist of money earned illegally and then transferred for utilizing elsewhere. The money is usually generated from criminal activities like corruption, tax evasion, bribes and smuggling etc. When people feel insecure because of political unrest and social situation they shift their money out of the country and invest somewhere else. So, the problem is very substantial and needs to address this issue of financial sector of our country. With regard to money laundering only, the IMF has estimated that the aggregate amount of funds laundered in the world could range between two to five percent of the world's GDP.

Why do we need to resist Money Laundering?

We need to resist money laundering because of the following reasons:

- It helps to reduce government tax.
- It helps to increase the inflation.
- It helps to transfer money to abroad.
- It helps to legalize the illegal money.
- It hinders calculating the real GDP.
- It encourages national institutions to be corrupted.

Basic Money laundering risk associated with insurance companies:

Legal risk: If it is found that any insurance company is involved with money laundering activities, then as per M/L Act that company will be caught liable & will be penalize or even may shut down/suspend the activities of the company by the regulator.

Goodwill / reputational risk: When people will come to know about M/L activities of any insurance company, there will be an image crisis of the company and customer will feel reluctant to take policy of that company.

Operational risk: When insurance company will be found liable for M/L activities, there will be complexity in the financial side of the company which may cause insolvency of that company.

Initiative taken so far to resist Money Laundering in Bangladesh:

Among the South Asian countries, Bangladesh has first enacted Money Laundering rules which are as follows:

- Enacted Money Laundering laws in 2002 incorporating Terrorist Financing.
- Amended Money Laundering laws in 2009.
- Enacted Money Laundering & Money Laundering resist laws in 2012.

How can we identify Money Laundering in Insurance sector?

Following are the symptoms of Money Laundering in life Insurance sector:

- Inconsistent Insurance policies that mismatch with the insured age, employment, business and income etc. When someone takes insurance policy and gets the money receipt, it means the money has become white. So if we see insured is interested to take overvalue policy or try to hide occupation, income etc., there may have intention of money laundering. This may be termed as suspicious transaction and as per Money Laundering act, Suspicious Transaction Report (STR) needs to be reported to Financial Intelligence Unit of Bangladesh Bank, otherwise, insurer may be liable for such transaction.

- Insured shows little interest about the benefits of the policy, but is very eager regarding cancelation provision of the policy, which means that the money which is invested as premium is illegal and the main intention of taking insurance policy is to make the money white; and the ultimate intention is to take back the money in own hand even after deduction of some money from the premium through cancelation of the policy.
- Insured is concern to surrender policies despite high surrender charges.
- Insured requests for policy loans to be processed in favor of beneficiary or third party. In such case there may be Money laundering Issues.
- High Sum Insured policy with an evil intention to make inflated claim to legalize illegal money.
- Underwriting without proper KYC (Know Your Customer). Such as, client may be disinterested to provide address, description of occupation, age etc. In such cases, there may be moral hazards like money laundering.
- Insurance policies with several companies to make inflated claim to legalize illegal money and to make profit out of insurance.
- Funds coming from another country. Sometimes some people send money from abroad through hundi which is illegal and to make this illegal money customer may take insurance policy.
- As there are many insurance companies, there is tough competition and insurers somehow just want business, thats all. So, sometimes it is immaterial for insurer to see the sources of money whether it is legal or illegal.

Following are the symptoms of Money Laundering in nonlife Insurance sector:

- (1) To take high value policy and cancel the same to get refund premium within short period. Sometimes someone may intend to take high value property insurance to legalize black money and ultimately intend to cancel the policy within short period to get the money back in own hand.
- (2) To take high value policy with an evil intention to make inflated claim. In case of property insurance, it is not very difficult to make intentional claim wherein money laundering issue may be involved.
- (3) Underwriting without proper KYC/KYE (Know your customer/Know your Establishment). Some property insurance like motor, fire are like personal insurance which means if insured is dishonest, there may have inflated/fraudulent claim and there may be intention of money laundering.
- (4) Insurance policies with several companies. Insured with moral hazard may insure same property with few insurers, with an evil intention to make illegal money, legal and there may have money laundering issues.
- (5) Money laundering issue may be seen in over invoicing in case of marine cargo. Insured may show overvalue to take insurance benefit through inflated claim.
- (6) By establishing unethical relationship with bogus brokers/intermediaries, insured may transfer money to abroad through reinsurance.
- (7) As there are many insurance companies, there is tough competition and insurers somehow just want business, that's all. So it may become immaterial for insurer, to see the sources of money whether it is legal or illegal.

To prevent money laundering, following recommendations can be followed by the insurer:

- (1) While issuing insurance proposal form, should be duly filled up providing all the information of the customer related to material facts of the insured. Necessary papers should be properly collected along with the National ID card.

- (2) Full information to be taken to satisfy the requirement of KYC\KYE and to find out the proper risk associated with the person and establishment/property.
- (3) In case of high value risks Inspection Report can be submitted by proper survey firm/ insurance company to find out deviation between premium and real risk of the property.
- (4) Appropriate information to be identified in order to conduct a sound risk analysis. Such as in case of high Sum Assured life policy, separate financial questionnaire is required.
- (5) There should be competent internal control for making sound judgment & Insurance Companies should identify appropriate information to conduct a sound risk analysis.
- (6) Insurance Companies should verify documents submitted by the insured to find out inflated/fraudulent claim and should also verify documents submitted by customers in case of underwriting & claims.
- (7) In case of over invoicing in marine cargo, insurer should take respective bank's confirmation regarding the value declared by the insured. On the other hand, insurer should also check whether there are fabricating documents, information/papers for claim.
- (8) To show customer due diligence. If it is not possible in some cases, such policy should be canceled or informed to the higher authority as per money laundering act. In some cases it is required to submit Suspicious Transaction Report (STR) to financial intelligence unit of Bangladesh Bank. In special cases, insurer should show enhanced due diligence.
- (9) To monitor insured's KYC, premium transaction, STR, record keeping etc.
- (10) Insurer should not open any policy of any person/entity enlisted in suspected list of Terrorist finance by UN or government.
- (11) In case of insurance policy of politically exposed person, insurer should be very careful to look into the source money and to monitor transaction carefully.
- (12) To comply with identical code of conduct among insurance companies to combat unhealthy competition which encourage money laundering?
- (13) There should be a compliance officer regarding anti money laundering whose responsibility is to monitor & comply with the policies.
- (14) There should be written program regarding money laundering which need to be signed by the Board of Directors of the insurance companies to ensure good governance.
- (15) To impart training on money laundering so that all concern can identify the symptom of money laundering.
- (16) Insurance Development and Regulatory Authority should monitor insurer to comply with regulations to resist money laundering.

Conclusion:

In fine it can be asserted that we should not allow the image of our insurance industry to be stained due to money laundering issues. We need to be very careful about the integrity of financial system of insurance industry and thus, we should be vigilant regarding Money laundering issues in insurance sector. All concern in the insurance industry should keep eyes on the symptoms of Money laundering described in this article so that insurance industry may remain free from the adverse impact of Money laundering. As there are international rating agencies to monitor Money laundering and if we fail to combat this issues, our insurance sector ratings will go down. Moreover there will be an image crisis of the insurance industry if both government & private sectors do not work together.

Reference:

Money laundering & terrorist financing: definitions and explanations-World Bank
Global Financial Integrity Report
Money laundering in insurance industry by Ms Sanda (Asia insurance review)
Money laundering prevention Act-2012
Circular no 16, Bangladesh bank financial intelligence unit



Alpha
Islami Life Insurance Ltd.

ألفي إسلامي ليف إنشورنس ليميتد

আলফা ইসলামী লাইফ ইনস্যুরেন্স লিমিটেড
Alpha Islami Life Insurance Limited

Bridging the gap of life



ইনস্যুরেন্স সেবায় হাত বাড়িয়ে
ছড়িয়ে পড়েছি দেশ জুড়ে

সামিট এ্যালায়েন্স পোর্ট লিঃ এর অগ্নি দাবী পরিশোধ



এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেডের মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা জনাব বিধু ভূষণ চক্রবর্তী অগ্নি দাবী পরিশোধের একটি চেক সামিট এ্যালায়েন্স পোর্ট লিঃ এর ফাইন্যান্স ডিরেক্টর জনাব ফজলুল হক, এফসিএ এর নিকট হস্তান্তর করেন। চেক হস্তান্তরকালীন সময়ে জনাব এম মতিয়ার রহমান, অতিঃ ব্যবস্থাপনা পরিচালক, এপিজিআইসিএল এবং ক্যাপ্টেন আসিফ মাহমুদ, প্রজেক্ট ডিরেক্টর এসএপিএল উপস্থিত ছিলেন।

লুবনান ট্রেড কনসোর্টিয়াম লিঃ এর অগ্নি দাবী পরিশোধ

অগ্নি দাবীর একটি চেক কোম্পানীর প্রধান কার্যালয়ে মুখ্য নির্বাহী কর্মকর্তা জনাব বিধু ভূষণ চক্রবর্তী সম্মানিত প্রাতিষ্ঠানিক বীমাগ্রাহক লুবনান ট্রেড কনসোর্টিয়াম লিঃ এর চেয়ারম্যান জনাব মোহাম্মদ জুনাইদ এবং ব্যবস্থাপনা পরিচালক জনাব নাজমুল হক খান মহোদয়গণের নিকট হস্তান্তর করেন। চেক হস্তান্তরকালীন সময়ে জনাব এম মতিয়ার রহমান, অতিঃ ব্যবস্থাপনা পরিচালক, এবং জনাব ইমরুল হাসান খান, মহা-ব্যবস্থাপক (দাবী) এপিজিআইসিএল উপস্থিত ছিলেন।



এশিয়া প্যাসিফিক জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোং লিঃ

প্রধান কার্যালয় : হোমস্টিড গুলশান লিংক টাওয়ার (৭মতলা),
ট-৯৯, গুলশান-বাড্ডা লিংক রোড, ঢাকা-১২১২, ফোন-০৯৬৬৬-৭৭১৭৭১

আমাদের আকর্ষণীয় পরিকল্পনাসমূহ



“হজ্জ বীমা পরিকল্পনা”

বাইতুল্লাহর তাওয়াফ ও মসজিদে নববীর
যিয়ারত করার নিয়ত পূরণে।



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

ক্ষুদ্র ক্ষুদ্র সঞ্চয়, সমৃদ্ধির
অন্যতম সহায়ক।



“তিন কিস্তি বীমা ও দ্বি বার্ষিক বীমা”

মেসাদীর মধ্যবর্তী কালীন সময়ে
আর্থিক নিরাপত্তা বিধানের নিশ্চয়তা।



“দেনমোহর বীমা”

দাম্পত্য জীবনে, ইসলামের
দৃষ্টিতে অপরিহার্য।



“শিশু নিরাপত্তা বীমা”

মায়ের কোলে শিশু যেমন
নিরাপদ-আমাদের গ্রাহকগণ ও
তেমনি



“ফিক্স ডিপোজিট স্কিম”

আপনার শিশু আপনার ভবিষ্যৎ
তার ভবিষ্যৎ নিশ্চয়তায়....



“শিক্ষা বৃত্তি বীমা”

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



“গ্রুপ বীমা”

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



“পেনশন বীমা”

বার্ধক্য জীবনে অনাবিল
প্রশান্তির প্রতীক আমাদের
পেনশন বীমা।



সানলাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

নিরাপত্তা ও নির্ভরতার প্রতীক

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

বাংলাদেশের বীমা খাত : সমস্যা ও সম্ভাবনা

*অধ্যাপক শিবলী রুবাইয়াতুল ইসলাম

বীমা হলো জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি বন্টনের সবচেয়ে কার্যকর এবং সার্বজনীন স্বীকৃত একটি পদ্ধতি যা ঝুঁকি থেকে সৃষ্ট দুর্ঘটনার ক্ষেত্রে আর্থিক ক্ষতি হ্রাস করতে ভূমিকা পালন করে। সকল ধরনের বীমা মানুষের জীবন ও মানুষের আর্থিক ক্ষতি পূরণকল্পে ভূমিকা পালন করে থাকে। বর্তমান পৃথিবীতে বীমা বহুমুখী ঝুঁকি বন্টনের হাতিয়ার হিসেবে কাজ করছে।

প্রায় একই সময়ে সৃষ্ট ব্যাংক ও বীমা প্রতিষ্ঠান এক সাথে পথ চলা শুরু করলেও উন্নত গ্রাহক সেবা, জবাবদিহিতা, নতুন নতুন প্রোডাক্ট সৃষ্টি ও ক্রমপরিবর্তনশীল প্রযুক্তির সাথে খাপ খাইয়ে ব্যাংকিং সেক্টর দেশের অর্থনীতিতে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করছে। দেশের জিডিপিতে রাখছে উল্লেখযোগ্য অবদান। অপরপক্ষে বীমা সেক্টর সেই তুলনায় ক্রমান্বয়ে পিছিয়ে পড়ছে। বিশ্বব্যাপী ব্যাপক অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির সাথে সাথে বাংলাদেশের অর্থনীতিতে ও প্রবৃদ্ধির হার বৃদ্ধি পাচ্ছে। সেই হারে বীমা সেক্টরে প্রবৃদ্ধি বৃদ্ধি হচ্ছে না। ক্রমবর্ধমান এই অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির সাথে তাল মেলাতে না পারলে বীমা খাতকে টিকিয়ে রাখা কঠিন হয়ে পড়বে।

বাংলাদেশে অনেক বীমা কোম্পানি ব্যবসা করলেও এখানে বীমা বাজার খুব একটা প্রসারিত হয়নি। জীবন বীমা ও সাধারণ বীমা মিলিয়ে সাকুল্যে প্রিমিয়াম আয় মাত্র ৯৬০ মিলিয়ন মার্কিন ডলার। বিশ্বের মধ্যে বীমা শিল্পে ব্যবসার পরিমাণে আমাদের অবস্থান ৭৬তম। জিডিপিতে বীমার অবদান মাত্র দশমিক ৯ শতাংশ। এর মধ্যে দশমিক ৭ শতাংশ জীবনবীমা এবং বাকি দশমিক ২ শতাংশ সাধারণ বীমা। অথচ আমাদের প্রতিবেশী রাষ্ট্র ভারতে জিডিপিতে বীমা শিল্পের অবস্থান ৪ শতাংশের উপরে। কর্পোরেট সুশাসন, মানবসম্পদের মান, প্রদেয় প্রোডাক্ট ও সম্পদ-দায়ের ব্যবস্থাপনা এখানে খুবই দুর্বল। অর্থনীতির একটি অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ খাত হওয়া সত্ত্বেও বীমা খাতটি এদেশে সবচেয়ে বেশী অবহেলিত থেকেছে। পেশাজীবী, নীতিনির্ধারক বা নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এ ব্যাপারে কখনও কোন কার্যকর পদক্ষেপ গ্রহণ করেনি।

শিল্প বিপ্লবের ফলে রাসায়নিক পদার্থের যথেষ্ট ব্যবহার, অনিয়ন্ত্রিত CO₂, CO, CFC, CH₄ ইত্যাদি কার্বনজনিত গ্যাসীয় পদার্থ বায়ুমন্ডল এবং পানিতে নির্গমনের ফলে বৈশ্বিক আবহাওয়া দ্রুত পরিবর্তন ঘটছে। আবহাওয়াজনিত বৈশ্বিক পরিবর্তনের কারণে জলবায়ুর দ্রুত পরিবর্তন হচ্ছে এবং বিভিন্ন রকমের দুর্যোগ দেখা দিচ্ছে। এই জলবায়ু পরিবর্তনের জন্য সরাসরি যে কয়টিদেশ মারাত্মক ক্ষতির সম্মুখীন হচ্ছে বাংলাদেশ তাদের মধ্যে অন্যতম একটি দেশ। এই সম্ভাব্য ক্ষতি মোকাবেলায় দেশের স্পর্শকাতর ও মূল্যবান সরকারি ও বেসরকারি সম্পদ বীমার আওতায় এনে বিদেশে পুনঃবীমা নিশ্চিত করা প্রয়োজন। তাহলে দেশের অর্থনৈতিক নিরাপত্তা নিশ্চিত হবে।

বীমা সম্পর্কে দেশের সাধারণ মানুষের ধারণা এরকম যে, বীমা কোম্পানিগুলো তাদের গ্রাহকদের যেসব প্রতিশ্রুতি প্রদান করে তা সঠিকভাবে পরিপালন করে না। বিভিন্ন আকর্ষণীয় অফার দিয়ে গ্রাহকদের বীমা করানো হয়। কিন্তু দাবি উত্থাপিত হলে বীমা দাবি পূরণে নানাভাবে গড়িমসি করা হয়। ইহার ফলে বীমা কোম্পানিগুলো সম্পর্কে গ্রাহকদের মধ্যে খারাপ ধারণা তৈরি হয়। সমস্যাটি পুরো খাতের প্রবৃদ্ধির জন্য বড় ধরনের প্রতিবন্ধকতা তৈরি করছে। পাশাপাশি বীমা দাবি পূরণের দীর্ঘসূত্রতা, গ্রাহক কর্তৃক ভুল তথ্য প্রদান করা এবং অবৈধ কমিশন দেয়া এ খাতের জন্য একটি বড় চ্যালেঞ্জ তৈরি করেছে।

বীমা কোম্পানি না হয়েও বীমা ব্যবসায় জড়াচ্ছে দেশের ক্ষুদ্র ঋণদানকারী বেসরকারি সংস্থা এবং সমিতিগুলো (এনজিও)। ঋণ দেয়ার সময় কল্যাণ তহবিল, ঝুঁকি তহবিল- নামে ঋণ গ্রহীতাদের কাছ থেকে নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ কেটে রাখছে ঋণ দাতা সংস্থাগুলো। মাইক্রোক্রেডিট রেগুলেটরি অথরিটি এ্যাক্ট, ২০০৬ এর ২৪ ধারা এবং বিধিমালা, ২০১০ এর ২৫ নম্বর বিধিতে উল্লেখ আছে “ক্ষুদ্রঋণ প্রতিষ্ঠান তার গ্রাহকদের বীমা সুবিধা দিতে পারবে।” ক্ষুদ্রঋণ প্রতিষ্ঠানগুলো ঋণ গ্রহীতাদের সুরক্ষায় এ ধরনের কল্যাণ তহবিল বা ঝুঁকি তহবিল করছে এমনটি প্রচার করলেও প্রকৃত অর্থে এটি আসলে এনজিও বা সমিতিগুলোর স্বার্থই দেখছে। কারণ গ্রাহকদের এই তহবিলের অর্থ জমা থাকে এনজিওগুলোর কাছে। এর সুফল ভোগ করে এনজিওসমূহ। ক্ষুদ্র-বীমার বিকাশের স্বার্থে কতিপয় ব্যবস্থা গ্রহণ জরুরি। বীমা আইন ২০১০ অনুসারে দেশের সকল বীমা কোম্পানিকে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের নিকট নিবন্ধিত হওয়া বাঞ্ছনীয়। গ্রাহকের স্বার্থ ক্ষুণ্ণ হলে তা রক্ষা করার দায়িত্ব বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের। সুতরাং বেসরকারি ক্ষুদ্রঋণ সংস্থার লাখ লাখ বীমা গ্রহীতার স্বার্থ সংরক্ষণে তাগিদে ক্ষুদ্র-বীমার জন্য বিধি বা প্রবিধান প্রণয়নের জন্য আইডিআরএ কেই এগিয়ে আসতে হবে।

সাম্প্রতিক সময়ে দেখা গিয়েছে যে, প্রথম প্রজন্মের বীমা কোম্পানিসমূহ ভালো প্রিমিয়াম আয় করছে। তবে তৃতীয় প্রজন্মের অনেক কোম্পানিরই মূলধন ও বিনিয়োগের অবস্থা খুব একটা ভালো নয়। ইনস্যুরেন্স কোম্পানির সংখ্যা যে পরিমাণ বেড়েছে সে তুলনায় তাদের মূলধন বাড়েনি। উদ্বেগজনক বিষয় হলো অনেক কোম্পানি বছর জুড়ে যা আয় করেছে তার চেয়ে পরিচালনা ব্যয় বেশি হচ্ছে। বাংলাদেশের মত ছোট ইস্যুরেন্স মার্কেটে প্রয়োজনের তুলনায় বীমা কোম্পানির সংখ্যা বেশী বলেই এমনটি হচ্ছে বলে মনে করা হয়। নির্ধারিত কমিশনের চেয়ে অত্যধিক কমিশন দিয়ে যে কোন মূল্যে ব্যবসা আহরণ করার প্রবণতা থেকেই কোম্পানিগুলোর পরিচালনা ব্যয় বাড়ছে। এর ফলে বীমা কোম্পানি নয়, বরং কিছু ব্যাংক ম্যানেজারসহ মধ্যস্থত্বভোগী কিছু ব্যক্তি ইহার সুবিধা নিচ্ছে। আবার কোম্পানিসমূহের সহিত সরকারি খাতের ব্যবসা নিয়ে

*অধ্যাপক শিবলী রুবাইয়াতুল ইসলাম, ডীন, বাণিজ্য অনুষদ, ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয় ও চেয়ারম্যান পরিচালনা পর্ষদ, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন

সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের সঙ্গে সম্পাদিত মেমোরেন্ডাম অব আন্ডারস্ট্যান্ডিং (MOU) অনুযায়ী এই খাতের ব্যবসার ১০০% সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের করার বিধান থাকলেও গোপনে এবং বিভিন্ন কৌশলে কোম্পানিসমূহ সরকারি ব্যবসা আহরণ করছে বলে অভিযোগ রয়েছে। এর ফলে যে কোম্পানি সরকারি ব্যবসাটি করছে সেই কোম্পানি ছাড়া সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ও অন্যান্য সকল সাধারণ বীমা কোম্পানিসমূহ ক্ষতিগ্রস্ত হচ্ছে। কারণ সরকারি ব্যবসার ক্ষেত্রে নিয়মানুযায়ী সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ৫০% ব্যবসা নিজে রেখে বাকি ৫০% সকল সাধারণ বীমা কোম্পানিসমূহকে সমহারে বন্টন করে দেয়। মূলত: এই সেক্টরে টিকে থাকার জন্য তীব্র লড়াই এর কারণে এরকম হচ্ছে বলে প্রতীয়মান হচ্ছে। এই সমস্যা থেকে উত্তরণের জন্য নিয়ন্ত্রনকারী সংস্থা আইডিআরকেই এগিয়ে আসতে হবে। কয়েকটি কোম্পানি মিলে একীভূত হওয়া- এই সমস্যা সমাধানের অন্যতম একটি উপায় হতে পারে।

প্রতিবেশী দেশসহ অন্যান্য দেশের সাথে প্রতিযোগিতায় টিকতে সাধারণ বীমা ও জীবন বীমা- উভয় ক্ষেত্রেই প্রয়োজন দক্ষ মানবসম্পদ। বাংলাদেশের বীমা বাজারে একটি বিশাল চাকুরীর ক্ষেত্র রয়েছে। বিশাল এই চাকুরির বাজারে দক্ষ গ্রাজুয়েট-এর যথেষ্ট চাহিদা রয়েছে। আমরা যদি দক্ষ বিজনেস গ্রাজুয়েট তৈরি করতে পারি, তাহলে দেশের অর্থনীতিতে অনেকটাই গতি আসবে। তাছাড়া এখন বিশ্বায়নের যুগ। সব বিষয়ে বিশেষজ্ঞরাই সংশ্লিষ্ট বিষয়ে ভাল করতে পারে। বর্তমানে দেখা যায় একজন শিক্ষার্থী কলা অনুষদ বা বিজ্ঞান অনুষদ থেকে ডিগ্রী নিয়ে ব্যাংক ও বীমা খাতে কাজ করছেন। ব্যাংক ও বীমা বিষয়ে ডিগ্রী নিয়ে যথাক্রমে ব্যাংক ও বীমায় ক্যারিয়ার গড়লে স্বাভাবিকভাবেই এই সেক্টরে তারা তুলনামূলকভাবে ভাল করবে। ব্যবসায় দক্ষ জনসম্পদ তৈরিতে দেশের বিশ্ববিদ্যালয়গুলোতে বিজনেস অনুষদের অধীনে ফাইন্যান্স বিভাগ, ম্যানেজমেন্ট বিভাগ, একাউন্টিং বিভাগ, Actuarial Science, মার্কেটিং বিভাগ প্রভৃতি ছাড়াও রয়েছে নানা বিভাগ। অর্থনীতির এ সেক্টরে গতি আনয়নের লক্ষ্যে 'ব্যাংকিং ও ইন্স্যুরেন্স বিভাগ' নামে ঢাকা ও চট্টগ্রাম বিশ্ববিদ্যালয়ে বিভাগ চালু হয়েছে। ২০১৪-১৫ শিক্ষাবর্ষ থেকে রাজশাহী বিশ্ববিদ্যালয়ে একই নামে নতুন বিভাগ হয়েছে। বিশ্ববিদ্যালয়ের বাণিজ্যিক অনুষদসমূহের এই উদ্যোগ বীমা সেক্টরের উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করবে বলে আশা করা যাচ্ছে।

সাম্প্রতিক সময়ে বীমা সেক্টরের উন্নয়নের লক্ষ্যে রাষ্ট্রীয় খাতের বীমা প্রতিষ্ঠান সাধারণ বীমা কর্পোরেশন (সাবীক) বিবিধ কার্যক্রম হাতে নিয়েছে। এশীয় উন্নয়ন ব্যাংক (এডিবি) ও সরকারের অর্থায়নে এবং অর্থ মন্ত্রণালয়ের আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগের সহযোগিতায় সাধারণ বীমা কর্পোরেশন এবং বাংলাদেশ আবহাওয়া অধিদপ্তর (বিএমডি) কর্তৃক বাস্তবায়নায়ী Pilot Project on Weather Index-Based Crop Insurance (WIBCI) শীর্ষক কারীগরি সহায়তা প্রকল্পের অধীনে সম্পূর্ণ বিজ্ঞানভিত্তিক পদ্ধতিতে আবহাওয়া সূচকভিত্তিক পরীক্ষামূলক শস্য বীমার কার্যক্রম শুরু করেছে। প্রকল্পের আওতায় ইতোমধ্যে তিনটি এলাকা যথাক্রমে রাজশাহী, সিরাজগঞ্জ ও নোয়াখালী জেলায় ২০টি স্বয়ংক্রিয় আবহাওয়া কেন্দ্র স্থাপন করা হয়েছে। ইতোমধ্যে কৃষকদের মধ্যে সাত হাজারের অধিক শস্য বীমাপত্র ইস্যু করা হয়েছে। চৌদ্দ হাজারের অধিক কৃষক পরিবারকে বর্ণিত বীমা সম্পর্কে সচেতন করা হয়েছে। কৃষকদের মধ্যে ইতোমধ্যে ৫০ লক্ষাধিক টাকার বীমা দাবী পরিশোধ করা হয়েছে। এছাড়াও প্রকল্পের উদ্দেশ্য সফলভাবে বাস্তবায়নের জন্য প্রকল্প এলাকায় এফজিডি কার্যক্রম চলমান রয়েছে। সাধারণ বীমা কর্পোরেশন আরও কিছু নতুন প্রোডাক্ট তৈরীর কার্যক্রম হাতে নিয়েছে যা অতিসত্তর বীমা বাজারে প্রবেশ করবে বলে আশা করা যায়। বীমা সেক্টরকে গতিশীল করতে বিশ্বের বিভিন্ন দেশের ন্যায় বাংলাদেশের সকল বীমা প্রতিষ্ঠানকে স্ব-উদ্যোগে নতুন নতুন প্রোডাক্ট নিয়ে এগিয়ে আসতে হবে। আশার কথা এই যে, কিছু কিছু বীমা প্রতিষ্ঠান ইতোমধ্যে কিছু নতুন Product বাজারে এনেছে।

সফলভাবে বীমা ব্যবসা পরিচালনার জন্য দরকার এ বিষয়ে প্রশিক্ষিত জনবল। কারণ 'বীমা' বিষয়টি অত্যন্ত টেকনিক্যাল হওয়ায় এ বিষয়ে প্রশিক্ষিত ও দক্ষ মানবসম্পদই পারে বীমা সেক্টরকে এগিয়ে নিতে। এই জন্য সকল বীমা কোম্পানির উচিত তার মানবসম্পদকে সুষ্ঠু ব্যবহারের জন্য দেশে-বিদেশে প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা গ্রহণ করা। তাছাড়া বীমা ব্যবসাটি ঝুঁকি বন্টনের সঙ্গে সম্পর্কিত বিধায় ঝুঁকি প্লেসমেন্টের জন্য বিশ্বের বিভিন্ন ব্রোকারেজ প্রতিষ্ঠানসহ বিভিন্ন মার্কেটে যোগাযোগ স্থাপন করতে হয়। তাই প্রশিক্ষিত বীমাবিদরাই পারে এ ব্যাপারে দেশের স্বার্থ রক্ষা করতে।

মন্ত্রণালয় ও আইডিআরএ' এর নিবিড় তদারকি, বীমা কোম্পানিসমূহের কাজের জবাবদিহিতা নিশ্চিত করা, জনগণের আস্থা অর্জন, বাজারে নতুন নতুন প্রোডাক্ট আনয়ন করা, বীমা বাজারে সুস্থ প্রতিযোগিতা সৃষ্টি এবং সর্বোপরি কর্পোরেট গভার্নেন্স নিশ্চিত করার মাধ্যমেই বীমা সেক্টর পারে জনগণের আস্থা অর্জন করতে। এর মাধ্যমেই দেশে একটি শক্তিশালী বীমা বাজার গড়া সম্ভব। এজন্য সংশ্লিষ্ট সকলকে সমন্বিতভাবে এগিয়ে আসতে হবে।



বাংলাদেশের
জেনারেল ইন্সিওরেন্স
বেসরকারী
সাধারণ বীমা প্রতিষ্ঠান



it may happen!

- please protect your property -

To transform the company into an ideal insurance company, with larger growing equity base, that will provide more opportunities and options for utilization of funds in a prudent manner and help to increase profitability through economy of scale, better resource mobilization and reduction in operational costs, to provide better services to our clients and policy holders and to promote the confidence of both shareholders and policy holders. Our motto is,

"Service is our Strength"...



BANGLADESH GENERAL INSURANCE COMPANY LTD.
বাংলাদেশ জেনারেল ইনসিওরেন্স কোম্পানী লি:

42, Dilkusha C/A. Dhaka 1000, Bangladesh; Phone: +88 02 9555073-4, 9563056-8, 9566125; Fax : 88 02 9564212

www.bgicinsure.com

ডেল্টা লাইফ-এর একক বীমার পলিসি বোনাস

৩১ শে ডিসেম্বর, ২০১৬ তারিখে কোম্পানীর দায় ও পরিসম্পদের ড্যালুয়েশনের ফলাফল অনুযায়ী ডেল্টা লাইফ এর একক বীমার সকল লাভসহ চালু পলিসির উপর ২০১৬ সালের জন্য নিম্নহারে বোনাস ঘোষণা করেছে।

(ক) রিভার্সনারী বোনাস :

- (১) সম্পাদিত বীমাঅঙ্কের উপর ৫% চক্রবৃদ্ধি হারে (পরিকল্প নং ৭৭ ব্যতীত)
- (২) প্রতি হাজার টাকা বীমাঅঙ্কের উপর প্রতি বছর নিম্নে উল্লিখিত হারে

প্রিমিয়াম প্রদানের মেয়াদ	বোনাসের হার
	(পরিকল্প নং-০৫ ও ৭৭, ৭৭এ, ৭৭বি ব্যতীত)
১০ বছর থেকে ১১ বছর পর্যন্ত	৮ ২৪
১২ বছর থেকে ১৪ বছর পর্যন্ত	৮ ২৫
১৫ বছর থেকে ১৯ বছর পর্যন্ত	৮ ৩৩
২০ বছর এবং তদুর্ধ্ব	৮ ৪৪

(৩) চূড়ান্ত/মেয়াদপূর্তি বোনাস :

কমপক্ষে চার-পঞ্চমাংশ মেয়াদ চালু থাকার পর লাভসহ পলিসির দাবী প্রদানের ক্ষেত্রে প্রতি হাজার টাকা সম্পাদিত বীমাঅঙ্কে আগামী ড্যালুয়েশন পর্যন্ত নিম্নের হারে এককালীন প্রদেয়। পরিকল্প ০৩, ০৪, ০৪এ, ২৮, ২৯, ৫৩ এবং ৫৪ এর ক্ষেত্রে মৃত্যুদাবীর বেলায় এই বোনাস প্রদেয় হবে না।

প্রিমিয়াম প্রদানের মেয়াদ	বোনাসের হার
১০ বছর থেকে ১৪ বছর পর্যন্ত	৮ ১৫০
১৫ বছর থেকে ১৯ বছর পর্যন্ত	৮ ২০০
২০ বছর এবং তদুর্ধ্ব	৮ ২৫০

পরবর্তী ড্যালুয়েশন পর্যন্ত লাভযুক্ত সঞ্চয়ী বীমার ক্ষেত্রে (প্রত্যাশিত সঞ্চয়ী বীমা ব্যতীত), মেয়াদপূর্তিতে ১ লক্ষ টাকা বীমাঅঙ্কের জন্য বোনাসসহ সম্ভাব্য মোট প্রতিপ্রাপ্য হবে নিম্নরূপঃ

বীমার মেয়াদ	মেয়াদশেষে প্রাপ্য
১০ বছর	৮ ১,৭১,০৬৮
১৫ বছর	৮ ২,২০,৫৫০
২০ বছর	৮ ২,৮৬,৫৯৬

* ২০১৬ বা পরবর্তী বৎসর সমূহে ইস্যুকৃত পলিসির জন্য প্রযোজ্য

(খ) অন্তর্বর্তীকালীন বোনাস :

পরবর্তী ড্যালুয়েশন না হওয়া পর্যন্ত উপরে উল্লিখিত হারে মেয়াদপূর্তি/মৃত্যুদাবীর ক্ষেত্রে বোনাস প্রদেয় হবে।

(গ) পরিকল্প নং-৭৭ এর ক্ষেত্রে ২০১৬ সালের জন্য বরাদ্দকৃত প্রিমিয়ামের উপর ৯.৫% চক্রবৃদ্ধি হার প্রযোজ্য হবে।

২০১৭ সাল থেকে আগামী ড্যালুয়েশন পর্যন্ত সকল লাভসহ পলিসির মেয়াদপূর্তিতে বা মৃত্যুদাবীর ক্ষেত্রে উপরোক্ত হারে অন্তর্বর্তীকালীন বোনাস প্রদান করা হবে।

সকল বোনাস বীমার দাবী প্রদানকালে পরিশোধযোগ্য

আশা করা যায় ভবিষ্যতে বোনাসের হার আরও বৃদ্ধি পাবে।

(ডেল্টা জীবন : সমৃদ্ধ জীবন)



ডেল্টা লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

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

ফোন : ০৯৬১ ৩৬৬৬০০০, ৫৫০৫ ১৯১৯, ফ্যাক্স : ৮৮-০২-৯৮৯৯৬০৫

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

* উল্লেখ্য, ডেল্টা লাইফ ২০১৬ সালে ১৬৩,১৭৮টি বীমা দাবীর বিপরীতে প্রায় ৪৯০ কোটি টাকা এবং ২০১৭ সালের অক্টোবর মাস পর্যন্ত ১৩৯,৯৬২টি বীমা দাবীর বিপরীতে প্রায় ৪৪৮ কোটি টাকা বীমা দাবী পরিশোধ করেছে।

An Overview of Life Micro-insurance Market in Bangladesh

*Dr. Mohammad Sohrab Uddin

1. Introduction

Micro insurance often refers to protection of assets and lives against specific perils of target population, usually low income households at affordable prices through formal and informal institutions. Micro insurance products usually provide coverage to health crises, death, accidental injuries and other tragedies. Provision of endowment type micro insurance is also emerging in one form or other in recent years. Microinsurance products may generally be divided into: life microinsurance, health microinsurance, disability microinsurance, property microinsurance, and crop microinsurance. There are other kinds of micro insurance products but they are not usually marketed by the insurance providers due to the low demand by the prospective beneficiaries.

Benefits under life microinsurance products vary greatly depending on the design of the products, which range from fairly simple to extremely complicated one. One of the common life microinsurance products is credit life insurance, which repays a loan if the borrower dies with an outstanding balance. There could be a number of variants of these insurance products of which one could be credit life integrated with some kinds of savings so that in the event the insured dies the outstanding balance of the loan goes to the lender and an agreed amount goes to the beneficiary nominated by the insured. This particular insurance product is offered by the Micro-finance Institutions (MFI) as well as by the commercial insurers in many countries. In Bangladesh, some MFIs offer this insurance product to their members, but only a handful of life insurance companies have developed and marketed such products on a very limited scale. Microinsurance products that are commonly provided by the commercial insurers in Bangladesh are endowment type schemes. The main objectives of the article is to discuss briefly the historical development of life microinsurance market in Bangladesh, the current business practice of life microinsurance business, challenges faced by the providers of life micro-insurance business and to offer some suggestions for consolidation and further development of formal sector microinsurance market in Bangladesh.

Origin and Development of Formal Sector Micro insurance in Bangladesh

Formal sector microinsurance for the purpose of this paper is defined as the micro insurance schemes developed by the licensed insurers. Delta Life Insurance Company, hereinafter referred to as Delta, one of the largest commercial insurers introduced microinsurance schemes, called GrameenBima in 1988. Most microinsurance products under the GrameenBima Scheme were linked to insurance coverage and aimed at the low income people living in rural areas. Premiums were small and collected from door to door in weekly installments. Since the target group was low-income households maximum size of the sum assured was fixed at a low level. The rates of premium were deliberately kept low so as to make them affordable by the low income segment of the population. Premium rates were based on the assumption that the rate of return on investment of funds generated out of micro-insurance business would be high so as to more than offset the effect of high operating cost.

The main feature of microinsurance products offered under GrameenBima was the availability of small business loans to its policyholders on a group liability basis. The model of credit program introduced by Grammen Bank was replicated for loan program under the GrameenBima project. Though the credit program was an integral part of the projects, it was not the intention to sell policies on promise of credit. A policyholder could not ask for loan as a matter of right. Each project was supposed to be

judged on its merit and the money would be advanced only when the project would be judged viable. The distinction of policy loan and the project loan was that policy loan would be advanced against the security of an insurance policy, while the project loan would be given in consideration of the viability of the project. Loans would be available without collateral for income generating activities. The main objective of loan program was to develop small entrepreneurs and microenterprises in rural areas. Peer pressure was supposed to work as the driving force to repay the loan on time. Delta introduced another set of microinsurance products under a project called GonoBima project based on the same concept of GrameenBima in 1993 but was aimed at the urban low-income group living in the slum areas in cities and towns.

Typical microinsurance products usually provide risk coverage to low income segment of the population at affordable prices, whereas Delta's microinsurance products provide risk coverage, saving facilities and loans to policyholders for investment in micro-enterprises, all combined into the same product, at low premium. It soon became evident that it was not possible to carry on this type of microinsurance business without skilled, trained and experienced manpower who could evaluate project viability and monitor loan recovery. Delta, therefore, moved gradually from social orientation of microinsurance business towards development and marketing of microinsurance products on commercial considerations and introduced a different set microinsurance products under the title 'Grameen-Gono' Bima.

Encouraged by the phenomenal growth of microinsurance of Delta life insurance company most companies introduced microinsurance products mostly in the form of endowment type products at premium rates lower than those offered under what is commonly known in Bangladesh as EKOK Bima. A few companies market the same products under different projects to promote competition among the sales executives in an effort to increase sales of policies. In a few cases same products are assigned different titles and codes.

Current Microinsurance Products

The main microinsurance products introduced by the insurers is the ordinary life insurance endowment plan at lower premium rates under different names such as PalliBima, JanoBima, JanoprioBima, to name a few. One of the other popular plans introduced are payment of survival benefits at regular intervals, commonly known as anticipated endowment plan. Premium rates depend on the term of insurance, percentages of sum assured payable at periodic intervals and at maturity, and the benefits payable on death within the term. Premium rates of ordinary endowment insurance plan are not age specific but uniform for all ages. Microinsurance schemes innovated in the late 1980s and the early 1990s by Delta are no longer marketed. In substance, microinsurance products now being marketed by life insurers are not very different from the traditional ordinary endowment insurance products. However, some of the distinguishing features are given below:

- Premium rates for microinsurance products are uniform for all ages at entry, whereas for traditional insurance products premium rates are age dependent.
- Mode of premium payment is monthly, whereas in the case of traditional insurance products premiums are paid less frequently.
- In most cases, premiums in the case of microinsurance schemes are collected from door to door through pass book.
- Maximum sum assured is usually fixed at Tk.1, 00,000. Policies above Tk.1, 00,000 may be issued under very special circumstances, but such cases are rare. In general, average sizes of the sum assured of microinsurance products are lower than those under traditional insurance products with similar benefits but the difference is gradually diminishing over the years.
- Operating expenses are higher than those incurred for traditional insurance products because of small sizes of microinsurance policies.
- Separate data of management expenses for microinsurance business are not available but

there is a belief that overall management expense ratios as well as renewal expense ratios of most of the life insurers are no less than those of traditional insurance business, if not higher.

- Premium rates of microinsurance plans are lower than those of traditional insurance plans with similar benefits.
- Documentation is relatively simple compared to the requirement under traditional insurance business.

Major Challenges

Discontinuance of Microinsurance Policies: Lapses, Surrenders and Paid Ups

Microinsurance schemes that are commonly understood in Bangladesh are likely to face challenges although these schemes have gained popularity among the common people over the years. A fresh look at the formal sector microinsurance business is desirable from the perspective of long term growth prospects as well as long term financial viability of the insurers offering such products.

One of the major challenges faced by the life insurers in Bangladesh is voluntary discontinuance of insurance policies. There are essentially three modes of discontinuances: lapses, surrenders, and policies becoming paid up. A policy will acquire a surrender value if at least two consecutive years premiums have been paid. Therefore, if a policyholder discontinues payments before payment of two consecutive years' premiums the policy does not acquire surrender value, and the policy becomes lapsed in which case policyholder's premium deposits are forfeited. There are no reliable data on lapsation of microinsurance policies but it is generally believed that lapse ratio is very high.

A policyholder may surrender a policy after payment of two consecutive years' premiums for cash in which case the policyholder receives a sum depending on the period for which the policy remained in force and several other factors taken into consideration in surrender value basis for calculation of surrender value. Surrender values allowed by the insurers for early surrenders are in most cases less than the amount of premiums paid by the policyholders. High lapse ratios and high proportion of policies being surrendered have impacted the growth of microinsurance business negatively in recent years. It is learnt that Insurance Development and Regulatory Authority is in the process of putting in place a scheme to reduce the proportions of such policies and it is generally believed that with such a scheme in place there will be a significant decline in the proportion of such policies and, in consequence, there will be a positive impact on the growth of microinsurance business.

If a policyholder discontinues payment of premiums after payment of two consecutive years' premiums and opts for reduced sum assured, which is commonly known as paid up policy, he will receive the reduced sum on death before maturity or on survival at maturity together with bonuses, if any. High proportions of policies being surrendered and paid-up have adversely affected the growth of micro-insurance business in recent years. It is learnt that Insurance Development and Regulatory Authority (IDRA) is in the process of putting in place a scheme to reduce the proportions of lapsed, surrendered and paid-up policies and it is expected that with the implementation of the scheme micro-insurance business will record a substantial growth in future. Strengthening of financial underwriting by the life insurers and instituting separate schedule of rates of commission payable to the financial associates and others involved in marketing of microinsurance products by IDRA may also be considered to reduce lapse ratios.

Expenses of Management

Premium rates of most microinsurance products are determined by dividing the total sum assured with the number of premium installments. Provision of expenses implicit in the premium rates works out to be very low compared to expenses currently incurred by most life insurers. With the continuation of current expense ratios it is likely that long run financial viability of the providers of microinsurance products will be at stake.

The life insurers in Bangladesh procure insurance business through individual insurance agents on payment of commissions. There are a number of supervisory agents intervening between the insurers and the agents, commonly known as employer of agents, who are also paid commissions and other forms of remunerations depending on the amount of premium earned by the agents working under their supervision. Commissions and other forms of remunerations payable to the insurance agents, known in Bangladesh as financial associates and their supervisors for acquisition of insurance business thus have given rise to high acquisition costs. In order for the microinsurance products to be affordable to the low-income households it is necessary to reduce procurement costs through innovation of alternative distribution channels. One such channel introduced in many countries is corporate agency system.

One of the other distribution channels, which has gained popularity in many countries in recent years is bancassurance. Bancassurance simply means selling of insurance products by banks. In this arrangement, insurance companies and banks undergo a tie-up, thereby allowing banks to sell the insurance products to its customers. This is a system in which a bank has a corporate agency with one insurance company to sell its products. By selling insurance policies bank earns a revenue stream apart from interest. It is called as fee-based income. This income is purely risk free for the bank since the bank simply plays the role of an intermediary for sourcing business to the insurance company.

Bancassurance provides various advantages to banks, insurers and the customers. Banks can increase their non-interest income by providing services to the insurers. Interest is market driven and fluctuating and the interest spread is becoming quite narrow because of the intense competition among the banks. Banks by providing multiple services at one place to the customers can enhance customer satisfaction. For example, through bancassurance a customer gets home loans along with insurance at one single place as a combined product. As for the insurance company the advantage that bancassurance provides is that the insurers get improved geographical reach without additional costs. Microfinance Institutions, Non-governmental-organizations and Banks may be considered to act as corporate agents for which separate regulations will have to be specified.

Product Design

Most of the microinsurance products offered in other countries are pure risk products. Some of the other products have different types of maturity benefits, which in some cases are combined with regular withdrawal of survival benefits in accordance with the type of insurance plans. Risks covered are normal death risk, accident related risk and different forms of health coverage. In most cases benefits payable on death are much higher than benefits payable at maturity. Premium rates in majority of the cases are age dependent, and because of the low survival benefits premium rates are low. Some of the risk products cover a single risk, while others focus on 2 or 3 risks. Benefits under the main microinsurance product currently being offered in Bangladesh are the same at death or at maturity. In order for microinsurance product to be affordable by the low-income people we can think of a product with higher amount of death benefits together with return of premiums with or without interest at maturity and other types of products similar to those available in other countries with suitable modifications.

Regulatory Framework

There are no agreed views on the extent to which regulations should be adapted to the specific features of microinsurance. However, majority of stakeholders are of the opinion that treating micro-insurance at par with other insurances is likely to inhibit the growth of microinsurance. Insurance Act, 2010 provides that every insurer shall, after the commencement of this Act, undertake such percentages of life and non-life insurance business in the rural and social sectors as may be specified in the Gazette by the Authority. IDRA has specified the required notified the relevant

regulations. However, we are of the view that microinsurance regulations detailing with product design, target group, commissions and other forms of remunerations payable to the persons involved in marketing of microinsurance products and other features may be specified as have been done in many countries including neighboring countries in order to promote orderly growth of microinsurance business in Bangladesh.

Concluding Remarks

The commercial insurance sector in Bangladesh has shown strong growth over the years reflecting the development of new products and innovation, in particular innovation in microinsurance business, and the change of the government's policy stance to enable the insurance sector to emerge from a traditional structure of state owned entities to a more liberalized market. While this is a positive development but such development has brought in new challenges and opportunities. We are of the opinion that with the introduction of new distribution channels, a regulatory framework conducive to the growth of microinsurance business and other measures will lead to a continued growth in future and thus help eradicate poverty from the country.



সাফল্যের অগ্রযাত্রায়
১৭ বৎসরে পদার্পন

সাধারণ বীমা শিল্পে
একটি বিশ্বস্ত নাম



ঢাকা ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

বীমা জগতে একটি নির্ভরযোগ্য প্রতিষ্ঠান

আমিন কোর্ট (৯ম তলা) ৩১, বীর উত্তম শহীদ আশফাকুস সামাদ রোড, (পুরাতন ৬২-৬৩) মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০
ফোনঃ পিএবিএক্সঃ ৯৫৭১৪৮২-৪, ৯৫৬৯৯৪৭, ৯৫৫২৭৪২, সরাসরি: ৯৫৫৭১৭৫, ফ্যাক্সঃ ৮৮০-২-৯৫৫৪৯৫০, ৯৫৬৩১০৪

www.dhakainsurancebd.com

অর্থনৈতিক অগ্রযাত্রা ও আর্থিক নিরাপত্তার গ্যারান্টি নিয়ে বীমা শিল্পে আপনার বিশ্বস্ত সঙ্গী



“সর্বোত্তম গ্রাহক সেবা এবং দ্রুত দাবী নিষ্পত্তিই আমাদের বৈশিষ্ট্য”

দেশ জেনারেল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
আগ্নি, নৌ, মটর ও বিবিধ বীমার নির্ভরযোগ্য প্রতিষ্ঠান



জীবন বীমা ভবন, ফ্রন্ট ব্লক, ৬ষ্ঠ তলা, ১০ দিলকুশা বা/এ, ঢাকা-১০০০১

ফোনঃ ৮৮-০২-৯৫৭১৬৪২-৫ ফ্যাক্সঃ ৮৮-০২-৯৫৬১৯২০

ই-মেইল: dgic.bd@gmail.com, deshinsurancebd@gmail.com

CORPORATE GOVERNANCE FOR INSURANCE

*Kamrul Haque Maruf

Corporate governance is “the framework of rules, relationships, systems and processes within and by which authority is exercised and controlled in corporations”. It encompasses the mechanisms by which companies and those in control are held to account. Corporate governance influences how the objectives of the company are set and achieved, how risk is monitored and assessed, and how performance is optimized.

For insurers corporate governance refers to systems through which an authorized insurer is managed and controlled. It is also a system of “checks and balances”. Accordingly, the corporate governance framework of an authorized insurer should:

- (a) promote the development, implementation and effective oversight of policies that clearly define and support its objectives;
- (b) define the roles and responsibilities of persons accountable for management and oversight;
- (c) set out requirements relating to how decisions and actions are taken;
- (d) provide for effective means of communicating matters relating to the management and oversight of the insurer;
- (e) provide for sound remuneration practices which promote the alignment of remuneration policies with the long term interests of the insurer to avoid excessive risk taking; and
- (f) provide for corrective actions for non-compliance or weak oversight, management and control.

General Requirements for Corporate Governance:

The minimum requirement for an insurer is that an insurance undertaking shall meet the interests of promoting strong and effective governance. The board retains primary responsibility for corporate governance within the insurance undertaking at all times. Nonetheless, senior management plays an important part in ensuring effective governance and is therefore responsible for operating effective oversight consistent with board policy (Central Bank of Ireland, 2015).

All insurance undertakings shall have robust governance arrangements which include a clear organizational structure with well defined, transparent and consistent lines of responsibility, effective processes to identify, manage, monitor and report the risks to which it is or might be exposed, adequate internal control mechanisms, including sound administrative and accounting procedures, IT systems and controls, remunerations policies and practices that are consistent with and promote sound and effective risk management. The system of governance shall promote and communicate an appropriate risk and compliance culture at all levels of the insurance undertaking and shall be subject to regular internal review.

OECD guidelines on insurer governance are organized around four main sections: (i) governance structure; (ii) internal governance mechanisms; (iii) groups and conglomerates; and (iv) stakeholder protection. These guidelines are non-binding. They are meant to provide guidance and serve as a reference in OECD and non-OECD countries. As such, policy makers and market players may apply them if they so wish in accordance with their regulatory and supervisory framework and the specificities of their jurisdiction.

If we look at the corporate governance practice around the world we find that the U.S. corporate governance framework follows an exception-based model. The framework includes conservatism in accounting, regulatory approval of significant transactions, restrictions on investments and ongoing monitoring of financial indicators of concern, the need for prescriptive corporate governance

requirements is limited. Therefore, the U.S. model focuses on establishing expected outcomes and monitors an insurer's performance in meeting those expectations. If expectations are not met, regulators choose from a wide range of tools in determining the most effective way to encourage and/or require exceptions to those expectations to be corrected. This allows the U.S. system to ensure the effective governance of insurance entities without creating extensive, prescriptive requirements for the governance of insurers (NAIC, 2012).

Corporate governance structure in Australia is based on the 'shareholder approach' or 'outsider model' of corporate control where the achievement of corporate goals and profit maximization is monitored by the owners of the corporation, its shareholders, to whom corporate management is accountable. Recognizing the important role played by the corporate entity in entrepreneurial, business and investment activity, successive governments in Australia have sought to achieve a balance between effectively regulating (in order to protect the integrity of the financial system) and not hindering the development of an efficient and competitive environment. An appropriate balance will ensure that efficient mechanisms are established to promote good governance without placing excessive burdens on business (OECD, 2002).

Australia's corporate governance framework consists of a matrix of legislation, accounting standards (which have the force of law), ASX Listing Rules and voluntary self-regulatory codes of practice. The Corporations Act seeks to ensure that companies adopt best practice corporate governance principles through the establishment of minimum standards for corporate governance. Unless there is a need to address a particular policy objective of market failure, the Corporations Act does not prescribe detailed governance practices that companies must adopt. Instead, it sets out minimum standards and companies are free to establish higher standards of corporate governance by specifying them in the company's constitution. The promotion of increased investors and stakeholder awareness of what constitutes good governance practices is based on the rationale that the adoption of higher standards produces tangible benefits. Increased shareholder participation in the market will continue to drive by companies towards adopting best practice governance standards. The legislation under which insurers are prudentially regulated in Australia, the Insurance Act 1973 has, as one of its stated objectives, to make clear that the purpose of the Insurance Act is to protect policyholders and other beneficiaries of general insurance policies (OECD, 2002).

Need for Corporate Governance:

The genesis of Corporate Governance lies in business scams and failures. The Watergate scandal, the junk bond fiasco in USA and the failure of Maxwell, BCCI and Polypeck in UK resulting into setting up of the Treadway committee in USA and the Cadbury committee in UK on Corporate Governance (Bansal and Bansal, 2014). A high standard of corporate governance for established insurers is important for protecting policyholders' interests. It is an essential step in instilling the confidence of the insuring public and encouraging more stable and long term development of the insurance market. An insurance industry with a high standard of corporate governance will help enhance the status of financial sector of a country (Insurance Authority of Hong Kong, 2017).

The following two elements of corporate governance concept make it an important part of effective insurance supervision:

- (i) Effective corporate governance can improve the confidence that investors have in a company and therefore strengthen the access that a company enjoys to capital and other forms of financing, as and when it might be required.
- (ii) Effective corporate governance strengthens the controls within a company to ensure that the strategies adopted and decisions made by the board are implemented effectively.

Effective corporate governance allows the supervisor to rely on the work performed by the board of directors and senior management and, in so doing, allows the supervisory process to operate more efficiently and effectively than it could in the absence of such reliance. This reliance relationship must be reviewed from time to time to ensure that the reliance is well founded.

It is important for the supervisor to review the corporate governance practices in place in each company to ensure that the specific elements adopted by the company are appropriate for its circumstances. Each company should implement all of the corporate governance requirements. However, more complex companies must have more complex structures and procedures to manage the business and the inherent risks to which the company is exposed (World Bank, 2006).

Framework of Corporate Governance:

There is no single model of good corporate governance. Corporate governance practices evolve in the light of the changing circumstances of a company and must be tailored to meet the circumstances. It should go forward in the context of development in a country and outside world. The framework below will focus eight core principles to develop corporate governance (Australian Securities Exchange, 2010).

Fundamental to any corporate governance structure is establishing the roles of the board and senior executives (principle 1), with a balance of skills, experience and independence of the board appropriate to the nature and extent of company operations (principle 2). There is a basic need for integrity among those who can influence a company's strategy and financial performance, together with responsible and ethical decision-making which takes into account not only legal obligations but also the interests of stakeholders (principle 3).

Presenting a company's financial and non-financial position requires processes that safeguard, both internally and externally, the integrity of company reporting (principle 4), and provide a timely and balanced picture of all material matters (principle 5). The rights of company owners, that is shareholders, need to be clearly recognized and upheld (principle 6). Every business decision has an element of uncertainty and carries a risk that can be managed through effective oversight and internal control (principle 7). Rewards are also needed to attract the skills required to achieve the performance expected by shareholders (principle 8).

Governance Structure:

The governance structure of an insurer should have an appropriate allocation of oversight and management responsibilities to provide for effective authority and efficient decision-making. Key components of the governance structure include: the board of directors, the sub-bodies of the board, shareholder and policyholder oversight mechanisms, the cadre of key executives and the external auditor whose primary role is to provide assurance regarding financial reporting. Corporate governance guidelines focus on the roles and responsibilities of the board of directors and its committees, key executives and the external auditor.

Board of Directors: The board of directors should provide the overall strategy and direction for the insurer and be responsible for its overall management, leaving its day-to-day management to key executives and management. There is an expectation on the part of policyholders that an insurer will be managed prudently with sound governance practices and effective risk management, so that it will be in a position in the future to make payment on any claims, policy surrenders, or policy withdrawals. There is also an expectation that insurers will treat its customers and policyholders fairly, with appropriate policies, processes and procedures in place to ensure this result. Accordingly, there are reasonable expectations that the governance practices of insurer will typically be superior to those found in most ordinary companies. This expectation is reinforced by the prudential framework that

emphasizes the responsibility of insurers for managing and controlling their risks and establishing appropriate policies and practices to this end. These considerations suggest that the boards of insurers should be held to a high standard of governance, prudence, and business and market conduct (OECD, 2017).

Board structures: The board should have sufficient knowledge and relevant experience of insurance business to guide the authorized insurer and oversee its activities effectively. In this regard, at least one-third or one-fourth of the directors should possess such knowledge and experience. The board may have an adequate spread and level of expertise in areas as appropriate to the insurer's business, such as underwriting, claims, actuarial, finance, and investment. It is also necessary for the board to maintain appropriate checks and balances against the influence of the management and controllers. As a general principle, at least one-third to one-fifth of the Board should be composed of Independent directors. For small authorized insurers which have less than five directors, the Board should be composed of at least one Independent director. Under exceptional circumstances where the number of independent director has to be lowered temporarily, the insurer should seek approval from the supervisory authority for temporary exemption with valid justification.

The board should establish committees or other structures where appropriate to improve the effectiveness, efficiency, quality and independence of board decision-making, and enhance the oversight and governance of the insurer. In particular, board, should consider setting up specialized committees to support the full board in performing its functions, particularly in respect to audit committee, and, depending upon the company's size and risk profile, risk management and remuneration committees. **Audit Committee:** An audit committee should be established to permit close monitoring and independent oversight of the preparation of the insurer's financial statement and related disclosures as well as of internal and external audit matters. The audit committee should deal with the following issues:

- Reviewing the financial statements and controls on financial reporting and overseeing financial regulatory reporting.
- Engaging with external auditor and reviewing findings.
- Overseeing internal audit and reviewing findings.

In order to carry out its responsibilities, the audit committee should have unfettered access to all key executives, the head of the internal audit function, the actuary and other relevant persons, as well as to all relevant data, reports, documents and information. In order to promote the independence of the audit committee, it should comprise a majority of non-affiliated board members and to the extent possible, not include executive member.

Insurers may establish other board committees to carry out defined tasks. Risk committees may be established to oversee the insurer's risk strategy and risk management and internal control system, and review stress testing results. Insurers may also establish remuneration committees to oversee compensation practices and compensation arrangements, nomination committees for the selection of new board members, and ethics or conduct committees to oversee codes of ethic and conduct, conflicts of interest and/or related party transactions. Investment committees may also be established to oversee the management of the insurer's investment portfolio. Asset-liability management committees may be established to oversee the matching of assets and liabilities within the insurer.

External audit: The external audit should be conducted in accordance with high-quality standards of auditing and should include verification of the value of the insurer's policy liabilities and of the appropriateness of its technical provisions. The external auditor should review, test and report on the adequacy of the insurer's internal controls over financial reporting to ensure that accurate and reliable financial information is being generated by the insurer. The external auditor's responsibilities may extend to provide assurance on other matters, such as the insurer's ability to meet insurance obligation, risk management and internal control systems, reinsurance arrangements, intra-group transactions, or adherence to applicable laws and regulations, and providing reports for supervisors (OECD, 2017).

Risk Management and Internal Control System:

With risk management at the heart of their business model, insurers should have well-defined risk management strategies and sound and comprehensive risk management systems that are integrated in their overall system of governance, ensuring that risk identification, assessment, monitoring and mitigation are integrated into decision-making at all levels of the organization and reflected in the insurer's overall strategies, policies and business plans.

There are different ways to describe risk management. Proper risk management can be considered to rest on the following building blocks:

- (i) A proper firm-wide risk culture
- (ii) An appropriate risk framework or strategy
- (iii) A sound internal control framework
- (iv) A strong comprehensive and integrated system of risk management and internal control

Control functions: Control functions should be established within an insurer to implement or ensure adherence to board policies on governance, risk management, internal controls, financial reporting and compliance, and recommend improvements where necessary. These control functions may also be responsible for implementing or ensuring adherence to management policies. These functions should include a risk management function, actuarial function, a compliance function and an internal audit function. The independence of the control functions (especially actuarial and internal audit) should be promoted, as well as their effectiveness. In this respect, the control functions should have authority and status within an insurer and should be well resourced and staffed by persons possessing appropriate integrity, competence, skills expertise and relevant experience and professional qualifications (OECD, 2017).

The control functions should also be separate from business operations or other influences that would or might affect their ability to perform their responsibilities objectively. In addition, the control functions should have a reporting relationship with the board and any relevant committee, as well as with key executives through internal reporting lines, and be able to participate in relevant board or committee meetings. The control functions should provide reports outlining their findings to the board and any relevant committee on a regular basis and as circumstances warrant.

Risk management: A risk management function should be established within an insurer to identify, assess, monitor and manage risks facing the insurer; implement or ensure adherence to the board's risk management policy, framework, or strategy; and develop and ensure effective application of the risk management system. Where risk management is conducted in part by business line functions, the risk management function should ensure adherence to the insurer's specific risk management policies, processes, procedures and mitigation techniques and verify the appropriateness of any material risk taking.

The risk management function should report on non-compliance with risk policies as well as assess the appropriateness and effectiveness of both the overarching risk management framework or strategy and the risk management system and recommend adjustments and improvements as necessary. The risk management function should also advise on risks relating to strategic and operational decisions, such as corporate strategy, new product development, mergers and acquisitions, major investments, and outsourcing.

Actuary: The primary role of the actuary is to estimate the insurance risks facing an insurer, calculate policy liabilities and determine, or provide an opinion on, the appropriate technical provisions to cover these obligations. The actuary may perform a number of other functions, such as product development and design, the determination of premium adequacy, oversight of underwriting and/or reinsurance arrangements, advice on risk management and investment policy, an assessment of the fairness or

impact of transfers of insurance business and an assessment of the solvency position of the insurer and compliance with solvency requirements. In the context of insurers with participating policyholders, actuaries provide a determination on the fair treatment of policyholders regarding the distribution of surplus through policy dividends and other benefits. The actuary should have access to all relevant data, accounts, and other information, and relevant staff, in order to carry out his/her duties.

Actuaries provide, at least annually, a statement, opinion, or report on their valuation and determinations to management, the board, shareholders, policyholders and/or supervisory authority, depending on the requirements of the jurisdiction. This report may include reporting on other prescribed matters such as premium adequacy, asset-liability, management, and capital management and solvency. In some jurisdictions, actuaries may be directed by the supervisory authority to prepare a special purpose in-depth report on the insurer's financial condition and operations. In some jurisdictions, an actuary may be subject to a legal obligation to ensure that the interests of policyholders are protected.

For insurers with participating policies, actuaries may be expected to assess the fairness of the dividend policy, prepare a review of the method of allocating income and expenses to participating and non-participating business and provide a report or opinion on the dividends or other benefits, provided to participating policyholders and whether they are fair and consistent with the dividend policy and fair and equitable among participating policyholders. The actuary should be subject to strict qualification and suitability standards in order to ensure sound actuarial and financial calculations and promote proper conduct. The appointment of the actuary may be subject to supervisory review. Moreover, consideration could be given to subjecting the work of actuaries to an external peer review process.

Remuneration:

Sound remuneration practices are vital to sound corporate governance of an insurer. The insurer should establish a prudent and effective remuneration policy which should not induce inappropriate or excessive risk taking. The policy should be in line with the insurer's objectives, business strategies and long-term interests. A written remuneration policy covering all directors and employees should be established and maintained. The policy should have specific regards to the directors, independent directors, senior management and key persons in control functions who are responsible to perform one or more of the control functions including actuarial, financial control, internal audit, compliance, risk management and intermediary management. The remuneration policy should motivate directors and employees to pursue the long-term growth and success of the authorized insurer and demonstrate a clear relationship between performance and remuneration.

Stakeholder Protection:

Participating policyholders: Premiums paid under participating policies, are paid into the insurer's general fund or into a special fund for participating policy holders and are invested by the insurer. These policies may generate excess returns, allowing the insurer to distribute surplus funds, in the form of a policy dividend or bonus, to policyholders over the life of the contract or at the end of the contract in addition to the payment of any insured benefit. In the case of stock company insurers, participating policies create a distinct policyholder constituency that has expectations regarding the allocation of any surplus. The amount of the surplus to be distributed between participating policyholders and shareholders is generally a decision made by the board. This may lead to a conflict between shareholders and participating policyholders. This may lead to a conflict between shareholders and participating policyholders.

Given the nature of participating policies, the board should give due regard to the interests of participating policyholders. The board may establish a special committee to address issues relating to participating policies. The board may also establish a special investment committee to review and monitor investment relating to the participating policy issues. In addition, the board should ensure that

participating policyholders are able to exercise any governance rights attached to their contract. Also, in order to promote transparency in decision-making and minimize the discretionary nature of decision-making surrounding the allocation of the surplus, the board should establish and publish a formal dividend policy. Finally, participating policyholders should receive relevant, sufficient and reliable information in connection with their participation rights on a timely and regular basis and have free access to the insurer's annual report.

Transparency and disclosure: Insurers should accurately and clearly disclose relevant information on a timely basis in order to give stakeholders a proper view of their strategy and objectives, business activities, governance and ownership structure, compensation, performance, and financial position and facilitate an understanding of the risks to which they are exposed. Disclosure on risk exposures and risk management should also be provided.

Market conduct and financial education: An insurer should follow sound practices of market conduct and treat their customers and policyholders fairly in all stages of an insurance contract, from solicitation to claims settlement. Such conduct can be supported by the insurer's culture, codes of ethics and business conduct, policies and procedures, internal controls, the activities of control functions, and communication and education to relevant persons within the insurer.

The role and responsibilities of all insurance market players in the financial education process should be clearly defined and promoted and should become part of their good governance with respect to their policyholders and/or customers. In this respect, insurers should seek to establish mechanisms to support the assessment of the level of clients' understanding of insurance products and risks, particularly in the case of contracts that are complex, involve commitments that are long term or represent a substantial proportion of current and future income, or involve an important transfer of risks to policyholder.

Insurers should provide customers and policyholder with appropriate, relevant and specific information on prospective insurance products and contracts, including coverage, benefits, obligations, charges and other matters relevant to the sale and execution of the policies.

Redress: Policyholder complains may indicate systemic weaknesses in insurer governance and thus may represent potential operational risk exposures. Insurers should register and monitor policyholder complaints, carefully analyze the reasons for the occurrence and identify any necessary remedial actions. In this connection, the establishment of alternative, informal redress mechanisms, such as internal dispute procedures and independent arbitrators within insurers, should be encouraged to complement the formal channels. Informal redress channels may lead to a more cost-effective and rapid resolution of disputes.

Conclusion:

Corporate governance addresses three basic issues of any organization. They are (i) Ethical issues, (ii) Efficiency issues, and (iii) Accountability issues. Ethical issues are concerned with the problem of fraud/fraudulent activities, which is becoming widespread in capitalist economies. Corporations often employ fraudulent means to achieve their goals. Efficiency issues are concerned with the performance of management. Management is responsible for protecting the interest of policyholders and shareholders. The issues relating to efficiency of a management is of concern to policyholders and shareholders as there is no control mechanism through which they can control the activities of the management, whose efficiency is detrimental for returns on their (shareholders) investments.

Good governance is an aid to effectiveness. It does not shackle any company but help it in the achievement of its goals. Therefore, all the insurers need to adopt an improved framework of clear governance, comprising missions to be accomplished, stated with clear rules and authorized conventions. Good corporate governance is the key to efficiency in a competitive environment, as it provides a cutting edge. It is necessary not just because it is good for the policyholders and shareholders

and other stakeholders, it is essential because it is in the interest of the company itself in the present competitive environment existing in Insurance.

Reference:

- Australian Securities Exchange (2010) Corporate Governance Principles and Recommendations with 2010 Recommendations, 2nd Edition
- Bansal, B and Aishvary Bansal (2014) Corporate Governance and Risk Management in Insurance Sector: A review of literature, International Journal of Scientific and Research Publication, Vol 4, Issue 10, October 2014 ISSN 2250-3153
- Central Bank of Ireland (2015) Corporate Governance Requirements for Insurance Undertakings 2015
- Insurance Authority of Hong Kong (2017) Guideline on the Corporate Governance of Authorized Insurer
- NAIS (2012) Existing U.S. Corporate Governance Requirements
- OECD (2002) Corporate Governance of Insurers in Australia
- OECD (2017) Guidelines on Insurer Governance, 2017 Edition
- World Bank (2006) A core Curriculum for Insurance Supervisors ICP 9: Corporate Governance

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

আগামীদিনের সুখময় স্বপ্নীল জীবনের অবলম্বন হিসাবে

হোমল্যান্ড লাইফে বীমা নিয়ে আপনার ভবিষ্যতকে নিশ্চিত করুন।

হোমল্যান্ড লাইফের বীমা পরিকল্পনাসমূহ-

- ☞ 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)
- ☞ ভাবল 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
- ☞ পত্নী পারিবারিক বীমা প্রকল্প
- ☞ জনমুখী বীমা প্রকল্প
- ☞ ইসলামী ডি.পি.এস প্রকল্প

বাংলাদেশে শরীয়াহ ভিত্তিক জীবন বীমার প্রবর্তক



হোমল্যান্ড লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ

প্রধান কার্যালয় : এন্ড্রাল চেম্বার (৩য় তলা)

১১, মতিঝিল বানিজ্যিক এলাকা, ঢাকা - ১০০০।

ফোন : ৯৫৮৬৩৯৭-৯ (পিএবিএক্স)

E-mail: info@homelandlife.com

Website: www.homelandlife.com

+৮৮ ০১৯৮৯২০৬৩৪৬
০২-৯৫১৪৮৭২

জীবন বীমা
পলিসি গ্রহণে গ্রাহকের
সর্বোচ্চ সেবা



আমাদের সেবা

বীমা দাবি যুক্তি ব্যবস্থাপনা নিশ্চিত করতে
আমরা আছি আপনার পাশে...

বীমা দাবি
উত্থাপন ও তা আদায়ে
আইনী পরামর্শ প্রদান



নাকোচ করা
দাবি আদায়ে
পরামর্শ প্রদান।

**অগ্নি, নৌ,
বিবিধ বীমা**
পলিসি গ্রহণে গ্রাহকের
সর্বোচ্চ সেবা



জীবন বীমা
বিষয়ক যেকোনো **পরামর্শ**

ইন্স্যুরেন্স কনসালটেন্ট বিডি
Insurance Consultant BD

মডার্ন ম্যানসন, ১২তম তলা, রুম-৬, ৫৩, মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০

সংবাদ

মতামত

আইন নূন

www.insurancenewsbd.com

+৮৮ ০১৯৮৯২০৬৩৪৬

০২-৯৫১৪৮৭২

১৩ বীমা কোম্পানিকে জরিমানা পড়েছে দুইগুণ
১৩ বীমা কোম্পানিকে জরিমানা পড়েছে দুইগুণ
১৩ বীমা কোম্পানিকে জরিমানা পড়েছে দুইগুণ
১৩ বীমা কোম্পানিকে জরিমানা পড়েছে দুইগুণ

পুঁজিবাজার

১৮টি ক্ষমতায় ১৮টি
১৮টি ক্ষমতায় ১৮টি
১৮টি ক্ষমতায় ১৮টি
১৮টি ক্ষমতায় ১৮টি

সাম্প্রদায়িক

আন্তর্জাতিক

গবেষণা

প্রচেষ্টা

বীমা তারকা

বীমা পরামর্শ

করপোর্টে

বীমা বিনিয়োগের মতো
বীমা বিনিয়োগের মতো
বীমা বিনিয়োগের মতো
বীমা বিনিয়োগের মতো

জবস

ইন্স্যুরেন্সের সব খবর এক ক্লিকে...

InsuranceNewsBD

মডার্ন ম্যানসন, ১২তম তলা, রুম-৬, ৫৩, মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০

বীমা শিল্পে আস্থাহীনতা কেন?

*নিজাম উদ্দিন আহমদ

সম্প্রতি বীমা সেক্টরে নেয়া সরকারের কতিপয় পদক্ষেপ যেমন বীমা সেক্টরকে বাণিজ্য মন্ত্রণালয় হতে অর্থ মন্ত্রণালয়ের অধীনে ন্যস্ত করা, বীমা আইন ২০১০ প্রণয়ন, বীমা নীতি ঘোষণা এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা করা ও সর্বশেষ আই. ডি. আর. এ. কর্তৃক গৃহীত বিভিন্ন সংস্কারমূলক কর্মকান্ড ও আইনের প্রয়োগের ফলে বীমা শিল্পে ইতিবাচক ও নেতিবাচক উভয়বিধ প্রভাব পড়েছে, যা বিভিন্ন গণমাধ্যমে প্রচারিত ও প্রকাশিত হচ্ছে। সংবাদপত্র, টিভি টকশো, সভা-সেমিনার, ইলেক্ট্রনিক মিডিয়ায় ধারণকৃত ও লাইভ প্রতিবেদনও প্রচারিত হচ্ছে। ফলে এ সেক্টরের সাথে সংশ্লিষ্টদের মধ্যে মিশ্র প্রতিক্রিয়া লক্ষ্য করা যাচ্ছে। আমি ব্যক্তিগতভাবে সাংবাদিকতায় স্নাতকোত্তর ডিগ্রী নিয়ে এবং পরবর্তীতে সাংবাদিকতা পেশা থেকে বর্তমানে একটি লাইফ ও একটি নন-লাইফ কোম্পানির চেয়ারম্যান- এর দায়িত্ব পালন করার সুযোগ পেয়েছি। দীর্ঘদিন ধরে দায়িত্ব পালন করার সুবাদে এ সেক্টরে আমার যে অভিজ্ঞতা অর্জিত হয়েছে তারই আলোকে বীমা শিল্পে আস্থাহীনতা কেন? শীর্ষক এ নিবন্ধের অবতারণা।

উনিশ শতকের আশির দশকের মাঝামাঝি আমরা যখন এ শিল্পে বিনিয়োগ করেছি তখন বীমা শিল্পের এতটা বিস্তৃতি ঘটেনি। গণমাধ্যমেও ছিলনা এর প্রচার কিংবা অপপ্রচার। শেয়ার বাজারে জীবন বীমা কোম্পানির শেয়ারের চাপা ভাবই অন্যান্য সেক্টরে ব্যবসায়রত বিনিয়োগকারীদের দৃষ্টি আকর্ষণ করে। বাড়তে থাকে বীমা কোম্পানির সংখ্যা। এই সংখ্যা বেড়ে বর্তমানে ব্যবসায়রত লাইফ ইস্যুরেস কোম্পানির সংখ্যা ৩২ এবং নন-লাইফের সংখ্যা ৪৬ সমন্বয়ে মোট কোম্পানির সংখ্যা ৭৮টি। ভারতের লাইফ ইস্যুরেস কোম্পানিকে বিদেশী বড় বড় কোম্পানির সাথে জয়েন্টভেঞ্চারে লাইসেন্স প্রদান করা হয়েছে। লাইফ ইস্যুরেস কোম্পানি পলিসিহোল্ডার তথা জনগণের কোম্পানি। জীবন বীমা পরিচালনার জন্য প্রয়োজন টেকনিক্যাল জ্ঞান, অভিজ্ঞতা ও ব্যবসা পরিচালনার নিয়ম-কানুন। জীবন বীমায় Actuarial Principle মেনে চলতে হয়। না মানলে পলিসিহোল্ডার ক্ষতিগ্রস্ত হওয়ার সম্ভাবনা থাকে। এ জন্যই ভারতের টাটা, বিড়লা বা রিলায়েন্সের মত শিল্প গ্রুপকে এককভাবে কোম্পানি পরিচালনা করতে দেয়া হয়নি। ১০০ বছরের অভিজ্ঞতায় সমৃদ্ধ বিদেশী কোম্পানির সাথে জয়েন্ট ভেঞ্চারে বীমা ব্যবসা করার অনুমোদন দেয়া হয়। আর বাংলাদেশে প্রয়োজনীয় টেকনিক্যাল ও পরিচালনা অভিজ্ঞতা না থাকা সত্ত্বেও মাত্র ৩ থেকে ৬ কোটি টাকা Paid-up Capital এ লাইফ ইস্যুরেস কোম্পানির লাইসেন্স দেয়া হয়েছে। ভারতে Paid-up Capital ১০০ কোটি রুপীর বেশী। বর্তমানে কোন কোন লাইফ ইস্যুরেসের Paid-up Capital ১০০ কোটির উপরে।

বাংলাদেশে কোম্পানিগুলোর প্রধান সমস্যা Actuarial Principle তথা বীমা কোম্পানি চালানোর জন্য যে নিয়মনীতি পরিপালন করা প্রয়োজন সেভাবে গড়ে উঠেনি এবং বর্তমানে অধিক সংখ্যক কোম্পানি নিয়ম মেনে চলছে না। নন-লাইফ কোম্পানি (সাধারণ বীমা) নিয়ম বহির্ভূতভাবে কার্যক্রম পরিচালনা করার ফলে কোম্পানিতে ব্যবসা করার পরও “অর্থ” জমছেনা। ফলতঃ পুনঃবীমা, দাবী, প্রশাসনিক খরচ মেটানোর পর কোম্পানির মজবুত আর্থিক ভিত্তি গড়ে উঠছে না।

লাইফ তথা জীবন বীমার ক্ষেত্রে কয়েকটি কোম্পানি ছাড়া অধিক সংখ্যক কোম্পানিই Actuarial Principle এর বাইরে কার্যক্রম পরিচালিত করছে যা কাম্য নয়। কোম্পানির বোর্ড, ম্যানেজিং ডিরেক্টরের নেতৃত্বে ম্যানেজমেন্ট তাদের ইচ্ছা অনুযায়ী অধিকাংশ কোম্পানিগুলো কার্যক্রম শুরু করেছে এবং অধিকাংশ কোম্পানি সে স্টাইলে চলছে। কোম্পানিগুলো মাইক্রো ইস্যুরেস বা ক্ষুদ্রবীমার নামে গ্রামগঞ্জে তথা দেশের প্রত্যন্ত অঞ্চলে ব্যাপক সংখ্যক অফিস এবং অশিক্ষিত ও অর্ধশিক্ষিত লোক নিয়োগ দিয়ে বীমার নামে দরিদ্র, গরীব ও সাধারণ মানুষের কাছ থেকে বীমার প্রিমিয়াম সংগ্রহ করছে। যারা বীমার প্রিমিয়াম দিয়েছে তারা জানেও না বীমা কি এবং ১০/১২ বছর ধরে প্রিমিয়ামের টাকা দিতে হবে। বীমা কর্মী জানে প্রথম বছর প্রিমিয়াম আনলেই লাভ বেশী দ্বিতীয় বছরে লাভ কম। তাই সে প্রথম বর্ষ প্রিমিয়াম আনার জন্যই অধিক সচেষ্ট। অন্যদিকে খুব অল্প টাকা যা মাসে কোন কোন ক্ষেত্রে ১০০ টাকার নীচে, গ্রামের সরলমনা মানুষের কাছ থেকে বীমাকর্মীগণ নিজেদের লাভের জন্য ধোকাবাজী, প্রতারণার মাধ্যমে প্রিমিয়াম নিয়েছে। পরবর্তী পর্যায়ে ঐ গরীব, অশিক্ষিত পলিসিহোল্ডার দ্বিতীয় বর্ষ প্রিমিয়াম না দেয়ায় তার পলিসিটি বাতিল হচ্ছে এবং তার অর্থ বাজেয়াপ্ত হচ্ছে। সে জানেনা দ্বিতীয় বর্ষ প্রিমিয়াম না দিলে তার প্রথম বর্ষের প্রিমিয়ামও বাজেয়াপ্ত হবে। অন্যদিকে কোন কোন বীমা কর্মীগণ কিছুদিন পর অফিস বন্ধ করে অন্যত্র চলে যাচ্ছে। ফলে প্রচারিত হচ্ছে বীমার নামে ঐ এলাকার বিপুল সংখ্যক পলিসিহোল্ডার।

আসলে বীমা কর্মীর ঐ সমস্ত কাজের জন্য দায়ী কোম্পানির প্রধান কার্যালয়ের কর্মরত উর্ধ্বতন কর্মকর্তাগণ। প্রধান কার্যালয়ের উর্ধ্বতন কর্মকর্তা গ্রামগঞ্জের এ রকম ভূয়া ব্যবসা দেখিয়ে প্রমোশন নিয়েছেন, নিজেদের বেতন বৃদ্ধি করেছেন। প্রতিটি কোম্পানির উর্ধ্বতন কর্মকর্তার সুযোগ সুবিধা পর্যালোচনা করলে দেখা যাবে তারা বিপুল আর্থিক সুযোগ সুবিধা ভোগ করেছেন যা অন্য পেশার তুলনায় বেশী। এমনই একটি ধারণা জন্মেছে যে, প্রিমিয়ামের অর্থ যেন কোম্পানির একক সম্পদ, কিন্তু বাস্তবে তা পলিসিহোল্ডারকে লাভসহ তার মৃত্যুতে বা মেয়াদ শেষে ফেরত দিতে হবে এটা চিন্তায় ছিলনা।

নিজাম উদ্দিন আহমদ, চেয়ারম্যান, মেঘনা লাইফ ইস্যুরেস ও কর্ণফুলী ইস্যুরেস কোম্পানি লিমিটেড।

ইমেইল-nizamuddin.chairman.mli@gmail.com

লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানিগুলো ইচ্ছামত চলার ফলে এবং কোম্পানির আর্থিক দুর্বলতার কারণে অনেক কোম্পানিই পলিসিহোল্ডারদের মৃত্যুদাবী, মেয়াদোত্তীর্ণ দাবীর অর্থ সময়মত ফেরত দিতে পারছে না। পলিসিহোল্ডার পলিসি গ্রহণ করেছেন তার লাভের জন্য অথচ মৃত্যুদাবী ও মেয়াদোত্তীর্ণ দাবী যদি তিনি সময়মত না পান তবে মানুষ বীমার প্রতি নিরুৎসাহিত হবেন। উত্তম সেবার অভাবে বীমা শিল্পের প্রতি মানুষের ধারণা খারাপ হয়ে যাচ্ছে। এক শ্রেণির ব্যবসায়ী ও বীমা কর্মকর্তা অন্যায়ভাবে পলিসিহোল্ডারদের প্রতারণা করে নিজেরা বিপুল অর্থের মালিক হয়েছেন।

কোথাও কোথাও এ রকম অভিযোগ রয়েছে যে, মাঠ পর্যায়ের কিছু দুর্নীতিগ্রস্ত কর্মী এক কোম্পানির নবায়ন প্রিমিয়াম এনে অন্য কোম্পানিতে প্রথম বর্ষ ব্যবসা হিসেবে জমা করেছ। কোথাও কোথাও মেয়াদোত্তীর্ণ বীমা দাবীর অর্থ হতে গ্রাহকের সম্মতি ছাড়াই নতুন পলিসি করানো হচ্ছে। ফলে প্রত্যাশিত মাত্রায় নবায়ন প্রিমিয়াম আদায় হচ্ছে না। নবায়ন প্রিমিয়ামকে জীবন বীমা কোম্পানির ব্লাড এর সাথে তুলনা করা হয়। বর্তমানে লক্ষ্য করা যাচ্ছে কোন কোন কোম্পানির দ্বিতীয় বর্ষ প্রিমিয়াম আদায়ের শতকরা হার ৫ থেকে ২০ ভাগের মধ্যে সীমাবদ্ধ। জীবন বীমা কোম্পানিকে সার্ভাইভ করতে হলে বিক্রিত পলিসির ন্যূনতম শতকরা ৭০ ভাগ নবায়ন প্রিমিয়াম আদায় হওয়া আবশ্যিক। প্রথম বর্ষ ব্যবসায় অনুমোদিত ব্যয় হার তুলনামূলক ভাবে অধিক। প্রত্যাশিত মাত্রায় নবায়ন আদায় না হওয়া এবং ইনভেস্টমেন্ট রিটার্ন না থাকায় কোম্পানিসমূহ আর্থিক সংকটে নিপতিত হচ্ছে। ব্যবসা শুরু করার কিছুদিনের মধ্যেই প্রদান করতে হয় মৃত্যুদাবী, এসবি এবং মেয়াদোত্তীর্ণ দাবী। উপযুক্ত ফান্ড না থাকার ফলে কোম্পানি এ সব দাবী মেটাতে সংকটে পড়ে এবং এ কারণে ইমেজ সংকটে পড়ে বীমা শিল্প। কোন কোন কোম্পানির Valuation না হওয়া এবং শেয়ার মার্কেটে যেতে না পারায় পলিসিহোল্ডারকে লাভ দিতে পারছেন না। পলিসিহোল্ডার এসব কোম্পানিতে পলিসি করে ক্ষতিগ্রস্ত হচ্ছেন।

বীমাযোগ্য সম্পদের হিসাব এবং আমাদের দেশের নন-লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানি সমূহের অর্জিত প্রিমিয়াম পর্যালোচনা করলে প্রাপ্ত প্রিমিয়াম খুবই হতাশাজনক। ২০১৪ সালের বীমা নীতিতে প্রদত্ত তথ্যানুযায়ী জিডিপিতে বীমা খাতের অবদান মাত্র ০.৯ ভাগ, যার মধ্যে লাইফ ০.৭ এবং নন-লাইফ ০.২ ভাগ মাত্র। ২০১৬ সনে নন-লাইফের প্রিমিয়ামের পরিমাণ ২,৬৩০.৭৮ কোটি টাকা মাত্র। যার মধ্যে ৪ টি কোম্পানির ব্যবসার পরিমাণ ৯০৭.৪৮ কোটি টাকা। সুতরাং বাকি কোম্পানি সমূহের ব্যবসায়িক চিত্র সহজেই অনুমেয়। ২০১৬ সনে লাইফ ইস্যুরেন্স সেক্টরে প্রথম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম আহরিত হয়েছে ৭,৬৭২ কোটি টাকা।

একদিকে কোম্পানি সমূহের মধ্যে অসম প্রতিযোগিতায় টিকে থাকার লড়াই অন্যদিকে নিয়ম না মেনে অনৈতিক পন্থায় ব্যবসা করবার প্রতিযোগিতা নন-লাইফ সেক্টরকে অস্থিতিশীল করে তুলছে। অনুমোদিত কমিশনের বাইরে কমিশন দিয়ে ব্যবসা সংগ্রহ করতে গিয়ে কোম্পানিসমূহ আর্থিকভাবে দুর্বল হয়ে পড়ছে। যার প্রভাব ক্রেইম ম্যানেজমেন্টের উপরেও পড়ছে। সবচাইতে হতাশার বিষয় হলো, অধিক হারে কমিশন দিয়ে কোম্পানিসমূহ যে প্রিমিয়াম আহরণ করেছ, সেই ব্যবসায় বেশির ভাগ ক্ষেত্রেই বীমা কর্মী/ বীমা পেশাজীবী সম্পৃক্ত নন। তৃতীয় পক্ষ পাচ্ছে এই সুবিধা। ফলে পেশাজীবীরা আত্ম হারাচ্ছেন। ব্যবসায় ভিত্তিক পেশাজীবী গড়ে না উঠলে এবং পেশাজীবী দ্বারা ব্যবসা পরিচালিত না হলে এ ব্যবসা হুমকির মুখে পড়তে বাধ্য। নন-লাইফ সেক্টরে ব্যবসার প্রদত্ত কমিশনের প্রায় অর্ধেক চলে যাচ্ছে সেক্টরের বাইরে। এভাবে চললে নন-লাইফ সেক্টর দুর্বল হয়ে পড়বে। দ্রুত এ অবস্থার উন্নতি না হলে অনেক কোম্পানিই অনাকাঙ্ক্ষিত পরিস্থিতির সম্মুখীন হতে পারে।

প্রায় ১৭ কোটি মানুষের দেশে যেখানে ৪ লক্ষ ২৬৬ কোটি টাকার জাতীয় বাজেট হয় সেখানে বীমায়ও সম্ভাবনা রয়েছে। আমাদেরকে তা খুঁজে বের করতে হবে, কেন বীমা শিল্প এগিয়ে যাচ্ছে না, কোথায় প্রতিবন্ধকতা।

জীবন বীমা Actuarial Principle এর উপর প্রতিষ্ঠিত, এই বিশেষায়িত জ্ঞানের সাথে সর্বাধুনিক প্রযুক্তির সমন্বয় ঘটাতে হবে। দেশীয় পর্যায়ে প্রযুক্তি ও প্রায়োগিক জ্ঞানের ব্যবহারের ক্ষেত্রে আমরা পিছিয়ে আছি। প্রযুক্তি ও প্রায়োগিক জ্ঞানের ব্যবহারের ক্ষেত্রে আমরা বিদেশী কোম্পানির সাথে জয়েন্টভেঞ্চারে কাজ করতে পারি। এতে আমরা অভিজ্ঞতায় সমৃদ্ধ হবো, দক্ষতা বাড়বে, বাড়বে বুদ্ধি বহনের সক্ষমতা। সিদ্ধান্তটা আজই নিতে হবে।

বাংলাদেশে বীমা শিল্পকে সুপ্রতিষ্ঠিত ও জনকল্যাণমুখী করার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে দেশের বীমা কোম্পানিগুলো যেন বিদ্যমান আইন ও বিধির মধ্যে পরিচালিত হয় সে ব্যাপারে সহায়তা করতে হবে। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (IDRA), বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স এ্যাসোসিয়েশন (BIA), বীমা কোম্পানির পরিচালনা পর্ষদ ও মুখ্য নির্বাহীর নেতৃত্বে বীমাকর্মীগণ একত্রিত হয়ে কাজ করলে আমি আশা করি বাংলাদেশে বীমা শিল্পের উন্নয়ন হবে এবং পলিসিহোল্ডারগণও বীমা করে উপকৃত হবেন এবং বীমা শিল্পের প্রতি জনগণের আস্থা ফিরে আসবে। এক বাক্যে সকলকে মনে রাখতে হবে পলিসি হোল্ডারগণের স্বার্থ সংরক্ষণই বীমা শিল্পের উন্নয়নের প্রধান বিষয়।

আস্থা ও নিরাপত্তার প্রতীক



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

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



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

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

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

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

Web: www.mercantileins.com

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

মেঘনা লাইফের সাফল্য

মেঘনা লাইফ নভেম্বর ২০১৭ পর্যন্ত ৪,৯৪,১৭৮ জনকে মেয়াদোত্তীর্ণ ও ২০,২৩৮ জনকে মৃত্যুদাবীসহ দাবী খাতে ১,৬৬১ কোটি ৮৬ লক্ষ টাকা পরিশোধ করেছে

এক নজরে ২০১৬

মেয়াদোত্তীর্ণ দাবী - ১,০৭,৩৯৪ জন, ১১০ কোটি ৩২ লক্ষ টাকা
মৃত্যুদাবী নিষ্পত্তি - ১,৬২৬ জন, ৬ কোটি ৮৫ লক্ষ টাকা
মোট দাবী বাবদ - ২৬০ কোটি ৫৭ লক্ষ টাকা পরিশোধ করেছে

২০১৭ সালের নভেম্বর পর্যন্ত

৪৮,৩৫৩ জনকে মেয়াদোত্তীর্ণ ও ১,৭৩১ জনকে মৃত্যুদাবীসহ দাবী বাবদ ২২৫ কোটি ৯৯ লক্ষ টাকা পরিশোধ করেছে

মেঘনা লাইফের লক্ষ্য

পলিসিহোল্ডারদের আকর্ষণীয় বোনাস প্রদান
দ্রুত দাবী পরিশোধ

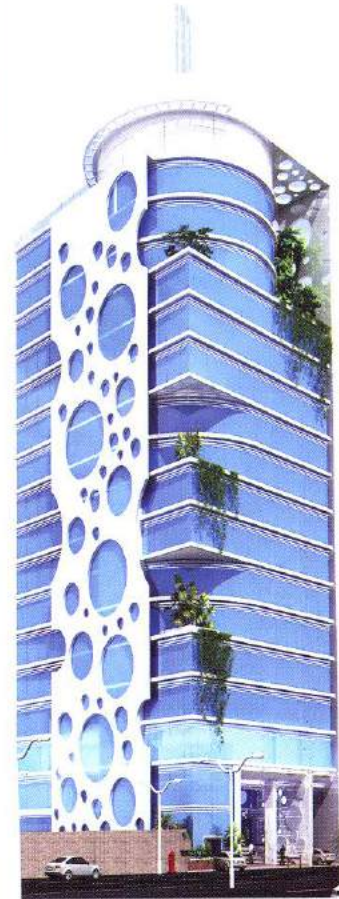
লাইফ ফান্ড - ১,৪৯৪.৩৩ কোটি টাকা
পরিসম্পদ - ১,৬২০.৩৩ কোটি টাকা

মেঘনা লাইফে পলিসি করুন

নিয়মিত রিন্যুওয়াল প্রিমিয়াম জমা দিন
নিজে লাভবান হোন, পরিবারকে নিরাপদে রাখুন

অভিযোগ কেন্দ্র

মেঘনা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোং লিঃ
১০০ বিমান ভবন (৩য় তলা), মতিঝিল, ঢাকা-১০০০।



মেঘনা-কর্ণফুলী বীমা ভবন
মতিঝিল, ঢাকা।



মেঘনা লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ

MEGHNA LIFE INSURANCE CO. LTD.

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

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

বাংলাদেশের অর্থনীতি ও বীমা খাত

*খলিল আহমদ

আর্থিক খাতের অন্যতম একটি মাধ্যম হচ্ছে বীমা খাত। উন্নয়নশীল দেশেসমূহ ব্যাংকিং খাতের উপস্থিতি, পরিচিতি এবং গুরুত্ব অনুধাবন করতে সাধারণ জনগণ সক্ষম। কিন্তু বাংলাদেশে বীমা খাতের প্রয়োজনীয়তা অনুধাবনের তেমন কোন প্রণোদনা লক্ষ্য করা যায় না। এমনকি উন্নত বিশ্বে এজেন্টবিহীন বীমা ব্যবস্থা এখনো কল্পনাতীত। অথচ সাময়িক অর্থনৈতিক স্থিতিশীলতা এবং অর্থনৈতিক প্রবৃদ্ধির ক্ষেত্রে এ বীমা খাত একটি অপরিহার্য খাত হিসেবে চিহ্নিত হয়েছে। বিশ্বে এ খাতের যে বিস্তৃতি বিভিন্ন তথ্য উপাত্ত ও গবেষণার মাধ্যমে জানা যায়। বাংলাদেশে বীমা খাত সম্পর্কে জনসাধারণের একটি ঋণাত্মক ধারণা রয়েছে। বাংলাদেশের নীতিনির্ধারকেরও এখাত সম্পর্কে একটি অস্বচ্ছ এবং বিরূপ ধারণা রয়েছে বাংলাদেশে স্বাধীনতার পর ব্যাংকিং খাতে ব্যাপক প্রসার ঘটে এবং ক্ষুদ্র ঋণ প্রদানে এনজিও খাতের অংশ গ্রহণ আর্থিক খাতে একটি বড় ভূমিকা পালন করছে। আর্থিক প্রতিষ্ঠান যেমন ডেসটিনি, যুবক বা ইউনিপেটু বা কোন কোন সমবায় প্রতিষ্ঠান সাধারণ জনগণের অর্থ আত্মসাৎ করে আর্থিক খাতের ক্ষতি করেছে এবং এ প্রতিষ্ঠানসমূহ জনমনে ভীতির সঞ্চার করেছে। তেমনভাবে বাংলাদেশের কয়েকটি বীমা কোম্পানির অপকর্মের দায়ভার নিতে হয়েছে সমগ্র বীমা খাতকে। বীমার এজেন্টদের বীমার সমর্থক বা বীমা ব্যবসার সাথে জড়িতদের সাধারণ মানুষ বাঁকা দৃষ্টিতে দেখে। এখাতে সমাজের মেধাবী গোষ্ঠী ব্যাংকিং খাতের অনুরূপ আকৃষ্ট হয় না। উন্নত বিশ্বে সবচেয়ে দামী ও সম্মানের পেশা হচ্ছে বীমাখাত। এ খাতে একচুয়ারির পেশা পৃথিবীতে সবচেয়ে মূল্যবান পেশা অথচ আমাদের দেশে মাত্র ২/৩ জন একচুয়ারি রয়েছে। এখনো বাংলাদেশের অনেক নীতিনির্ধারকের কণ্ঠে বীমা খাতের প্রতি তাদের শুধু আস্থাহীনতা নয় ঘৃণা প্রকাশ লক্ষ্য করা যায়। আবার কোন কোন নীতিনির্ধারক এ খাতকে অবহেলা করার জন্য প্রকাশ্যে দুঃখ প্রকাশ করছেন।

বাংলাদেশে বীমা খাতে প্রকৃত ব্যবস্থা অনুধাবন করতে হলে যে তথ্য উপাত্ত প্রয়োজন বা গবেষণাধর্মী প্রতিবেদন থাকা প্রয়োজন ছিল তার যথেষ্ট অভাব দেখা যাচ্ছে। প্রকৃতপ্রস্তাবে তথ্য উপাত্তের অভাবে এবং যৌক্তিক উপস্থাপনার অভাবে বাংলাদেশের বীমা খাত সম্পর্কে দেশে বা বিদেশে স্বচ্ছ ধারণা প্রদান করা সম্ভব হচ্ছে না। বাংলাদেশে বীমা খাতের কার্যক্রম শুরু হয় স্বাধীনতার অনেক বছর আগে থেকে। ১৯৩৮ সালের বীমা আইনের দ্বারা তৎকালীন পূর্ব বাংলা, পূর্ব পাকিস্তানে এবং বর্তমান বাংলাদেশে বীমা ব্যবসার প্রচলন হয়। স্বাধীনতার পর জাতির জনক বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান বীমা খাতের অপরিহার্যতা উপলব্ধি করে সাধারণ বীমা ও জীবন বীমাকে পুনর্গঠন করেন। স্বাধীনতার পরবর্তীতে এ খাতের প্রতি তেমন গুরুত্ব না দেয়ায় এখাতের বিকাশ ঘটেনি বলে অনেকেই মনে করে থাকেন। এখাতের উন্নতি কল্পে ২০১১ সালের জানুয়ারী মাসে বর্তমান সরকার বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ প্রতিষ্ঠা করে। এ খাতে শৃংখলা আনয়নের জন্য বিদ্যমান বিধিবিধান-সমূহ সংস্কার করে নতুন নতুন বিধি বিধান প্রণয়নের কার্যক্রম গ্রহণ করা হয়।

বিশ্ব অর্থনীতি বাংলাদেশের অবস্থান

সারণী-১ জিডিপি এর প্রবৃদ্ধির পরিবর্তনের চিত্র

অর্থনৈতিক জোন বছর	২০১১	২০১২	২০১৩	২০১৪	২০১৫	২০১৬
ওইসিডি সদস্য	১.৮	১.২৫	১.৪২	১.৯৭	২.৩৯	১.৭২
ইউরোপীয় ইউনিয়ন	১.৬৯	-০.৪	.২৫	১.৭৩	২.৩১	১.৯৩
মধ্যম আয়	৬.১১	৪.৯৩	৫.১৪	৪.৪২	৩.৮২	৪.০৪
উচ্চ মধ্যম আয়	৬.৩৩	৪.৮৯	৫.০৯	৪.০৭	৩.৩	৩.৭১
নিম্ন মধ্যম আয়	৬.১০	৪.৯২	৫.১৫	৪.৪৫	৩.৮৩	৪.০৪
নিম্ন মধ্যম আয়	৫.৩৫	৫.০৯	৫.৫২	৫.৬৫	৫.৪২	৫.০৮
নিম্ন আয়	৫.৮৪	৩.৯	৫.৮৬	৬.০৫	৪.৬৯	৪.১৮
বাংলাদেশ	৬.৪৬	৬.৫২	৬.০১	৬.০৬	৬.৫৫	৭.১১

সূত্র : ওয়ার্ল্ড ডেভেলপমেন্ট ইন্ডিকেটর ২০১৭, বিশ্বব্যাংক

বিশ্বব্যাংকের তথ্য অনুযায়ী বাংলাদেশের সাময়িক অর্থনীতি বর্তমানে স্থিতিশীল অবস্থানে আছে। পৃথিবীর বিভিন্ন অর্থনৈতিক অঞ্চলে জিডিপি'র প্রবৃদ্ধি হারের তুলনায় বাংলাদেশের জিডিপি'র প্রবৃদ্ধি হার অনেক ভাল অবস্থানে আছে (সারণী-১)। বিগত ৭/৮ বছর যাবৎ জিডিপি'র প্রবৃদ্ধির হার ৬% এর বেশি রয়েছে। জিডিপি'র হার যদি আরও ২% বাড়তে হয় বীমা খাতের অবদান বাড়তে হবে। বাংলাদেশের আমদানী ও রফতানীর প্রবৃদ্ধির চিত্র ভাল থাকলেও ইদানিং এ হারের নিম্নগতি পরিলক্ষিত হচ্ছে। পৃথিবীর অন্যান্য অঞ্চলের তুলনায় জিডিপিতে করের অবদান তেমন বাড়েনি। ইউরোপীয় ইউনিয়নে এই রেশিও ২০.২৭% বাংলাদেশে এ হার মাত্র ৮.৫% (সারণী -২)। এছাড়া FDI এর পরিমাণ কমে যাচ্ছে এবং ২০১৬ সালে জিডিপিতে FDI এর অবদান মাত্র ০.৮৬%। OECD সদস্য দেশ সমূহের জিডিপিতে কেপিট্যাল মার্কেটে অংশ যেখানে ১১০.৫৪% সেখানে বাংলাদেশে এই হার ২০১১ সালের পরিসংখ্যান অনুসারে মাত্র ৩৭.০৩% (সারণী-২)।

*খলিল আহমদ, নির্বাহী পরিচালক (য়ুগাসচিব), বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

সারণী-২ বিশ্বে জিডিপিতে আয়কর, আমদানী, রপ্তানী এবং FDI এর চিত্র

অর্থনৈতিক জোন বছর	আয়কর (% জিডিপি)	কেপিট্যাল মার্কেট (% জিডিপি)	আমদানী (% জিডিপি)	রফতানী (% জিডিপি)	এফডিআই ইনফ্লো (% জিডিপি)
	২০১৫	২০১৬	২০১৫	২০১৬	২০১৬
ওইসিডি সদস্য	১৫.২২	১১০.৫৪	২৮.২	২৮.৫	২.৭৪
বিশ্ব	১৫.২২	৯৯.২২	২৮.৮	২৯.৫	২.৭৩
ইউরোপীয় ইউনিয়ন	২০.২৭	৫২.৫৮	৪০.০	৪৩.২	৪.১১
উচ্চ আয়	১৫.৪৪	১২১.২৩	৩০.৩	৩১.২	৩.০৬
উচ্চ মধ্যম আয়	১২.৩২	৬১.১৯	২৩.৯	২৫.৮	২.১৭
মধ্যম আয়	১২.৩৭	৫৯.৩৬	২৪.৭	২৫.৩	২.১০
নিম্ন আয়	১২.৩৩	-	৩৯.১	২০.৬	৪.২৮
বাংলাদেশ	৮.৫	৩৭.০৩ (২০১১)	২৪.৮ (২০১৫) ২১.৩০ (২০১৬)	১৭.৩ (২০১৫) ১৬.৬৪ (২০১৬)	০.৮৬

সূত্র : ওয়ার্ল্ড ডেভেলপমেন্ট ইন্ডিকেকটর ২০১৭, বিশ্বব্যাংক

২০১৬ সালে বাংলাদেশের জিডিপির পরিমাণ ২৪৭.৯ বিলিয়ন ডলার এবং জনসংখ্যা ১৬২.৯ মিলিয়ন। ফিনল্যান্ডের জিডিপি ২৩৭.৩ বিলিয়ন ডলার এবং জনসংখ্যা ৫.৫ মিলিয়ন। বিশ্বে বাংলাদেশের অবস্থান জিডিপির আকার অনুসারে ৪৩তম এবং ফিনল্যান্ডের অবস্থান ৪৫ তম। মুদ্রার বিনিয়ম হারের পরিবর্তনের হার ১.৪% যা স্থিতিশীল বলে ধরে নেয় হয় এবং এছাড়া মুদ্রাস্ফীতিও সহনীয় পর্যায়ে রয়েছে (Swiss Re ২০১৭)। বীমা খাতের উন্নয়ন হলে কর-জিডিপি রেশিও বাড়বে এটা নিশ্চিত করে বলা যায়। বাংলাদেশে স্থিতিশীল সামষ্টিক অর্থনৈতিক পরিস্থিতি বীমা খাতের বিকাশে অনুকূল অবস্থানে রয়েছে।

সারণী-৩ জিডিপিতে বীমা খাতের (প্রিমিয়াম) অবদান এবং মাথাপিছু প্রিমিয়ামের পরিমাণ (ডেনসিটি) (২০১৬)

অর্থনৈতিক জোন/ দেশের নাম	World Rank	জিডিপিতে অবদান (%)			ডেনসিটি		
		লাইফ ও নন-লাইফ	লাইফ	নন-লাইফ	লাইফ ও নন-লাইফ (ইউএস ডলার)	লাইফ (ইউএস ডলার)	নন-লাইফ (ইউএস ডলার)
উত্তর আমেরিকা		৭.৩২	৩.০৪	৪.২৮	৪০৭২.২	১৬৯০.১	২৩৮২.১
ল্যাটিন আমেরিকা ও ক্যারিবিয়ান		৩.১৮	১.৩৫	১.৮৪	২৫৯.৯	১০৮.৭	১৪৮.১
ইউরোপ		৬.৭৩	৩.৯৯	২.৭৩	১৬২.০	৯৬১.৯	৬৫৮.১
ফিনল্যান্ড	৬	১১.৭৫	৯.৫৩	২.২২	৫০৬০.৭	৪১০৬.১	৯৫৪.৫
নেদারল্যান্ড	৭	১০.৩৯	২.১৩	৮.২৭			
ইউকে	৮	১০.১৬	৭.৫৮	২.৫৮			
এশিয়া		৫.৫৯	৩.৯৯	২.৭৩	৩৪৩.১	২২৯.৫	১১৩.৬
তাইওয়ান	২	১৯.৯৯	১৬.৬৫	৩.৩৪			
হংকং	৩	১৭.৬০	১৬.২০	১.৪১	৭৬৭৮.৪	৭০৬৫.৬	৬১৩.২
চীন	৩৯	৩.৪৯	২.৭২	০.৭৭	৩৩৭.১	১৮৯.৯	১৪৭.২
ভারত	৪২	৩.৩২	১.০২	২.৩০	৫৯.৭	৪৬.৫	১৩.২
ভিয়েতনাম	৬৯	১.৫৫	০.০৪	১.৫১			
শ্রীলংকা	৭৯	০.৮৯	০.৬৩	০.২৬			
বাংলাদেশ	৮৫	০.৬৭	০.৪৯	০.১৮	১০.২	৭.৫	২.৭
আফ্রিকা		২.২৭	১.৮৫	০.৯২	৫০.৫	৩৩.৭	১৬.৭
দক্ষিণ আফ্রিকা	৪	১৪.২৭	১১.৫২	২.৭৪	৭৬২.৫	৬১৫.৮	১৪৬.৭
ওসানিয়া		৬.৩০	২.৬৯	৩.৬১	২৩৪২.৮	১০০১.১	১৩৪১.৭
বিশ্ব		৬.২৮	৩.৪৭	২.৮১	৬৩৮.৩	৩৫৩	২৮৫.৩

সূত্র : Swiss Re, ৩/২০১৭

২০১৬ সালের এর পরিসংখ্যানে মোট প্রিমিয়াম হিসেবে বিশ্বে ১ম স্থানে যুক্তরাষ্ট্র, জাপান ২য় স্থান এবং চীন তৃতীয় স্থানের অবস্থান করছে। মোট প্রিমিয়াম হিসেবে বাংলাদেশের অবস্থান বিশ্বে ৬০তম। প্রিমিয়ামের পেনিট্রেশন এবং ডেনসিটির পরিমাণ ক্যাটাগরীতে বিশ্বে বাংলাদেশের অবস্থান যথাক্রমে ৮৫তম ও ৮৬তম। বাংলাদেশে জিডিপিতে বীমার অবদান (পেনিট্রেশন) ০.৬৭% যেখানে লাইফের অবদান ০.৪৯% এবং নন-লাইফের অবদান ০.১৮%। মাথাপিছু প্রিমিয়াম তথা ডেনসিটিও অন্যান্য দেশের তুলনায় খুবই কম। বাংলাদেশে বীমার ডেনসিটি ১০.২ মার্কিন ডলার যেখানে লাইফে ৭.৫ মার্কিন ডলার এবং নন-লাইফে ২.৭ মার্কিন ডলার। (সারণী-৩)

গবেষণার উদ্দেশ্য (Objective)

বাংলাদেশের বীমা খাতের বর্তমান অবস্থা সম্পর্কে ধারণা পাওয়ার উদ্দেশ্যে নিয়ে সকল সরকারি ও বেসরকারি বীমা কোম্পানির নিকট হতে তথ্য সংগ্রহ করি। বীমা খাতের সক্ষমতা, বিস্তৃতি, এ খাতের সম্ভাবনা, কোন কোন জায়গায় সংস্কার প্রয়োজন এবং সমস্যা ইত্যাদি বিষয় সম্পর্কে অবহিত হওয়ার জন্য এই গবেষণামূলক কার্যক্রম গ্রহণ করা হয়েছে।

প্রাকধারণা (Hypothesis)

এ খাতের সক্ষমতা যাচাই করার জন্য কতগুলো বিষয়ের বিশ্লেষণের প্রয়োজনীয়তা রয়েছে। বিষয়গুলো হচ্ছে, বীমা খাতে প্রিমিয়াম আয়, বিনিয়োগ, বীমা গ্রাহকের সংখ্যা, এজেন্ট সংখ্যা, বীমা কোম্পানির সংখ্যা এবং এর শাখা, এখাতে মুনাফা কেমন, ব্যবস্থাপনা ব্যয়, একচ্যুয়ারির সংখ্যা, দাবি নিষ্পত্তির, শেয়ার বাজারে এ খাতের অংশগ্রহণ, একচ্যুরিয়াল সারপ্লাস, লাইফ ফান্ড, রিজার্ভ ফান্ড, বীমা খাতে সম্পদের পরিমাণ, পলিসি ল্যাপস এবং আয়-ব্যয় ইত্যাদি। আমরা প্রাথমিকভাবে ধরে নিচ্ছি (Hypothesis) সবগুলো সূচকের ঋণাত্মক প্রভাব রয়েছে। তথ্য উপাত্ত এবং সূচকগুলোর সংখ্যাতত্ত্বের বিশ্লেষণের মাধ্যমে বাংলাদেশে বীমা খাতের বাস্তব অবস্থা উপস্থাপন করার প্রচেষ্টা নেওয়া হয়।

সূচকসমূহের বিবরণ (Variables Description)

- (ক) মোট প্রিমিয়াম: বীমা গ্রাহক তার ঝুঁকি বীমাকারী কর্তৃক গ্রহণ করার জন্য নির্দিষ্ট মেয়াদে একটি নির্দিষ্ট হারে বীমাকারীকে প্রদেয় অর্থ।
- (খ) ব্যবস্থাপনা ব্যয় : বীমা গ্রাহকের নিকট হতে প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের অর্থ হতে এজেন্ট কমিশনসহ অফিস ব্যবস্থাপনার জন্য ব্যয়িত অর্থ।
- (গ) বীমা গ্রাহক : বীমাকারীর সাথে চুক্তিবদ্ধ বীমা গ্রহীতা।
- (ঘ) লাইফ ফান্ড/রিজার্ভ ফান্ড : বীমাকারীর প্রিমিয়াম আয়, বিভিন্ন খাতে বিনিয়োগের মাধ্যমে অর্জিত আয়সহ অন্যান্য মোট আয় থেকে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের অতিরিক্ত যে অর্থ থাকে তাকে লাইফের ক্ষেত্রে লাইফ ফান্ড এবং নন-লাইফের ক্ষেত্রে রিজার্ভ ফান্ড বলে। এ ফান্ডের অর্থ দিয়ে বীমাকারী তার গ্রাহকের বীমা পরিশোধের ব্যবস্থা রাখবে। এই ফান্ডের পরিমাণের মাধ্যমে অনুমান করা যায় কোম্পানি সামর্থবান কি না।
- (ঙ) সম্পদ : বীমা কোম্পানির বিনিয়োগ, নগদ ও ব্যাংকে জমার পরিমাণ, স্থায়ী সম্পদ এবং অন্যান্য সম্পদ মিলিয়ে মোট সম্পদের হিসেব করা হয়।
- (চ) বিনিয়োগ : ট্রেজারি বিল, সরকারি বন্ড ও সিকিউরিটিজ ব্যাংকে জমা, শেয়ার, মিউচুয়াল ফান্ড, বন্ড/ডিবেঞ্চর, রিয়েল এস্টেট ও স্থাবর সম্পত্তি এবং অন্যান্য বিনিয়োগ মিলিয়ে মোট বিনিয়োগের হিসেব করা হয়।
- (ছ) বীমা দাবি : গ্রাহকের বীমা দাবির পরিমাণ এবং দাবি পরিশোধের পরিমাণ, বীমা দাবির গ্রাহক সংখ্যা এবং পরিশোধকৃত গ্রাহকের সংখ্যার ওপর কোম্পানির/বীমা খাতের সক্ষমতা যাচাই করা হয়।
- (জ) পলিসি ল্যাপস : জীবন বীমার বীমা গ্রাহক ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম প্রদান করার পর পরবর্তী বছরে বা বছরসমূহে প্রিমিয়াম প্রদান না করলে পলিসি ল্যাপস হয়। এই ল্যাপসের হার হ্রাস বৃদ্ধির ওপর কোম্পানির সক্ষমতা যাচাই করা যায়।

তথ্য সংগ্রহ (Data Collection)

বাংলাদেশ লাইফ বা জীবন বীমা বেসরকারি প্রতিষ্ঠান রয়েছে ৩১টি এবং সরকারি প্রতিষ্ঠান হিসেবে রয়েছে জীবন বীম কর্পোরেশন। নন-লাইফ বা সাধারণ বীমা সংক্রান্ত বেসরকারি কোম্পানি রয়েছে ৪৫টি এবং সরকারি প্রতিষ্ঠান হিসেবে রয়েছে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন। সরকারি ও বেসরকারি সকল প্রতিষ্ঠান হতে ২০০৯ সাল হতে ২০১৬ সালের তথ্য সংগ্রহ করা হয় এবং এ সকল তথ্যের ওপর ভিত্তি করেই এই প্রতিবেদনটি তৈরী করা হয়েছে।

গবেষণা পদ্ধতি (Research Methodology)

এ গবেষণায় সংখ্যাাত্মিক বিশ্লেষণ করা হয়েছে এবং এখানে শতকরা হিসেবের দ্বারা কর্মক্ষমতার বিশ্লেষণ করা হয়েছে।

ফলাফল ও বিশ্লেষণ (Result & Discussion)

বাংলাদেশ বীমা খাতের দক্ষতা ও সক্ষমতার বিভিন্ন সূচকের মাধ্যমে এ অধ্যায়ে আলোচনা করা হবে। বাংলাদেশের বীমা কোম্পানি/কর্পোরেশনসমূহের গ্রস প্রিমিয়াম আয়, সম্পদ ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের আধিক্য, বিনিয়োগ, বীমা গ্রাহকের সংখ্যা, পলিসি ল্যাপস, লাইফ ফান্ড/রিজার্ভ হতে আয়-ব্যয়ের সূচক, নীট ও মোট মুনাফা বীমা দাবি পরিশোধ ইত্যাদির সূচকের মাধ্যমে বীমা খাতের দক্ষতা ও সক্ষমতা পরিষ্কার করা হয়েছে।

মোট প্রিমিয়াম (Gross Premium)

বাংলাদেশ বীমা খাতের অবদান নগন্য বলে প্রচার করা হয়ে থাকে। বাংলাদেশ ইস্যুরেন্স এসোসিয়েশনের প্রকাশিত ইস্যুরেন্স ইয়ারবুক ২০১২ এ উল্লেখ রয়েছে ২০০৩ সনে জীবন বীমা খাতে প্রিমিয়াম ছিল ১২৫২৮.১৭ মিলিয়ন টাকা। সাধারণ বীমা খাতে প্রিমিয়াম ছিল ৫৮৭৮.১৮ মিলিয়ন টাকা এবং মোট প্রিমিয়াম আয় ছিল ১৮৪০৬.৩৫ মিলিয়ন টাকা। কোম্পানিসমূহ হতে সংগৃহীত তথ্যে দেখা যায় ২০০৬ সনে জীবন বীমা খাতে মোট প্রিমিয়াম ৭৫৮৬১.৯৮ মিলিয়ন টাকা, সাধারণ বীমা খাতে ২৭৯৭১.৮০ মিলিয়ন টাকা এবং মোট ১০৩৮৩৩.৭৮ মিলিয়ন টাকা মোট প্রিমিয়াম, অর্থাৎ ২০০৩ সালের তুলনায় ২০১৬ সালে মোট প্রিমিয়াম বেড়েছে ৪৬৪.১২%। ২০০৯ সালের তুলনায় ২০১০ সালে মোট প্রিমিয়াম বেড়ে ১৮.৫৫% হারে। তবে ২০১১ সাল হতে বৃদ্ধির হার ১০% এর কম হারে বৃদ্ধি পেয়েছে। ২০০৯-২০১৬ পর্যন্ত গড়ে ৭.৪৭% হারে মোট প্রিমিয়াম আয় বেড়েছে তবে এ বার্ষিক বৃদ্ধির হার ক্রমহ্রাসমান। লাইফ খাতের প্রবৃদ্ধির হার নন লাইফ খাতের চেয়ে কম (সারণী-৪)।

সারণী-৪ বাংলাদেশে বীমা কোম্পানি সমূহের মোট প্রিমিয়াম আয়

(মিলিয়ন টাকা)

বছর	মোট প্রিমিয়াম (লাইফ)	বৃদ্ধির হার (%)	মোট প্রিমিয়াম (নন-লাইফ)	বৃদ্ধির হার (%)	মোট প্রিমিয়াম	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৯	৪৯২৮৩.৩০		১৩৮৯৬.১২		৬৩১৭৯.৪২	
২০১০	৫৮৩২৭.২০	১৮.৩৫	১৬৫৬৯.৭০	১৯.২৪	৭৪৮৯৬.৯০	১৮.৫৫
২০১১	৬২৫৪৪.২০	৭.২৩	১৮৯৭০.১৫	১৪.৪৯	৮১৫১৪.৩৫	৮.৮৪
২০১২	৬৫৮৬৯.৬০	৫.৩২	২১৬৭৩.১০	১৪.২৫	৮৭৫৪২.৭০	৭.৪০
২০১৩	৬৬০০৬.০০	০.২১	২২৯২৭.৪৩	৫.৭৯	৮৮৯৩৩.৪৩	১.৫৯
২০১৪	৭০৭৮৪.১০	৭.২৪	২৪৪৫৬.৯০	৬.৬৭	৯৫২৪১.০০	৭.০৯
২০১৫	৭৩২৩৬.৪৪	৩.৪৬	২৬৩৮৬.৫০	৭.৮৯	৯৯৬২২.৯৪	৪.৬০
২০১৬	৭৫৮৬১.৯৮	৩.৫৯	২৭৯৭১.৮০	৬.০১	১০৩৮৩৩.৭৮	৪.২৩
গড়		৬.৪৮		১০.৬২		৭.৪৭

সার্বিক পর্যালোচনায় বাংলাদেশে বীমা খাত হতে প্রিমিয়াম আদায় জনগণের বীমার প্রতি আস্থার প্রতিফলন বলেই চিহ্নিত করা যায়। তবে প্রিমিয়াম আয় আরও বাড়ানোর জন্য কোম্পানিসমূহের আরও উদ্যোগ গ্রহণ করতে হবে। বীমা গ্রাহক হিসেবে শিক্ষিত ও আর্থিকভাবে স্বচ্ছলদের বীমা গ্রহীতা হিসেবে অন্তর্ভুক্তির প্রচেষ্টা থাকতে হবে।

সম্পদ (Asset)

সারণী-৫ বিশ্লেষণ করলে দেখা যায় যে, ২০১০-২০১৪ পর্যন্ত লাইফ ও নন-লাইফ বীমাখাতে সম্পদ বৃদ্ধি ও বার্ষিক হারে ১০% এর ওপরে ছিল তবে ২০১৫ ও ২০১৬ সালে ১০% এর নীচে নেমে এসেছে। তবে ২০০৯-২০১৬ পর্যন্ত গড় বার্ষিক বৃদ্ধির হার ১৪.৫৪% যা অত্যন্ত আশাব্যঞ্জক। বীমা খাতের সম্পদ বৃদ্ধির চিত্র এ খাতের সক্ষমতা বৃদ্ধির ইঙ্গিত বহন করে তবে এক্ষেত্রেও বৃদ্ধির হার ক্রমহ্রাসমান হওয়ায় কোম্পানি সমূহকে আরো সচেতন হওয়ার প্রয়োজনীয়তা বলে প্রতীয়মান হয়। কারণ সম্পদ বৃদ্ধি করতে সক্ষম না হলে কোম্পানিসমূহ বীমা গ্রাহকের দাবি পরিশোধে ব্যর্থ হবে।

সারণী-৫ বীমা খাতের সম্পদের বিবরণী

(মিলিয়ন টাকা)

বছর	লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)	নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)	লাইফ ও নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৯	১৩১০১৮.২০		৪২৩২১.৭৩		১৭৩৩৩৯.৯৩	
২০১০	১৬৬৪৬৫.৫০	২৭.০৬	৪৬৬২৮.৬৯	১০.১৮	২১৩১২১.২৫	২২.৯৫
২০১১	২০২৫৪১.৯০	২১.৬৭	৫৪৬৪২.৮৭	১৭.১৯	২৫৭২০৬.৪৪	২০.৬৯
২০১২	২৩৯৬৬২.২০	১৮.৩৩	৬১২১৩.৯৮	১২.০৩	৩০০৮৯৪.৫১	১৬.৯৯
২০১৩	২৭৫৭৪১.৮০	১৫.০৫	৭০৫০৪.১৯	১৫.১৮	৩৪৬২৬১.০৪	১৫.০৮
২০১৪	৩১৩৯৫০.৬০	১৩.৮৬	৭৮২৪৯.৫৮	১০.৯৯	৩৯২২১৪.০৪	১৩.২৭
২০১৫	৩৩২৮৭০.৭১	৬.০৩	৮৫৯৮৮.৩২	৯.৮৯	৪১৮৮৬৫.০৬	৬.৮০
২০১৬	৩৪৯৯৩৫.৩৮	৫.১৩	৯৪১০৫.৯৫	৯.৪৪	৪৪৪০৪৬.৪৬	৬.০১
গড়		১৫.৩০		১২.১৩		১৪.৫৪

বীমা গ্রাহকের দাবি পরিশোধ করার সক্ষমতা অর্জন করতে হলে বীমা কোম্পানির বিনিয়োগের কোন বিকল্প নেই। সারণী-৬ পর্যালোচনা করলে দেখা যায় যে, এ খাতে বিনিয়োগের পরিমাণ দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে। ২০১০ সালে লাইফ ও নন-লাইফ উভয় খাতে বৃদ্ধির হার বার্ষিক গড়ে ৩০% এর ওপরে। তথ্য বিশ্লেষণে দেখা যায় ২০১৫ ও ২০১৬ সালে বিনিয়োগের হার কমে গেছে। ২০১৬ সালে বিনিয়োগের পরিমাণ ছিল ৩১,৪১৮ কোটি টাকা যা ২০০৯ সালে ছিলো ১১,২৮৩ কোটি টাকা অর্থাৎ বিগত ৭ বছরে বিনিয়োগ বেড়েছে প্রায় ৩০০%। এই তথ্যের মাধ্যমেও এ খাতের বিকাশ ঘটেছে তা সহজেই অনুমেয়। এ খাতে বিনিয়োগের আয় (Return on Investment) খুবই আশাব্যঞ্জক। ২০০৯-২০১৬ পর্যন্ত প্রতিবছর লাইফ ও নন-লাইফ খাতে বিনিয়োগ থেকে আয়ের হার ১০% এর কাছাকাছি এবং গড়ে এ হার ১০.১৭% (সারণী-৭)। বিনিয়োগ থেকে এই আয় হার বীমাগ্রহীতার বীমা পরিশোধের সক্ষমতাকে চিত্রায়িত করে। এছাড়া শেয়ার বাজারে অধিকাংশ কোম্পানির অংশগ্রহণ আর্থিক খাতে বীমা খাতের অবদান সমর্থন করে।

সারণী-৬ বীমা খাতে বিনিয়োগ

(মিলিয়ন টাকা)

বছর	লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)	নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)	লাইফ ও নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৯	৯৯২০৩.৬০		১৩৬৩৫.৮৪		১১২৮৩৯.৪৪	
২০১০	১৩০৪২০.১০	৩১.৪৭	২০১৪৬.৪১	৪৭.৭৫	১৫০৫৬৬.৫১	৩৩.৪৩
২০১১	১৫৬৯৪৬.৮০	২০.৩৪	২৩৮৯৪.৬৪	১৮.৬০	১৮০৮৪১.৪৪	২০.১১
২০১২	১৯০০৯১.৮০	২১.১২	২৬১০৯.৫০	৯.২৭	২১৬২০১.৩০	১৯.৫৫
২০১৩	২২০২১৭.৩০	১৫.৮৫	২৯১৮৮.৯০	১১.৭৯	২৪৯৪০৬.২০	১৫.৩৬
২০১৪	২৪৭৩২০.৯০	১২.৩১	৩৩২৩৪.৩০	১৩.৮৬	২৮০৫৫৫.২০	১২.৪৯
২০১৫	২৬৭৩১৬.৯৪	৮.০৯	৩৪৪৪৮.৫৭	৩.৬৫	৩০১৭৬৫.৫১	৭.৫৬
২০১৬	২৭৭৮৯৬.৪৪	৩.৯৬	৩৬২৮৭.৪৩	৫.৩৪	৩১৪১৮৩.৮৭	৪.১২
গড়		১৬.১৬		১৫.৭৫		১৬.০৯

সারণী-৭ বীমা খাতে বিনিয়োগ থেকে আয়

(মিলিয়ন টাকা)

বছর	বিনিয়োগ থেকে আয় (%) (লাইফ)	বিনিয়োগ থেকে আয় (%) (নন-লাইফ)	বিনিয়োগ থেকে আয় (%) (বীমা খাতে)
২০০৯	১০.৫৪	১২.৫১	১০.৭৮
২০১০	১০.৮৬	১৫.৫৮	১১.৫০
২০১১	৮.৬৫	৯.৯২	৮.৮২
২০১২	৯.৭৯	১১.১৪	৯.৯৫
২০১৩	১০.৩৩	১১.৬১	১০.৪৮
২০১৪	১০.০২	১৮.৯১	১১.০৭
২০১৫	৯.৫৪	১০.৯২	৯.৭০
২০১৬	৮.৯০	১০.৩৮	৯.০৭
গড়	৯.৮৩	১২.৬২	১০.১৭

সারণী-৮ পর্যালোচনা করলে দেখা যায় যে, সাধারণ বীমা খাতে বার্ষিক মোট মুনাফা পাঁচ শত কোটি টাকা এবং নীট মুনাফা সাড়ে তিন শত কোটি টাকার মত। ২০০৯-২০১৬ সালের তথ্য বিশ্লেষণে দেখা যায় এর মুনাফা বাড়ছে তবে ক্রমহ্রাসমান হারে। ২০১৬ সালের তথ্য বিশ্লেষণে দেখা যায় প্রথম ভাল ১০টি কোম্পানির মুনাফার অংশ মোট ও নীট উভয় ক্ষেত্রে মুনাফার ৫০% এর ওপরে ছোট ছোট কোম্পানিসমূহের মুনাফার অংশ খুবই নগন্য। কোম্পানিদের প্রদত্ত তথ্য অনুসারে দেখা যায় কোন কোম্পানি ক্ষতির মধ্যে নেই।

সারণী-৮ মোট মুনাফা (নন-লাইফ)

(মিলিয়ন টাকা)

বছর	মোট মুনাফা	বৃদ্ধির হার (%)	নীট মুনাফা	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৯	২৪৫৬.৭		১৮৯৬.২৫	
২০১০	৪০৭৪.৬২	৬৫.৮৫	৩২৪২.৭৩	৭১.০০
২০১১	৩৭৭৫.৫৩	-৭.৩৪	২৭০৪.৩১	-১৬.৬০
২০১২	৬৭২১.০৯	৭৮.০১	৩৩২৯.৫৯	২৩.১২
২০১৩	৫৩২৫.৩২	-২০.৭৬	৩৭৬১.৬৮	১২.৯৭
২০১৪	৫০৮০.৯১	-৪.৫৮	৩৫৮৬.৮৪	-৪.৬৪
২০১৫	৫০৩১.৯০	-০.৯৬	৩৫১৭.২৪	-১.৯৪
২০১৬	৫০১১.৯৪	-০.৩৯	৩৪৬৯.৭১	-১.৩৫

ব্যবস্থাপনা ব্যয় (Management Expense)

কোম্পানির ব্যবস্থাপনা ব্যয় পর্যালোচনা করার জন্য ব্যবস্থাপনা ব্যয় (প্রত্যক্ষ ও পরোক্ষ ব্যয়), অনুমোদিত ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের পরিমাণ এবং অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের পরিমাণের তথ্য সংগ্রহ করা হয়। সারণী-৯ বিশ্লেষণ করলে দেখা যায় এ খাতে ব্যবস্থাপনা ব্যয় অনুমোদিত ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের চেয়ে অধিক। ২০১০, ২০১১, ২০১৩ এবং ২০১৪ সালে অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা ব্যয় ক্রমবর্ধমান হারে বৃদ্ধি পেলে ২০১৫ ও ২০১৬ সালে ক্রমহ্রাসমান হারে বৃদ্ধি পেয়েছে। অনুমোদিত ব্যয়ের অধিক ব্যয়ের প্রবণতা এ খাতকে দুর্বল করবে। অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা ব্যয় কমলে কোম্পানির মুনাফা বাড়ত এবং বীমা গ্রহীতা মুনাফার অংশ পেত। ২০১৬ সালের তথ্য পর্যালোচনায় দেখা যায় মাত্র ছয়টি লাইফ এবং পাঁচটি নন-লাইফ কোম্পানি অনুমোদিত ব্যয় সীমা অতিক্রম করেনি।

বছর	লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)	নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)	লাইফ ও নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৯	৩০৬.২০		১১৪১.২০		১৪৪৭.৪০	
২০১০	২১৩১.১০	৫৯৫.৯৮	১২৫১.৫০	৯.৬৭	৩৩৮২.৬০	১৩৩.৭০
২০১১	৩৫৫৫.৫০	৬৬.৮৪	১৫৮৪.৪০	২৬.৬০	৫১৩৯.৯০	৫১.৯৫
২০১২	৩৯৩৬.০০	১০.৭০	১৬৭২.৮৩	৫.৫৮	৫৬০৮.৮৩	৯.১২
২০১৩	৩৭২৮.৫৩	-৫.২৭	২০৫১.৩০	২২.৬২	৫৭৭৯.৮৩	৩.০৫
২০১৪	৩৫৮৫.৪০	-৩.৮৪	২৮২৬.৯০	৩৭.৮১	৬৪১২.৩০	১০.৯৪
২০১৫	৩০০২.২৬	-১৬.২৬	২৭৯৫.৪০	-১.১১	৫৭৯৭.৬৬	-৯.৫৯
২০১৬	২১১৫.৫৩	-২৯.৫৪	২৫২২.৭৮	-৯.৭৫	৪৬৩৮.৩১	-২০.০০
গড়						

বীমা দাবি নিষ্পত্তি (Claim Settlement)

বীমা কোম্পানির সুনাম রক্ষার অন্যতম সূচক হচ্ছে নিয়মিত গ্রাহকদের বীমা দাবি পরিশোধ করা। আমাদের দেশে একটি বদ্ধমূল ধারণা রয়েছে যে, কোম্পানিসমূহ বীমা দাবি পরিশোধ করে না। আমরা এখানে মোট উত্থাপিত বীমা দাবির পরিমাণ এবং নিষ্পত্তির পরিমাণ এবং বীমা দাবির সংখ্যা এবং নিষ্পত্তিকৃত দাবির সংখ্যা বিশ্লেষণ করে বীমা খাতের সক্ষমতা বিচার করা যায়।

সারণী-১০ পর্যালোচনা করে দেখা যায় যে, ২০০৯-২০১৬ সাল পর্যন্ত গড়ে লাইফ খাতে ৮২.৫৬% এবং নন-লাইফ খাতে গড়ে ৬৬.৫৮% বীমা দাবির নিষ্পত্তি করা হয়েছে। বীমা খাতে গত ৮ বছরে মোট বীমা দাবির বার্ষিক গড়ে ৭৮.৯০% দাবির নিষ্পত্তি হয়েছে। নন-লাইফ খাতে দাবি নিষ্পত্তির হার বাড়লে এ খাতের সুনাম বৃদ্ধি পাবে। ২০১৬ সালে লাইফ খাতে ৪০৬৫ কোটি টাকা পরিশোধ করা হয়েছে যেখানে দাবির পরিমাণ ছিল ৪৫৮৯ কোটি টাকা। নন-লাইফ খাতে দাবীর পরিমাণ ছিল ৭৮৬ কোটি টাকা এবং পরিশোধ করা হয়েছে নন-লাইফ খাতে ৪৯৩ কোটি টাকা। ২০১৬ সালে মোট দাবির পরিমাণ ছিল ৫৩৭৫ কোটি টাকা মোট ৪৫৫৮ কোটি টাকা দাবি পরিশোধ করা হয়েছে এবং ৮১৭ কোটি টাকার দাবি নিষ্পত্তি করা হয় নি। ২০১৬ সালে কোম্পানিসমূহ অনুমোদিত ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের চেয়ে ৪৬৩ কোটি টাকা অতিরিক্ত ব্যয় করেছে (সারণী-৯)। অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা ব্যয় কমাতে পারলে সকল বীমা গ্রহীতার দাবি পরিশোধ করা যেত।

বীমা কোম্পানি কর্তৃক প্রদত্ত তথ্যে দেখা যায় যে, ২০১৬ সালে লাইফ খাতে ১৩টি কোম্পানি ৮০% এর কম বীমা দাবি পরিশোধ করেছে। নন-লাইফ খাতে ২৩টি কোম্পানি ৮০% এর কম বীমা দাবি পরিশোধ করেছে এর মধ্যে ৭টি কোম্পানি ২০% এর কম বীমা দাবি পরিশোধ করেছে। ২০১৬ সালে সাধারণ বীমা ১১৭ কোটি টাকার বিপরীতে ২০ কোটি টাকা দাবি পরিশোধ করেছে। তবে এখানে একটি বিষয় লক্ষণীয় যে, কোন কোন কোম্পানি পূর্ববর্তী বছরের দাবি যে বছরে পরিশোধ হয়েছে সে বছরের হিসেবে প্রদর্শন করেছে বলে প্রতীয়মান হয় কারণ ৬টি কোম্পানির দাবি পরিশোধের হার ১০০% এর ওপরে।

গ্রাহক সংখ্যা বিবেচনায় মোট দাবিকৃত বীমা গ্রাহকের ৮৪.৮০% দাবি পরিশোধ করা হয়েছে গত ৮ বছরে। ২০১৬ সালে ২০.৬৩ লক্ষ লাইফ বীমা গ্রহীতার মধ্যে ১৯.৩৫ লক্ষ বীমা গ্রহীতার অর্থ পরিশোধ করা হয়েছে। ২০১৬ সালে ২৪৪৮৮ নন লাইফ বীমা গ্রহীতার মধ্যে ২২৫৮৭ বীমা গ্রহীতার দাবি পরিশোধ করা হয়। ২০১৬ সালে ৯৩.৭৬% বীমা গ্রহীতা দাবী নিষ্পত্তি করা হয় (সারণী-১১)। নন-লাইফ খাতে বড় বড় কিছু দাবি পরিশোধ আর্থিক বিলম্ব করা হয়। বড় বড় দাবী নিষ্পত্তির ক্ষেত্রে বর্তমান বিধি বিধান সমূহে সংস্কারের প্রয়োজনীয়তা আছে বলে মনে হয়।

বছর	উত্থাপিত বীমা দাবির পরিমাণ			দাবি নিষ্পত্তির পরিমাণ			% of claim settled		
	লাইফ	নন-লাইফ	লাইফ ও নন-লাইফ	লাইফ	নন-লাইফ	লাইফ ও নন-লাইফ	লাইফ	নন- লাইফ	total
২০০৯	১০০৮২.১০	৪১১৬.১৮	১৪১৯৮.২৮	৮২৩২.৫০	২৭০৬.৪৭	১০৯৩৮.৯৭	৮১.৬৫	৬৫.৭৫	৭৭.০৪
২০১০	১২৫৬৭.৩০	৪২৮২.৪৭	১৬৮৪৯.৭৭	১০৩২০.২০	২৮১৫.৯৯	১৩১৩৬.১৯	৮২.১২	৬৫.৭৬	৭৭.৯৬
২০১১	১৪৮৫৯.৫০	৪৯০২.২০	১৯৭৬১.৭০	১২১০৯.২০	৩৪৮৮.৮৫	১৫৫৯৮.০৫	৮১.৪৯	৭১.১৭	৭৮.৯৩
২০১২	১৯০৫০.৫০	৬০৬১.৮৮	২৫১১২.৩৮	১৫১১৯.০০	৪০৮১.৪২	১৯২০০.৪২	৭৯.৩৬	৬৭.৩৩	৭৬.৪৬
২০১৩	২৩০৭১.৫০	৮৬৫৫.১৭	৩১৭২৬.৬৭	১৮৫১২.৬০	৪৪২১.৩৪	২২৯৩৩.৯৪	৮০.২৪	৫১.০৮	৭২.২৯
২০১৪	৩১৯৬৮.০৬	৭৬১৭.৭৬	৩৯৫৮৫.৮২	২৫০৩২.৩৯	৫৮১৪.২৬	৩০৮৪৬.৬৫	৭৮.৩০	৭৬.৩৩	৭৭.৯২
২০১৫	৪০০১৫.৮৬	৮৮১৪.৮৭	৪৮৮৩০.৭৩	৩৫৫০৭.৭২	৬৩৯৩.৪০	৪১৯০১.১২	৮৮.৭৩	৭২.৫৩	৮৫.৮১
২০১৬	৪৫৮৯১.৭২	৭৮৬০.৬৭	৫৩৭৫২.৩৯	৪০৬৫১.৭৮	৪৯৩০.৭৫	৪৫৫৮২.৫৩	৮৮.৫৮	৬২.৭৩	৮৪.৮০
গড়							৮২.৫৬	৬৬.৫৮	৭৮.৯০

সারণী-১১ বীমা দাবি নিষ্পত্তির সংখ্যা

বছর	উত্থাপিত বীমা দাবির সংখ্যা			বীমা দাবি নিষ্পত্তির সংখ্যা			% of claim settled		
	লাইফ	নন-লাইফ	লাইফ ও নন-লাইফ	লাইফ	নন- লাইফ	লাইফ ও নন-লাইফ	লাইফ	নন- লাইফ	সমগ্র খাত
২০০৯	৪৬৬০৬৬	১৩৭৫২	৪৭৯৮১৮	৩৯৯১৬৯	১১৬১২	৪১০৭৮১	৮৫.৬৫	৮৪.৪৪	৮৫.৬১
২০১০	৫৪৭৭৩২	১৫৪৫২	৫৬৩১৮৪	৪৪৪৯০১	১৩৩৭১	৪৫৮২৭২	৮১.২৩	৮৬.৫৩	৮১.৩৭
২০১১	৬০২৬৩৬	১৫১৬৪	৬১৭৮০০	৫১২৬৮৩	১৩৮০১	৫২৬৪৮৪	৮৫.০৭	৯১.০১	৮৫.২২
২০১২	৭৯৬৭৮৯	১৩৭৭৬	৮১০৫৬৫	৬৭০০৮৫	১২৪২৭	৬৮২৫১২	৮৪.১০	৯০.২১	৮৪.২০
২০১৩	৯১৮৭০৮	১৫২২১	৯৩৩৯২৯	৭৩৬৬৯৮	১৩১৭৬	৭৪৯৮৭৪	৮০.১৯	৮৬.৫৬	৮০.২৯
২০১৪	১১৩৭১৪৪	২০২৩৪	১১৫৭৩৭৮	৮৬০৯০৯	১৮৪৭১	৮৭৯৩৮০	৭৫.৭১	৯১.২৯	৭৫.৯৮
২০১৫	১৮৭৬২৩১	২২২৮৬	১৮৯৮৫১৭	১৭২৬৫৫৭	১৯৮৩৬	১৭৪৬৩৯৩	৯২.০২	৮৯.০১	৯১.৯৯
২০১৬	২০৬৩৩৪৬	২৪৪৮৮	২০৮৭৮৩৪	১৯৩৪৯৩৬	২২৫৮৭	১৯৫৭৫২৩	৯৩.৭৮	৯২.২৪	৯৩.৭৬
গড়							৮৪.৭২	৮৮.৯১	৮৪.৮০

লাইফ ফান্ড/রিজার্ভ ফান্ড (Life Fund/ Reserve Fund)

সারণী-১২ পর্যালোচনা দেখা যায় যে, লাইফ ফান্ড এবং রিজার্ভ ফান্ড গত ৮ বছরে বার্ষিক ১৪.৭৫% হারে বৃদ্ধি পাচ্ছে। ২০১৬ সালে মোট উত্থাপিত দাবীর পরিমাণ ছিল ৫৩৭৫ কোটি টাকা। ২০১৬ সালে লাইফ ও নন-লাইফ রিজার্ভের পরিমাণ ছিল ৩৩০২৯ কোটি টাকা। তথ্য বিশ্লেষণে পরিলক্ষিত হচ্ছে যে, কোম্পানি সামর্থ্য থাকা সত্ত্বেও বিভিন্ন বাজে অযুহাতে বীমা দাবি পরিশোধ করছে না।

বছর	লাইফ ফান্ড	বৃদ্ধির হার (%)	রিজার্ভ ফান্ড	বৃদ্ধির হার (%)	লাইফ ও নন-লাইফ	বৃদ্ধির হার (%)
২০০৯	১১৬৬০০.৬০		১১৩১৭.৮০		১২৭৯১৮.৮০	
২০১০	১৪৭৮৪৯.৬০	২৬.৮০	১৬৫৪১.৮০	৪৬.১৬	১৬৪৩৯১.৮০	২৮.৫১
২০১১	১৭৬৭৫৯.৭০	১৯.৫৫	১৮৪৬৯.৭০	১১.৬৫	১৯৫২২৯.৮০	১৮.৭৬
২০১২	২০৮৯৫৬.৬০	১৮.২২	২১৭১৯.৯০	১৭.৬০	২৩০৬৭৬.৫০	১৮.১৬
২০১৩	২৩৮৭১৫.৭০	১৪.২৪	২৪৫৯২.৭৯	১৩.২৩	২৬৩৩০৮.৮৯	১৪.১৫
২০১৪	২৬৬১৩৫.৯১	১১.৪৯	২৮৪৮০.৫৭	১৫.৮১	২৯৪৬১৬.৮৮	১১.৮৯
২০১৫	২৮৩৬১৬.২৭	৬.৫৭	৩১৫০২.২২	১০.৬১	৩১৫১১৮.৮৯	৬.৯৬
২০১৬	২৯৫১৪৮.০৬	৪.০৭	৩৫১৫০.১৮	১১.৫৮	৩৩০২৯৮.২৪	৪.৮২
গড়		১৪.৪২		১৮.০৯		১৪.৭৫

বীমা গ্রাহক (Policy Holder)

বীমা খাতে পলিসি গ্রাহক বা বীমা গ্রহীতার আচরণ, ইচ্ছা, আর্থিক সক্ষমতা, শিক্ষাগত যোগ্যতা ইত্যাদি বিষয় গুরুত্বপূর্ণ বিষয়। সারণী-১৩ পর্যালোচনায় দেখা যায় যে, প্রতি বছরই বীমা গ্রহীতার সংখ্যা বাড়ছে। যদিও ২০১৫ ও ২০১৬ সালে বৃদ্ধির হার নিম্নগামী। ২০১৬ সালে চলমান বীমা গ্রহীতার সংখ্যা লাইফে ১.২৭ কোটি এবং নতুন গ্রহীতার সংখ্যা ২০.৯০ লক্ষ। বীমা গ্রহীতার নবায়নের হার আশংকাজনকভাবে কম। বিশেষ করে বড় বড় কোম্পানিতে এই নবায়নের হার হতাশাব্যঞ্জক। ২০১৫ সালে নবায়নের সংখ্যা ২৭.৯৫% এবং ২০১৬ সালে নবায়নের হার ৩৪.৪৪% (সারণী-১৩)। অর্থাৎ অধিকাংশ পলিসি গ্রাহক ২য় বছর নবায়ন করে না এবং বীমা দাবী প্রতিষ্ঠিত করতে না পেরে শুধুই অভিযোগ করে যায়। কোম্পানিসমূহ তাদের এজেন্টদের ওপর কোন প্রভাব বিস্তার করতে পারে না এবং এজেন্টগণ যথেষ্ট প্রশিক্ষিত নয়। সে কারণে যোগ্য ব্যক্তিকে বীমা গ্রাহক হিসেবে এজেন্টগণ বাছাই করতে ব্যর্থ হয়। বীমা গ্রহীতার সংখ্যার মাধ্যমে এটি অনুমেয় যে, বাংলাদেশে বীমা খাতে তার অবদান রাখতে সক্ষম হচ্ছে তা না হলে এত গ্রাহক সংখ্যা হত না। যারা বীমার প্রিমিয়াম দিতে পারবে না এ ধরনের গ্রাহক বাছাই না করে আর্থিকভাবে সচ্ছল ব্যক্তিদের বীমা খাতে আকৃষ্ট করতে পারলে এবং Bancassurance এর মাধ্যমে বীমা গ্রাহক বাড়তে পারলে এ খাতের উন্নয়ন হতে বাধ্য। সারণী-১৩ এ প্রদর্শিত তথ্যে এটি সহজে অনুমেয় যে, ২০১৫ ও ২০১৬ সালে জীবন বীমা খাতে চলমান পলিসি গ্রাহকের সংখ্যা অস্বাভাবিকভাবে কমে যাওয়ায় বীমা খাতের সকল সূচকের অধোগতি পরিলক্ষিত হয়।

সারণী-১৩ বীমা গ্রাহক

বছর	চলমান বীমা গ্রাহক (লাইফ)	বীমা গ্রাহক (নন-লাইফ)	বীমা গ্রাহক (লাইফ ও নন-লাইফ)	নতুন বীমা গ্রাহক (লাইফ)	তামাদি পলিসির সংখ্যা (লাইফ)	নবায়নের হার (লাইফ) গড়
২০০৯	৭৭৯৫৬২	-	৭৭৯৫৬২	৩২২৪৬৭	১৪১৭৫৯	
২০১০	১৩৯০৮০৫৮	-	১৩৯০৮০৫৮	৩৪৮১৫৭৯	২০২০৪০৯	
২০১১	১৪৫৭৭৩৯০	-	১৪৫৭৭৩৯০	২৭৩২৬৮৯	২৩৬৮৮৭৩	
২০১২	১৪৪৮৬৪৫২	১২২৮২৯২	১৫৭১৪৭৪৪	১৬৮৪৮৯৭	১৯১৩০৮৩	
২০১৩	১৪৪৩২৭৬৬	১৩৫৭৩৫৩	১৫৭৯০১১৯	১৪৭৬১৩৬	১৫৯৭৫০৯	
২০১৪	১৪৪৬৭১২৮	১৫৮০৩১৪	১৬০৪৭৪৪২	১৬১৮২১৩	১৪২৭৬৭৬	
২০১৫	১৩২১১৮০৬	১৮৭০৬৩৬	১৫০৮২৪৪২	১৭৪৪৮৪৯	১৭৪৭৫৮৮	২৭.৯৫%
২০১৬	১২৭১৫৮৬৯	২০৯০৮০১	১৪৮০৬৬৭০	২০৬৩৩৯৩	১৩৬৭৫৭৫	৩৪.৪৪%

সুপারিশ (Recommendations)

১. অনতি বিলম্বে বীমা সংক্রান্ত বিদ্যমান বিধানসমূহ সংস্কার করা;
২. সলভেন্সি মার্জিন সংক্রান্ত বিধি বিধান প্রণয়ন করা;
৩. Bancassurance ব্যবস্থার প্রণয়ন করা;
৪. পলিসি ল্যাপসের হার কমানোর প্রয়োজনীয় উদ্যোগ গ্রহণ করা;
৫. e-Insurance চালুকরণ;
৬. KYC সংরক্ষণের জন্য একটি ডিজিটাল বীমা কোম্পানির সৃজন করা;
৭. বীমার সম্পদ ব্যবস্থাপনার জন্য একটি সম্পদ ব্যবস্থাপনা সংক্রান্ত কোম্পানি গঠন করা;
৮. যোগ্য বীমা গ্রাহক বাছাই করা;
৯. বীমা একাডেমিকে শক্তিশালীকরণ;
১০. বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের জন্য স্থায়ী জনবল তৈরী করা;
১১. কর্পোরেট গভর্ন্যান্স বাস্তবায়ন;
১২. কোম্পানির অভিন্ন সাংগঠনিক কাঠামো ও অভিন্ন চাকুরি বিধি প্রণয়ন;
১৩. নিয়মিত অন-সাইট ও অফ-সাইট পরিদর্শন করা;
১৪. Insurance Sector এ আর্টিফিসিয়াল ইন্টেলিজেন্স (AI) এর ব্যবহার বৃদ্ধি করা;
১৫. Insurance Core Principles গুলো অনুসরণ করা;
১৬. সম্পূর্ণ Sector কে অটোমেশনের আওতায় নিয়ে আসা;
১৭. এজেন্টদের কমিশনের প্রদান এবং কমিশন গ্রহণের বিষয়টি মনিটর করা। এজেন্ট নিয়ন্ত্রণের জন্য আচরণ বিধিমালা প্রচলন করা;
১৮. পলিসি হস্তান্তর (TP) বন্ধ করতে হবে।
১৯. মটর ইন্স্যুরেন্স বিশেষ করে অন্তত Third Party Insurance বাধ্যতামূলক করা;
২০. একটি আধুনিক বীমা তথ্য ভান্ডার প্রণয়ন করা;
২১. শ্রমিকদের কল্যাণ তহবিলের ব্যবহার পরিবর্তে বীমা গ্রহণ করতে উদ্বুদ্ধ করা;
২২. এনজিওসমূহকে বীমা কোম্পানির সাথে MOU এর মাধ্যমে বীমা করতে উদ্বুদ্ধ করা;
২৩. বাংলাদেশে রাষ্ট্রীয় বীমা প্রতিষ্ঠানের মাধ্যমে কৃষকদের ভর্তুকী প্রদানের মাধ্যমে কৃষি, পশু ফাল্ড মৎস্য বীমার প্রচারণা করা;
২৪. অন্যান্য উন্নত দেশের মতো স্বাস্থ্য বীমা চালুকরণ;
২৫. পোস্ট অফিসের বীমা সংক্রান্ত কাজের মনিটর করা;
২৬. কর্মকর্তাদের জন্য দেশে-বিদেশে প্রশিক্ষণের আয়োজন করা;
২৭. কমিশন প্রদানের স্তর কমাতে।

উপসংহার (Conclusion)

বিশ্ব অর্থনীতির সাথে তাল মিলিয়ে বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়ন হচ্ছে। বাংলাদেশের জিডিপি বৃদ্ধি হার বর্তমানে ৭% এবং এই হার ৯% করা যাবে যদি বীমার ১% পেনিট্রেশন বাড়াতে সক্ষম হই। বাংলাদেশের বীমা খাত নিয়ে হতাশ হওয়ার কিছু নেই এবং এই খাতের যথেষ্ট সম্ভাবনা রয়েছে। বাংলাদেশে বীমা খাতে প্রিমিয়াম আয়, বিনিয়োগ, বিনিয়োগ থেকে আয় এবং মুনাফা অর্জন সম্ভাষণজনক। সলভেন্সি মার্জিন সংক্রান্ত আধুনিক বিধি-বিধান প্রণয়ন ও বাস্তবায়ন করতে পারলে বীমাকারী ও গ্রাহক উভয়ই লাভবান হবেন। অধিকাংশ কোম্পানি অনুমোদিত ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের অধিক ব্যয় করেছে এবং ১০০% বীমা দাবি পরিশোধ করেনি। তবে বেশিরভাগ কোম্পানির দাবি পরিশোধের পরিমাণ ৮০% এর ওপরে যা অত্যন্ত আশাব্যঞ্জক। Bancassurance প্রবর্তন, বীমা দাবী পরিশোধ পদ্ধতিতে বিধিগত সংস্কার, ব্যবস্থাপনা ব্যয় কমানো, একচুয়ারির সংখ্যা বৃদ্ধি, মটর বীমা বাধ্যতামূলক করা, ট্রেন ও বাস যাত্রীর বীমা ব্যবস্থা প্রবর্তন এবং সর্বোপরি লাভজনক দীর্ঘ মেয়াদী জীবন বীমা, ক্ষুদ্রবীমা এবং পেনশন বীমাসহ আধুনিক কিছু বীমার প্রভাষ্ট প্রচলন করতে পারলে জিডিপিতে বীমার অবদান উন্নত দেশের মতই হতে বাধ্য। বাংলাদেশে বর্তমানে FDI কমে গেছে বিধায় আগামী ১৫ বছরে ১০০টি EPZ ও SEZ স্থাপন করতে পারলে বীমার চাহিদা বৃদ্ধির সাথে সাথে এ খাতের সার্বিক উন্নতি অবধারিত। সময় স্বলপতার কারণে কোম্পানির রেভিনিউ একাউন্ট, বিভিন্ন ধরনের বিনিয়োগের Performance সম্পর্কে গবেষণা করা সম্ভব হয়নি।

Reference

1. World Development Indicator, 2017, World Bank
2. Swiss Re, 3/2017
3. BIA Statistical Year Book 2012



Sena Kalyan Insurance Company Ltd.
সেনা কল্যাণ ইন্সুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড
Your Trusted Risk Manager

A New
Generation
NATIONWIDE
Insurance
Company



SERVICES

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

Head Office :

22, Jalalabad Bhaban, Kawran Bazar, Dhaka 1215, Bangladesh
Phone: +88 02 9104227, 9104232, 9104234, Fax: +88 02 9104253
e-mail: info@senakalyanicl.com, Web Site: www.senakalyanicl.com

SECURING THE FUTURES OF MORE THAN **4** MILLION PEOPLE THROUGH INNOVATION AND DEDICATION

Being the fastest growing insurance provider in Bangladesh, we have been awarded for our one-of-a-kind innovative products.



 insurance
Awards 2017



Our Services:

- Microinsurance
- Group Insurance
- Individual Life Insurance



Guardian Life Insurance Limited

Corporate Headquarter: Siddique Tower, 49 Mohakhali Commercial Area, Dhaka, Bangladesh- 1212.

Phone: +88 02 9888422-24 Fax: +88 02 9888399,

www.guardianlife.com.bd

এক নজরে স্বদেশ লাইফের পরিকল্পনাসমূহ

একক বীমার পলিসিসমূহ

- এক কিস্তি বীমা (এফ.ডি.আর)
- দ্বি-বার্ষিক বীমা
- তিন কিস্তি বীমা
- চার কিস্তি বীমা
- পেনশন বীমা
- মানি ব্যাক ইন্স্যুরেন্স
- মেয়াদী বীমা
- শিশুর নিশ্চিত আর্থিক নিরাপত্তা বীমা
- মাসিক সঞ্চয়ী বীমা
- গ্রুপ বীমা

ইসলামী বীমা (তাকাফুল)

- হজ্ব বীমা
- দেন মোহর বীমা

" স্বদেশ লাইফের পলিসি গ্রহন করুন,
সামর্থ অনুযায়ী আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করুন "



জীবনের সাথে জীবনের পক্ষে

স্বদেশ লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
SWADESH LIFE INSURANCE COMPANY LTD.

প্রধান কার্যালয়

স্বদেশ টাওয়ার (৫ম তলা), ৪১/৬ পুরানা পল্টন, ঢাকা-১০০০
ফোনঃ ০২ ৯৫১৩১৭৯, E-mail : swadeshlife@gmail.com
www.swadeshlife.com

Insure with United Ensure Your Security



UNITED INSURANCE COMPANY LIMITED
A COMPANY IN THE BEST INSURANCE TRADITION

Head Office :

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

BRANCHES

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

Regulatory Reforms of Insurance Sector in Bangladesh

*P. K. Roy, FCA, FCS

Evolution of Insurance:

The origin of Insurance is lost in antiquity. The earliest traces of insurance in the ancient world are found in the form of 'marine trade loans or carriers contracts' which included an element of insurance. Evidence is on record that arrangements embodying the idea of insurance were made in Babylonia and India at quite an early period. However, there is no evidence that insurance in the present form was practiced to the 12th century.

1. Marine Insurance:

The marine insurance is the oldest form of insurance. Under Bottomry bond, the system of credit and law of interest were well-developed and were based on a clear appreciation of the hazard involved and the means of safe guarding against it. If the ship was lost, the loan and interest were forfeited. The contract of insurance was made a part of the contract of carriage.

The marine policies of the present forms were sold in the beginning of 14th century by Brugians. On the demand of the inhabitants of burges, the count of Flanders permitted in the year 1310. The insurance development was not confined to the Lombards and to the Hansa merchants, it spread throughout Spain, Portugal, France, Holland and England. The Lloyd's coffee-house gave an impetus to develop the marine insurance.

2. Fire Insurance:

After marine insurance, fire insurance developed in present form. It had been originated in Germany in the beginning of 16th century. The fire insurance got momentum in England after the great fire in 1666 when the fire losses were tremendous. Fire insurance office was established in 1681 in England.

3. Life Insurance:

Life insurance made its first appearance in England in 16th century. Even before, this date annuities had become quite common in England and marine insurance had, in fact, made its appearance, three thousand years ago.

4. Miscellaneous Insurance:

The miscellaneous insurance took the present shape at the later part of 19th century with the industrial revolution in England. Accident insurance, fidelity insurance, liability insurance and theft insurance were the important form of insurance at that time. Lloyd's Association was the main functioning institution. Later on, insurances such as cattle, crop, profit insurances etc., were taking place. The scope of general insurance is increasing with the advancement of the society.

In India, the general insurance started working since 1850 with the establishment of the Triton Insurance, Calcutta. Again 1861 the North British and Mercantile created the requirements of insurance business. The general insurance in India could not progress much at that time.

In India, some Europeans started the first life insurance company in Bengal Presidency, viz the Oriental life Assurance Company in 1818. The year 1870 was a year of landmark in the history of Indian life insurance when the Bombay Mutual Life Assurance society was established. Since then several offices were developed in India. Since 1947 until 1971 about 49 insurance companies were transacting both life and general insurance business.

P. K. Roy, FCA, FCS, Managing Director and CEO, Rupali Insurance Company Limited

The Government nationalized the Insurance Industry in 1972 by Presidential Order No. 95 known as the Bangladesh Insurance (Nationalization) order 1972.

Five insurance Corporations were basically established, viz

- Jatiya Bima Corporation Central Corporation
- Testa Bima Corporation
- Karnaphuli Bima Corporation All existing 49 companies were
- Rupsa Jiban Bima Corporation merged with these 4 companies
- Surma Jiban Bima Corporation

Formation of 2 Corporations

On 14th May 1973 the structural arrangement under nationalization was changed vide Act vi 1973.

1. Sadhran Bima Corporation
2. Jiban Bima Corporation

With the passage of time non-conventional and newer types of insurances started coming up and presently in Bangladesh almost any type of life and non-life insurances are being transacted. From the time of the British Rule until early 2010 insurance business in Bangladesh used to be regulated and controlled by the Insurance Act, 1938 assisted wherever required by Law of Contract, Judicial precedent, Common law, Custom, Convention and practice.

With the passage of time and due to socio-economic changes and reality on the ground, particularly in the commercial front, some of the provisions of this age-old Mother Act became obsolete and required appropriate changes. Even though some changes were made from time to time but the requirement of changes was so huge that an overall change of the Insurance Act, 1938 became a necessity and a burning requirement of the Insurance Industry.

Ultimately the Insurance Act, 2010 as the Mother Act was passed by the Parliament repealing the previous Act 1938 and a separate new Act was also promulgated entitled "Insurance Development & Regulatory Authority Act, 2010" thereby creating an Authority for developing and regulating the activities of the insurance industry hitherto being regulated by the Chief Controller of Insurance under the Act 1938. This change was our long drawn demand and the overall assessment is certainly to the advantage of the insurance industry.

The purpose of this paper is

- (i) To find out the impacts of new insurance laws on the insurance industry,
- (ii) Requirement of appropriate changes in the Insurance Act, 2010 and
- (iii) Formation of relevant rules and regulations relating to some provisions of the Insurance Act, 2010 with a view to ensuring "Regulatory Reform of Insurance Sector in Bangladesh".

We are aware that the contribution of Insurance sector to GDP is 0.90% and Life insurance penetration is less than 5% which are very much negligent comparing to the contribution and penetration percentage of other countries.

Discussion on Some Sections of Insurance Act 2010.

We shall discuss about the following sections of the Insurance Act, 2010 required to be addressed by the appropriate body/authority and the following rules and regulations to be formulated by the authority to bring about a congenial & favourable atmosphere in the market ensuring regulatory reform in the insurance sector of Bangladesh. The provisions of "বীমানীতি" should be implemented during the schedule time as determined by the consultant.

- Section 7** : Islamic insurance business.
- Section 11** : Renewal of the certificate of Registration
- Section 18(3)** : Rules regarding the collection of premium
- Section 21** : Precondition of capital and shareholding (schedule-1)
- Section 29** : Special Audit.
- Section 58** : Restriction on payment of commission or remuneration by any other means in order to manage business.
- Section 71** : Dispute over the claims on Life Insurance and non-life Insurance of small amount.
- Section 72(2)** : Interest on late settlement of claim
- Section 76** : Board of Directors of the insurer
- Section 126** : Insurance broker shall be license holder
- Section 130** : Imposing fine for any infringement or failure to non-comply with this Act.
- Section 134** : Personal fine for failure to comply with the rule of the law or any infringement.
- Section 140** : Cognizance of the offence and trial
- Section 155** : Imposing tax on net premium income

Section 7 : Islamic Insurance Business:

Section 23, 72 and 146 of the Insurance Act, 2010 are important and need to be addressed for bringing system & discipline in the Islamic Insurance front.

In the new Act for the first time definition of Islamic Insurance business has been provided. It is stated that Islamic Insurance business means the insurance business carried on according to the "Islamic Shariah". The Act has not provided

- (i) Any guideline as to how the principles of Islamic Shariah will be applied in case of insurance business,
- (ii) The criteria for determining the exact application of Islamic Shariah and
- (iii) How the Regulatory Body will be supervising the Shariah issues.

Section 23: It provides for deposit with Bangladesh Bank in approved securities. Islamic Insurance Companies cannot invest in interest bearing securities. The Act is silent as to how the deposit of Islamic Insurance Companies be kept with Bangladesh Bank under Shariah Principles.

Section 72: It provides that interest shall be payable by an Insurance Company for the period in which the claim amount has not been paid after 90 days @ 5% higher than the prevailing Bank Rate. Islamic Insurance companies are not supposed to pay interest under the principles of Shariah. This anomaly needs to be addressed appropriately.

Section 146: It provides that Government may make rules for Islamic Insurance Companies. Since the proposed Takaful Act is not going to be enacted in the near future, appropriate rules for Islamic Insurance need to be framed immediately, otherwise some of the provisions of the Insurance Act 2010 will be conflicting with Shariah principles.

Section 11: Renewal of the certificate of Registration:

As per section 11 (1) the registration certificate given under section 9 is renewable and it shall be renewed annually.

As per Section 11 (2) the insurer shall submit the application to the authority for the renewal of registration before 30th November of the preceding year and fees shall be paid prescribed by the rule.

The relevant rule relating to this section has not yet been formulated. The insurer has been paying fees as per rules 3A of insurance rules 1958 amended time to time @ Tk.3.50 per thousand of gross direct premium. The renewal fee is on the higher side compared to the rate of other countries like

India, Nepal, Pakistan, Srilanka etc. In India annual fee is one twentieth of 1.00% of Gross written premium subject to minimum of INR 5.00 lac and maximum of INR 10.00 crore, in Nepal it is Nepal Rs. 50,000.00 per year and in Srilanka it is @ 1% of the value of 1.50 per thousand of Gross written premium subject to minimum of Rs. 2.00 lac, in Pakistan it is @ Tk. 1.00 per thousand. This rate may be considered for reduction comparing to other Countries.

Section 18(3): Rules regarding the collection of premium:

As per section 18(3) no insurer shall share “any risk” of non-life insurance business in Bangladesh unless the premium payable or such part thereof as may be prescribed by the rule is received by him or any assurance is given to pay the premium by such person by such procedure or within the time prescribed.

The relevant rules relating to this section has not been formulated. The Regulator has been regulating the insurance companies applying the rules 44 to 51 of the Insurance Rules 1958. In some cases the existing rules are conflicting with the spirit of section 18 (3) of Insurance Act 2010.

The rules required as per section 18 of Insurance Act 2010 to be formulated as early as possible to regulate the insurance companies with a view to control the underwriting of business with the spirit of section 18 of this Act.

Section 21: Precondition of capital and shareholding (schedule -1):

Section 21 read with schedule -1 of the Insurance act 2010 deals with the requirement of insurance company. The new capital requirement is:

- **Life:** TK. 30 crore (Previously Tk. 7.50 Crore)
- **Non-Life:** Tk. 40 crore (Previously Tk. 15.00 crore)

The distribution of capital shall be:

- **Sponsor:** 60% (Previously 50%)
- **Public:** 40% (Previously 50%)

The increase of capital is a good gesture of law and it shall enhance the financial base and strength of a company. For a new company to be registered after 2010 Act, no problem is envisaged. Here, for the existing companies two problems are likely to arise, viz:

- a) How to adjust the ratio 60:40 while present ratio is 50:50. If it is through Bonus share or Right issue, giving every shareholder equal opportunity, the ratio will always remain the same i.e 50:50.
- b) The rules relating to section 21(3) of this Act to raise the capital and re-structuring (60:40) through a formula and time frame to be formulated. Or
- c) The old insurance companies may be exempted from this requirement specially the capital ratio (60:40) considering the facts stated above.

Section 29 Special Audit:

Section 29 deals with special audit. The authority may appoint auditor to carry out the audit of the transactions, records, books and documents of insurance companies as per procedures prescribed in the regulation to be formulated.

The existing rule 42 of Insurance Rules 1958 cannot be applicable for conducting the special audit by the auditor.

The regulation relating to this section should be formulated to appoint the auditor for conducting the special audit of insurance companies.

Section 58: Restriction on payment of commission or remuneration by any other means in order to manage business:

According to this section no person shall neither pay commission or remunerations or rewards nor shall sign any contract with any person except for an insurance agent or an employer of the agent or a broker in order to manage business in Bangladesh.

It is the reality of the Insurance sector that the insurance companies have been procuring business with the employees who are appointed as marketing officers/executives of the company since they have no real agent. This is an acute problem as prevailed in the sector since 1984 the date from which the insurance companies got permission for functioning in the private sector.

If the insurer follows the existing practice the section 58, 59, 124, 125 and 126 to be amended. Otherwise, the existing laws should be followed strictly. This might be addressed with the Joint efforts of Insurance Development & Regulatory Authority (IDRA), Bangladesh Insurance Association (BIA) & Bangladesh Insurance Forum (BIF).

71: Dispute over the claims on Life Insurance and non-life Insurance of small amount.

This section deals with disputes relating to small claims to be determined by Rules of both Life and Non-life claims. Such disputes may be referred to IDRA in which case the decision of IDRA shall be final and it cannot be questioned in a court of Law. By curtailing the Right of Appeal, this section seems to have gone against one's fundamental & constitutional right. Under the present Arbitration clause the Judgment of Arbitration is said to be final, there is always scope of Appeal in a court of Law. It seems that under section 71(2) this right has also been curtailed. This section of law may be addressed.

Section 72 Interest on late settlement of claim:

This section deals with interest on late settlement of claim. As per sub-section 2 of section 72 the interest under sub-section (1) shall be payable for the period during which the failure is emancipated and shall be computable on monthly basis at the rate of extra 5 (five) percent over the conventional bank rate.

The rate applicable for calculation of interest on late settlement of claim as mentioned in this section ambiguous. Somebody of the insured considers the computation of interest on monthly basis as compound interest the effect of which will be a big burden for the Insurance Company. The computation of interest for late settlement of claim should be on simple interest basis applying the bank rate.

This section 72(2) should be addressed/amended to avoid the ambiguity between the insurer and the insured.

Section 76: Board of Directors of the Insurance:

This section deals with the member of the Board of Directors of the Insurance. Notwithstanding anything contained in the articles of association or articles of memorandum, if the insurance is registered under the Companies Act, the number of directors shall not exceed 20 (Twenty) persons and then 12 (Twelve) members as director of promoter and 6 (Six) members as policy holder of public shares and 2 (Two) independent directors.

This sub-section (1) of section 76 particularly relating to Independent Directors contradicts with the BSEC Notification No- SEC/CMRRCD/2006-15/134/Admn/44 dated August 07, 2012. As per this notification at least one fifth (1/5) of the total number of Directors in the Company's Board shall be Independent Director. For removing the conflict between the Insurance Act, 2010 and BSEC Notification this section of Insurance Act to be addressed/ amended.

Section 126 Insurance broker shall be license holder:

As per Insurance Act the Insurance broker means brokers or insurance brokers along with the banks and financial institutions which are registered under this act with a view to obtain commission or fee from the insurer or re-insurer serves on behalf of the proposer of insurer or re-insurer aiming to expand the non-life insurance business.

This section allows the banks and financial institutions to act as insurance broker. The concept of “Banassurance” is very popular in the neighbouring countries. This concept has not yet been started functioning in our country. For activating this concept the Bank Act needsto be amended.

Section 130 Imposing fine for any infringement or failure to non-comply with this Act:

This chapter (5th part) deals with offence and penalty. If any person under this act or rule made there under or regulation:

- a) Fails to submit to any statement, accounts, returns or reports to the authority;
- b) Fails to comply with the direction;
- c) Fails to preserve the solvency margin;
- d) Fails to comply with the insurance contract;
- e) Failing to comply with an order of re-insurance contract within the time prescribed shall be punishable with fine of maximum 5 (Five) lac taka and 5 (Five) thousand taka for each day for the period of which the default or contravention is acted upon.

The authority has been applying this section to control the credit business specially for violating the section 18(3) of this Insurance Act, 2010 by the insurer. For controlling the credit business in insurance industry the authority may reconsider the matter after taking the applicability of this section into consideration.

Section 134: Personal fine for failure to comply with the rules of law or any infringement.

Section 140: Cognizance of the offence and trial:

As per subsection 2 of section 140 the offences under this act, shall be tried by the first class magistrate, or as the case may be, by the Metropolitan Magistrate. It appears from sub-section (1) of this section 140 that the offence under this Act shall be taken by the Court having any writtencomplain from the chairman of the authority or any authorized person.

This section has newly been incorporated in this Act which are not found in the Insurance Acts of India and Pakistan.

This section needs to be addressed.

Section 155: Imposing tax on net premium income:

This section authorizes the government to impose and recover annual net income of each insurer, from time to time, by the notification and this tax rate shall not exceed fifty percent of annual premium ratio. The maximum limit as mentioned in this section needs to be addressed/amended.

Formulation of Relevant Rules and Regulations:

The formulation of relevant rules and regulations are essential for developing and regulating the activities of the insurance industry with the application of various sections of Insurance Act 2010. Appx. 50 rules and regulations are required to be formulated for proper application of Insurance Act 2010.

The Insurance Development and Regulatory Authority has taken initiative and formulated 13 rules/regulations by this time and 5 rules/regulations are under process. For proper application of different sections of Insurance Act, 2010 the following rules/regulations are required to be formulated on urgent basis.

- Section 20** : Rules of Re-Insurance in the overseas
- Section 27** : Balance Sheet of accounts etc.
- Section 29** : Special Audit
- Section 41** : Investment of assets (under process).
- Section 43** : Conditions to be fulfilled concerning solvency margin.
- Section 63** : Limit of management cost in non-life insurance business (under process).
- Section 126** : Insurance broker shall be license holder
- Section 130** : Imposing fine or any infringement or failure in non-comply with this Act.

Recommendations:

Since the Insurance Industry in Bangladesh is plagued with a series of problems, the development in this sector has been hindered to a great extent. To get rid of this situation the recommendations, for regulatory reforms in the Insurance Sector of Bangladesh, are being placed as follows:

- i) Elimination of Unethical Practice:** The prevailing unethical practice in the Insurance Sector relating to procurement of business, application of rates, underwriting of business violating section 18(3) of Insurance Act 2010, high procurement cost, appointment of marketing officers/Executives on percentage basis, etc. should be addressed as early as possible with the joint efforts of Insurance Development & Regulatory Authority (IDRA), Bangladesh Insurance Association (BIA) & Bangladesh Insurance Forum (BIF).
- ii) Introduction of IT with integrated Insurance Software:** The introduction of Information Technology (IT) with integrated insurance software should be installed in all companies within a year.
- iii) Strengthening of MIS:** The management Information System (MIS) for transferring data to the Regularly Authority should be strengthening. On receipt of information & data the Regulatory Authority ensures close monitoring to arrest the unethical practice prevailing in the market.
- iv) Staff Strength of IDRA:** The staff strength of IDRA should be increased with a view to regulating the insurance companies properly and monitoring them to run their business smoothly complying with the Insurance Act & Rules thereof.
- v) Amendment of Insurance Act 2010:** we have advised earlier broadly about amendment/ addressing of some sections of Insurance Act 2010. Although the amendment procedure is lengthy, the IDRA may take initiation to amend those sections required for development of Insurance Companies with the support of BIA & BIF.
- vi) Formulation of Relevant Rules & Regulations:** The IDRA has formulated around 13 (Thirteen) Rules /Regulations by this time and 5 rules / regulations are under process. Therest Rules & Regulations need to be formulated as early as possible.
- vii) Compliance of Insurance Act:** The Board of Directors, CEO & other employees of an Insurance company should have the positive attitude & intention to comply with the relevant sections of the Insurance Act as well as relevant Rules & Regulations.
- viii) Training:** For qualitative improvement & strengthening knowledge of the employees of insurance company training is essential. So, the strengthening of Bangladesh Insurance Academy (BIA), the only training institute exists in Bangladesh should be ensured in all respects to create skilled man power in the sector.

- ix) **Image Building & Awareness:** More International & National Seminars, Workshop, Insurance Fare in the capital city & District level etc. need to be organized with an objective to build the image of the insurance sector and create awareness among the people of the Country.
- x) **Implementation of "বীমানীতি":** The principle & guidelines of "বীমানীতি" should be executed within the time frame as advised/recommended by the consulting firm with a view to increase the insurance contribution to GDP as well as insurance penetration.
- xi) **Establishment of Independent Re-Insurance Company:** The Sadharan Bima Corporation (SBC) has been functioning as both Underwriter as well as Re-insurer. The Insurance business of our country has been increasing with the economic growth of our Country. With the objective of keeping the ceding premium in the Country the Govt. may decide to establish an Independent Re-insurance Company.
- xii) **Creation of New Avenues for Insurance Business:** The IDRA & BIA should take an initiative to increase the insurance business of the country bringing the uncovering areas into insurance coverage and creating new insurance fields introducing new insurance products.
- xiii) **Appointment of Insurance Ombudsman:** The Insurance ombudsman shall be a neutral person having high integrity and ability and unimpeachable insurance or legal credentials. The Insurance ombudsman may, on a complaint by any aggrieved person, undertake any investigation into any allegation of mal-administration on the part of any insurance company.

Pakistan has a provision for allowing appointment of Ombudsman. The Government of our Country may incorporate a section in this Act to appoint Insurance Ombudsman for giving justice to the claimants.

Conclusion:

Bangladesh is a developing country where Insurance industry plays an important role for economic development contributing significantly towards GDP. Since the insurance industry is affected worse due to various problems, all concerned including the Government should come forward for immediate emancipation of it.

ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেডের বিগত ৫ বছরের পলিসি বোনাস

পরিকল্পের নাম	পলিসির মেয়াদ (বছর)	বিগত ৫ বছরে প্রতি হাজার টাকায় বোনাসের পরিমাণ				
		২০১২	২০১৩	২০১৪	২০১৫	২০১৬
মেয়াদী বীমা মাসিক মেয়াদী বীমা মেয়াদী বীমা (স্বল্পকালীন) যুগল মেয়াদী বীমা ইসলামী মেয়াদী বীমা (এফডিপিএস)	৮ - ১৪ বছর	৫৫/-	৬৩/-	৬৮/-	৭৩/-	৭৩/-
হজ্ব বীমা দেনমোহর বীমা শিশু নিরাপত্তা বীমা শিশু শিক্ষা ও বিবাহ মেয়াদী বীমা মাসিক কিস্তি বীমা (এমএসপি) এফডিপিএস	১৫ - ১৯ বছর	৭০/-	৮০/-	৮৫/-	৯০/-	৯০/-
প্রত্যাশিত বীমা (দুই কিস্তি, তিন কিস্তি চার কিস্তি ও পাঁচ কিস্তি)	২০ বছর থেকে তদূর্ধ্ব	৮৫/-	৯৫/-	১০০/-	১০৫/-	১০৫/-

কোম্পানীর বীমা পরিকল্পনাসমূহ

- 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)
- মাসিক কিস্তি বীমা (এমএসপি) • একক বীমার সকল পরিকল্পনাসমূহ • গ্রুপ সাময়িক বীমা
- গ্রুপ মেয়াদী বীমা • গ্রুপ পরিবর্তনশীল মেয়াদী বীমা



ফারইস্ট ইসলামী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

ইসলামী শরী'আহ 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



EASTLAND INSURANCE CO., LTD.

The name you have learnt to Trust



Yet another feather in the Cap
CRISL has upgraded AA+
Credit Rating to Eastland

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

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



Eastland Insurance started its journey as one of the first generation Non-Life Insurance Companies in the private sector from 5th of November, 1986. The present **Authorized Capital of the Co. is Tk. 1000 million** and the **Paid-up Capital is Tk. 687 million**, **Total Asset is Tk. 2496 million**, **Total Reserve Fund is Tk. 1106 million** and **Total Investment Portfolio is Tk. 1130 million**. The **Total Claims settled so far is Tk. 2492 million**. Eastland has been paying 'Double Digit' dividends to its shareholders ever since its inception including stock bonus in recent years.

Eastland offers a comprehensive range of insurance packages from its 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

লাইফ ইস্যুরেন্স ব্যবসার ব্যবস্থাপনা ব্যয় ও এর সীমাবদ্ধতা

*মো: এনায়েত আলী খান

ভূমিকা:

যে কোন পণ্য বিক্রয়ের পূর্বে উৎপাদন থেকে ভোক্তার নিকট পৌঁছানো পর্যন্ত সমুদয় ব্যয় হিসাব করে প্রফিট মার্জিন নির্ধারণ করে পণ্যের মূল্য নির্ধারণ করা হয় এবং এর গুণগত মান নিশ্চিত করে বাজারজাত করে থাকে। পণ্য উৎপাদন থেকে বাজারজাতকরণ পর্যন্ত ব্যয়কে দু'ভাগে ভাগ করা হয়। প্রথমটি হল প্রত্যক্ষ ব্যয় যা পণ্য উৎপাদন ও বাজারজাতকরণের সাথে সরাসরি সংশ্লিষ্ট ব্যয়। যেমন-কাঁচামাল, মজুরী, বিদ্যুত ও জ্বালানী, মূলধনী ব্যয় (যন্ত্রপাতির অপচয়), বাজারজাতকরণের জন্য বিপণন কর্মীদের বেতন, পণ্য সরবরাহ ব্যয়, পণ্যের বিজ্ঞাপন ও প্রচার ব্যয় ইত্যাদি। অপরপক্ষে পরোক্ষ ব্যয় হল প্রতিষ্ঠান পরিচালনার জন্য প্রশাসনিক ব্যয় অর্থাৎ অফিস ভাড়া, কর্মকর্তা কর্মচারীদের বেতন, যাতায়াত, আপ্যায়ন, টেলিফোন, আয়কর, প্রশিক্ষণ, ভ্রমণ ব্যয় ইত্যাদি। অনেক সময় কাঁচামালের মূল্যের তারতম্যের কারণে পণ্যের মূল্যেরও হ্রাস বৃদ্ধি ঘটে থাকে। লাইফ ইস্যুরেন্স ব্যবসা পরিচালনা ব্যয়ের ক্ষেত্রে এর ব্যতিক্রম নয়। এ ক্ষেত্রে লাইফ ইস্যুরেন্স এর পণ্য হল 'সেবা'। যাকে এক কথায় বলে বীমা সেবা। উক্ত সেবা বিশেষ ধরনের একটি চুক্তি, যার মাধ্যমে চুক্তিতে আবদ্ধ এক পক্ষ নির্দিষ্ট পরিমাণ প্রিমিয়াম প্রদান করে এবং অন্য পক্ষ উক্ত প্রিমিয়ামের বিনিময়ে জীবন হানি বা মৃত্যু ঘটলে ক্ষতিপূরণ স্বরূপ বীমাকৃত অর্থ প্রদান করে। লাইফ ইস্যুরেন্স সেবা প্রদানের লক্ষ্যে মাঠ পর্যায়ে তৈরীকৃত সাংগঠনিক প্রক্রিয়ায় লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠান বিপুল সংখ্যক নিবন্ধনকৃত এজেন্ট ও সনদপ্রাপ্ত এজেন্ট নিয়োগকারীর মাধ্যমে দেশের জনগণের চাহিদা মোতাবেক প্রদান করে থাকে। লাইফ ইস্যুরেন্সের সেবা সংক্রান্ত বিভিন্ন পণ্য একচুয়ারির মাধ্যমে তৈরী করে বাজারজাত করতে হয়। বীমা পণ্য তৈরী করার সময় টাকার সময়ের মূল্য, মরটালিটি রেট, বিনিয়োগ থেকে আয়, সারপ্লাস কমিটমেন্ট ও পণ্যের বাজারজাতকরণসহ অন্যান্য প্রশাসনিক ব্যয় ইত্যাদি একজন একচুয়ারিকে বিবেচনা করতে হয়। ব্যাংক ও সেবা প্রদান করে থাকে। কিন্তু বীমার সাথে ব্যাংক সেবার সাথে পার্থক্য হল বীমা আর্থিক ক্ষতির ঝুঁকি গ্রহণ করে কিন্তু ব্যাংক কোন ঝুঁকি গ্রহণ করে না।

লাইফ ইস্যুরেন্স ব্যবসার প্রকৃতি:

লাইফ ইস্যুরেন্স একটি দীর্ঘ মেয়াদ সময়ের প্রকৃতির ব্যবসা; যেমন- লাইফ ইস্যুরেন্সের এক একটি পণ্য ১০ থেকে ১২ বৎসর টার্মে হয়ে থাকে। এ ব্যবসা সংগ্রহে অধিকাংশ ব্যয় অগ্রবর্তী ব্যয় হিসাবে চিহ্নিত হয় অর্থাৎ ব্যয়ের বৃহদাংশ প্রথম বর্ষের প্রিমিয়াম থেকে নির্বাহ করা হয়। এটাই ব্যবসার প্রথম বৎসরগুলোতে বীমা পলিসিসমূহের গড় মূল্য নেতিবাচক হওয়ার কারণ। এর অন্য অর্থ দাঁড়ায় কোম্পানির প্রথম দিকের বৎসর গুলোতে নিজ অর্থে ব্যবসা পরিচালনা করতে হয়। প্রতি বৎসর অনুষ্ঠিত লাইফ ইস্যুরেন্সের লাইফ ফান্ডের একচুয়ারিয়াল মূল্যায়নে এ সত্যের প্রতিফলন ঘটে থাকে।

লাইফ ইস্যুরেন্স এর পণ্য বিক্রয়ের পদ্ধতি:

বাংলাদেশে লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠান প্রচলিত বিতরণ চ্যানেল একমাত্রটাইড এজেন্সীতে মাঠ পর্যায়ে সাংগঠনিক প্রক্রিয়ায় ব্যবসা উন্নয়ন সাংগঠনিক কাঠামো তৈরী করে বীমা পণ্য বিক্রয়ের মাধ্যমে প্রিমিয়াম সংগ্রহ করে থাকে। এটি একটি চেইন পদ্ধতির ব্যবসা। এ সাংগঠনিক কাঠামো বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা ২(৯) এ বর্ণিত সনদপ্রাপ্ত বীমা এজেন্ট নিয়োগকারী এবং আইনের ২(২৯) ধারায় বর্ণিত নিবন্ধনকৃত এজেন্ট নিয়োগ দ্বারা গঠিত।

নিবন্ধিত এজেন্ট



বীমা এজেন্ট নিয়োগকারী

বীমা আইনে সাংগঠনিক কাঠামোতে দু'স্তরের কথা উল্লেখ থাকলেও বাস্তবে মাঠ পর্যায়ের সাংগঠনিক কাঠামোতে এজেন্টের ওপরে কম পক্ষে আটটি স্তর বিদ্যমান রয়েছে। তাদেরকে এজেন্ট নিয়োগকারী ও সুপারভাইজার পদ নামে অবিহিত করা হয়ে থাকে।



মো: এনায়েত আলী খান, পরামর্শক, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বর্তমানে লাইফ ইন্স্যুরেন্সের মাঠ পর্যায়ের সাংগঠনিক চিত্র

এ ক্ষেত্রে ইউএম হল ইউনিট ম্যানেজার, বিএম হল ব্রাঞ্চ ম্যানেজার, বিসি হল ব্রাঞ্চ কন্ট্রোলার, আরসি হল রিজিওনাল কন্ট্রোলার, ডিসি হল ডিসট্রিক কন্ট্রোলার এবং ডিবসি হল ডিভিশনাল কন্ট্রোলার।

মাঠ পর্যায়ে উপরোক্ত চেইনে উল্লেখিত ডিভিসি (DivC) এর উপর আবার সুপারভাইজার পদ রয়েছে, যাদেরকে বিভিন্ন পদে নিয়োগ প্রদান করে থাকে। বীমা এজেন্ট নিয়োগকারী এবং সুপারভাইজারদের বেতন ভাতাদি ব্যবসা সংগ্রহ ও লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের ওপর প্রদান করা হয়ে থাকে। অনেক সময়ে উন্নয়ন কর্মী ঠিকিয়ে রাখার লক্ষ্যে এর ব্যতিক্রমও ঘটে। প্রদানকৃত এ অর্থ বাংলাদেশে প্রচলিত লাইফ ইন্স্যুরেন্সে ‘রিলিজ’ নামে পরিচিত। উক্ত রিলিজ বৎসর শেষে তাদের আহরনকৃত ব্যবসার সাথে বীমাকারীর ব্যবসার লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ব্যয়ের সিডিউল মোতাবেক তাদের সমুদয় হিসাব নিকাশ করা হয়ে থাকে। হিসাবে যদি দেখা যায় ব্যবসা আহরণের জন্য ঐ মাঠ কর্মী কোম্পানির নিকট পাওনা থাকে তখন কোম্পানী তাকে পরিশোধ করতে হয়। আবার যদি দেখা যায় কোম্পানী তার নিকট পাওনা হয় হয় তখন তার নিকট অদায় করা হয় বা পরবর্তী বৎসর বা বৎসরসমূহে তার কমিশন আর্নিং থেকে পর্যায়ক্রমে সমন্বয় করা হয়। এ ক্ষেত্রে উপরোক্ত চেইনের প্রতিটি স্তরে ন্যূনতম ১:১৮ অনুপাতে বীমা উন্নয়ন কর্মী নিয়োগ করলে অনেকাংশে বেকার সমস্যার সমাধানসহ প্রিমিয়াম সংগ্রহের হারও বৃদ্ধি পেত এবং সে সাথে ব্যবস্থাপনা ব্যয় হ্রাসের সাথে সাথে সারপ্রাস বৃদ্ধি পেত। কিন্তু বাস্তবে অধিকাংশ লাইফ ইন্স্যুরেন্স এ চিত্রের বিপরীত অবস্থা দেখা যায়। যার কারণে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের হার অনুমোদিত সীমার চেয়ে অনেক বেশী হয়।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সংজ্ঞা:

বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা-৬২(২) ধারা মোতাবেক লাইফ বীমাকারীর ব্যবস্থাপনা ব্যয় বলতে প্রত্যক্ষ কিংবা পরোক্ষভাবে ব্যয়িত সমুদয় ব্যয় এবং এতে নিম্নলিখিত ব্যয়সমূহ অন্তর্ভুক্ত হবে-

- সকল প্রকার কমিশন পরিশোধ;
- মূলধনায়িত ব্যয়ের যথার্থ অংশ;
- বীমাকারীর মূল ব্যবসাস্থল বাংলাদেশের বাইরে থাকলে সে ক্ষেত্রে প্রধান কার্যালয়ের ব্যয়ের যথাযথ অংশ যাহা মোট নীট প্রিমিয়াম আয়ের অনুরূপ নির্ধারিত শতকরা হারের অধিক হবে না, অর্থাৎ বাংলাদেশে ঐ বৎসরে লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসায় লেনদেনকৃত সরাসরি অবিলিখিত মোট প্রিমিয়াম বিয়োজনে সমর্পিত পুনঃবীমা প্রিমিয়ামের অধিক হবে না। কিন্তু তৎকর্তৃক বাংলাদেশের বাইরে লেনদেনকৃত লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসা সংক্রান্ত প্রধান কার্যালয়ের ব্যয়ের কোন অংশ অন্তর্ভুক্ত হবে না।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের অনুমোদিত সীমা:

বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা-৬২ এর বিধান মোতাবেক ব্যয়ের অনুমোদিত সীমার জন্য নতুন প্রবিধানমালা চূড়ান্ত না হওয়ায় বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা-১৬০ এর বিধান মোতাবেক বীমা বিধিমালা, ১৯৫৮ এর বিধি-৩৯ এখনও কার্যরত রয়েছে। উক্ত বিধি মোতাবেক ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সীমা নিম্নরূপ:

- কোন একক প্রিমিয়ামের ক্ষেত্রে তাৎক্ষণিক ভাতা বা বিলম্বিত ভাতা মঞ্জুরকারী পলিসিসমূহের ক্ষেত্রে বৎসরে প্রাপ্ত সকল প্রিমিয়ামের ৫% এবং বৎসরে অন্যান্য একক প্রিমিয়ামের ক্ষেত্রে গৃহীত সকল প্রিমিয়ামের ৫%;
- প্রথম বৎসরের সকল প্রিমিয়ামের ১০% ও একের অধিক প্রিমিয়ামের ক্ষেত্রে বিলম্বিত বার্ষিক ভাতা মঞ্জুরকারী পলিসিসমূহের ক্ষেত্রে বছর জুড়ে প্রাপ্ত সকল নবায়নযোগ্য প্রিমিয়ামের ৪%;
- পলিসিসমূহ দ্বারা নিশ্চয়তাকৃত অর্থের গড় যার ওপর বছরের শুরুতে ও শেষে কোন অতিরিক্ত প্রিমিয়াম পরিশোধযোগ্য নয় (পুনঃবীমা ব্যতিত) এর ১% ভাগের, ২০অংশ।
- বছর জুড়ে পরিশোধিত সকল বার্ষিক ভাতার ১%;
- নিম্নোক্ত ছকে বর্ণিত বীমাকারীর লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসার মেয়াদকালের সঙ্গে সঙ্গতিপূর্ণ বিদ্যমান শতকরা হারের ভিত্তিতে হিসাবকৃত অর্থ যথা:

বাংলাদেশে বীমাকারীর লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসার মেয়াদকাল	ওপরের আইটেম (১) ও (২)এ বর্ণিত প্রিমিয়াম ব্যতীত বছরে প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের শতকরা হার (পুনঃবীমা ব্যতিত)	
	প্রথম বছরের প্রিমিয়ামের	নবায়নকৃত প্রিমিয়ামের
প্রথম তিন বছর	৯৭.৫	২২.৫
চতুর্থ থেকে ৬ষ্ঠ বছর	৯৬.৫	২০
৭ম থেকে ১০ম বছর	৯৫	১৯
১০ম বর্ষ পরে যদি বাংলাদেশে বলবত বীমা ব্যবসা		
(এ) ২ কোটি টাকার নীচে হয়	৯০	১৮
(বি) ৫ কোটি টাকার নীচে কিন্তু ২ কোটি টাকার নীচে নয়	৯০	১৭
(সি) ১০ কোটি টাকার নীচে কিন্তু ৫ কোটি টাকার নীচে নয়	৯০	১৬
(ডি) ১০ কোটি টাকা বা তদূর্ধ্ব	৯০	১৫

শর্ত থাকে যে, উপরোক্ত ছকে বর্ণিত শতকরা হার প্রথম বছরের প্রিমিয়াম ভিত্তিক যে ক্ষেত্রে পলিসির অধীনে সর্বাধিক প্রিমিয়াম পরিশোধকালে সারা জীবনভিত্তিক বা ১১ বছরের অধিক নয় তা ঐ সময়কালে সম্পূর্ণ বর্ষ সংখ্যার সাড়ে সাত গুণ হ্রাস করতে হবে।

আমার অভিমত হল, লাইফ ইন্স্যুরেন্স একটি হিসাবের ব্যবসা। পলিসির মেয়াদ শেষান্তে গ্রাহক যেন কমিটমেন্ট মোতাবেক তার মেয়াদোত্তীর্ণ দাবীর টাকা পায় সে দিক বিবেচনা করেই যুক্তিসঙ্গত কারণে শতকরা হারে অনুমোদিত সীমা নির্ধারণ করা হয়েছে। ব্যবসার হ্রাস বৃদ্ধির সাথে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ও হ্রাস বৃদ্ধি হবে। কাজেই ব্যবসার শুরুতে পরিকল্পনা গ্রহণ করে কাজ করা প্রয়োজন।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের প্রকৃত অবস্থা:

বিগত ২০১৬ এবং ২০১৫ এর সকল লাইফ ইন্স্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের ব্যবসার হিসাব পর্যবেক্ষণ ও বিশেষণে দেখা যায় যে প্রথম ব্যবসা আহরণের ক্ষেত্রে অনুমোদিত ব্যয় সীমার চেয়ে অতিরিক্ত ব্যয় করা হয়েছে, যা ২০১৬ সালে ১৭৯.৫৯ কোটি টাকা এবং ২০১৫ সালে ২৭০.৯৩ কোটি টাকা। এ থেকে সহজেই বুঝা যায় যে ২০১৬ সালে প্রথম বর্ষ ১০০ টাকা ব্যবসা সংগ্রহ করতে ১৭৯.৫৯ টাকা ব্যয় করা হয়েছে আবার ২০১৫ সালে ২৭০.৯৩ টাকা ব্যয় করা হয়েছে, যা পণ্যের নির্ধারিত মূল্যের সাথে সঙ্গতিপূর্ণ নয়। ফলে এ অতিরিক্ত ব্যয়ের কারণে লাইফ ফান্ড এবং বিনিয়োগে নেতিবাচক প্রভাব পড়ার ফলাফল হিসাবে অনেক লাইফ ইন্স্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের বীমা গ্রাহকদের পলিসির মেয়াদ শেষ হওয়ার পরও কমিটমেন্ট মোতাবেক মেয়াদোত্তীর্ণ দাবীর টাকা পাচ্ছে না, এমনকি অনেক ক্ষেত্রে তাদের জমাকৃত টাকাও ফেরত পাচ্ছে না। এ বিষয়ে বীমা গ্রাহক কর্তৃক অনেক অভিযোগ কর্তৃপক্ষের নিকট জমা পড়েছে। কর্তৃপক্ষ উক্ত অভিযোগসমূহ খুবই গুরুত্বের সাথে তদন্ত করেছেন।

অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা ব্যয় হওয়ার কারণ:

বীমা বিধিমালা, ১৯৫৮ এর ৩৯ বিধিতে ব্যয়ের অনুমোদিত সীমার বিধান মোতাবেক ব্যবসার পরিমাণ বৃদ্ধি পেলে অনুমোদিত সীমার ব্যয়ের পরিমাণও বৃদ্ধি পাবে এবং প্রকৃত ব্যয়ও এ থেকে কম হবে। অপর পক্ষে ব্যবসার পরিমাণ হ্রাস পেলে অনুমোদিত ব্যয়ের সীমা কমে যাবে ফলে প্রকৃত ব্যয়ের পরিমাণও বৃদ্ধি পাবে। বীমা আইনের বিধান মোতাবেক সঠিকভাবে এ ব্যবসা পরিচালনা করলে এই অনুমোদিত সীমার চেয়ে অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা ব্যয় হওয়ার সম্ভাবনা থাকে না।

২০১৫ এবং ২০১৬ সালে সমাপ্ত হিসাব বৎসরের কর্তৃপক্ষের নিকট দাখিলকৃত হিসাব অনুযায়ী ইন্স্যুরেন্স ব্যবসার সাথে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের পরিসংখ্যান বিশ্লেষণে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের অনুমোদিত সীমার চেয়ে বৃদ্ধি পাওয়ার জন্য নিম্নবর্ণিত কারণসমূহ অনেকাংশে দায়ী যা ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের অদক্ষতার কারণেই হয়েছে বলে প্রতীয়মান হয়:-

- (১) এটি একটি চেইন ব্যবসা। মার্চ পর্যায়ে সাংগঠনিক কাঠামো ১:১৮ (Standard Ratio) অনুপাতে ব্যবসার চেইন তৈরী করলে এ অতিরিক্ত ব্যয় হওয়ার কথা নয়। মার্চ পর্যায়ে ১:১৮ অনুপাতে ব্যবসার চেইন তৈরী না করার ফলে এ অতিরিক্ত ব্যয় হয়;
- (২) প্রথম বর্ষ ব্যবসার গুণগতমান ভাল না থাকায় দ্বিতীয় বর্ষে প্রিমিয়াম না আসার কারণে পলিসি তামাদির হার বৃদ্ধি পায় ফলে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ে স্বাভাবিকভাবে নেতিবাচক প্রভাব পড়ে;
- (৩) অনেক ক্ষেত্রে মার্চ পর্যায়ের কর্মী এক কোম্পানি থেকে অন্য কোম্পানিতে যাওয়ার কারণে পলিসিও স্থানান্তরিত হয় এবং ব্যবসার পরিমাণও হ্রাস পায়;
- (৪) অপ্রয়োজনীয় ব্যয় যা ব্যবসার সাথে সঙ্গতিপূর্ণ নয় সে কারণে ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (৫) উন্নয়ন সভা বা ভ্রমণের নামে ব্যবসার সঙ্গতিপূর্ণ নয় ব্যয়ের কারণে ব্যবস্থাপনা ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (৬) ব্যবসার আহরণের পরিমাণের সাথে তুলনা করলে কোম্পানিতে গাড়ী ও গাড়ীর সমুদয় ব্যয় সঙ্গতিপূর্ণ নয় বলে ব্যবস্থাপনা ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (৭) ব্যবসার তুলনায় অফিস ভাড়া অত্যধিক থাকার কারণে ব্যয় বৃদ্ধি পায়। অফিস ভাড়া নেয়ার সময় ব্যবসার সক্ষমতার বিষয়টি বিবেচনা করা প্রয়োজন;
- (৮) প্রথম বছর ব্যবসা আহরণের ক্ষেত্রে একজন এজেন্ট যে পরিমাণ শ্রম দেয় দ্বিতীয় বা তদূর্ধ্ব বছরে সে পরিমাণ শ্রম না দেওয়ার কারণে নবায়ণ প্রিমিয়াম আসে না ফলে স্বাভাবিকভাবে ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (৯) অনেক সময় অধিক কমিশন লাভের আশায় এজেন্ট নবায়ণ প্রিমিয়াম দিয়ে নতুন পলিসি করে প্রথম বছরের প্রিমিয়াম হিসাবে দেখানোর কারণে নবায়ণ প্রিমিয়াম আসে না, ফলে স্বাভাবিক ভাবেই ব্যয় বাড়ে;
- (১০) ব্যবসা প্রমোশনের নামে বিভিন্ন অযৌক্তিক ব্যয় যা ব্যবসার সাথে তুলনা করলে যুক্তিসঙ্গত নয়, ফলে ব্যবস্থাপনা ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (১১) লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর এজেন্সি অফিস, শাখা অফিস, সার্ভিস সেল, সার্ভিস সেন্টার ইত্যাদি নামে অফিসের ব্যয় ব্যবসার আহরণের সাথে সঙ্গতি রেখে করা প্রয়োজন, কিন্তু বাস্তব ক্ষেত্রে অনেক সময় ব্যবসার সাথে সঙ্গতি রেখে অফিস খোলা হয় না। অফিস খোলার অনেক সময় অফিস পরিচালনার সক্ষমতা না থাকার কারণে সে অফিসটি বন্ধ করা হয়। যার ফলে অফিস খোলার ক্ষেত্রে যে সকল ব্যয় করা হয়েছিল সেটা ক্ষতি হিসাবে রয়ে যায় যা ব্যবসা আহরণের মাধ্যমে সমন্বয় হয় না। ফলে স্বাভাবিকভাবেই ব্যয় বৃদ্ধি পায়।

- (১২) প্রয়োজনের তুলনায় অনেক কর্মকর্তা কর্মচারী থাকার কারণেও ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (১৩) ২০১৪ সালে যে সকল কোম্পানি নিবন্ধিত হয়েছে সে সকল অধিকাংশ কোম্পানির বিলাস বহুল অফিস এবং গাড়ী যা ব্যবসার আহরণের সাথে সঙ্গতিপূর্ণ নয় বিধায় তাদের অধিক পরিমাণ অতিরিক্ত ব্যয় হয়েছে যার ফলে তারা এখনও ব্রাক ইভেন্ট পয়েন্টে আসতে পারেনি।
- (১৪) লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানে সুশাসন (কর্পোরেট গভার্নেন্স) না থাকায় কোন জবাবদিহিতা নেই যার ফলে ব্যয়কে নিয়ন্ত্রণ করার কোন পদ্ধতি প্রতিষ্ঠিত হয়নি;
- (১৫) লাইফ ইস্যুরেন্সে অসুস্থ প্রতিযোগিতার কারণেও ব্যয় বৃদ্ধি পায়;
- (১৬) মাঠ পর্যায়ে সুপারভাইজারদের লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ব্যবসা না থাকা সত্ত্বেও রিলিজ প্রদান করা হয় ফলে স্বাভাবিকভাবে ব্যয় বৃদ্ধি পায়;

অতিরিক্ত ব্যয়ের নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা:

লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠান অতিরিক্ত ব্যয় নিয়ন্ত্রণ করতে হলে নিম্নবর্ণিত বিষয়ের প্রতি গুরুত্ব প্রদান করতে হবে:

- (১) মাঠ পর্যায়ের সাংগঠনিক কাঠামোর সকল স্তরে ১:১৮ অনুপাতে নিয়োগের পরিমাণ বাড়াতে হবে;
- (২) গুণগত ব্যবসা আহরণের প্রতি গুরুত্ব প্রদান করতে হবে;
- (৩) নবায়ণ প্রিমিয়াম আহরণ করে পলিসির তামাদির হার হ্রাস করতে হবে;
- (৪) ব্যবসা আহরণের সাথে সঙ্গতি রেখে ব্যয় করতে হবে;
- (৫) বিলাস বহুল ব্যয় পরিহার করতে হবে;
- (৬) সকল পর্যায়ে সুশাসন প্রতিষ্ঠা করতে হবে;
- (৭) বাজেটরিয়াল নিয়ন্ত্রণ ব্যবস্থা চালু করতে হবে। প্রতি তিন মাস অন্তর অন্তর অভ্যন্তরীণ সমন্বয় সভা করে সকল অর্জন ও ব্যর্থতার কারণ পর্যালোচনা করে অভ্যাসে পরিণত করতে হবে।
- (৮) বীমা দাবী যথাসময়ে পরিশোধ করলে স্বাভাবিকভাবে গ্রাহকদের আস্থা বৃদ্ধি পাবে এবং সে সাথে ব্যবসাও বৃদ্ধি পাবে;
- (৯) শুধুমাত্র ব্যবসা আহরণের লক্ষ্যে গাড়ী ব্যবহার করা হয় সে জন্য গাড়ী ব্যবহারের ক্ষেত্রে রক্ষণশীল নীতি অনুসরণ করতে হবে;
- (১০) মাঠ পর্যায়ে রিলিজ প্রদানের ক্ষেত্রে ব্যবসার লক্ষ্যমাত্রা অর্জন অবশ্যই বিবেচনায় নিতে হবে, কিন্তু এ ক্ষেত্রে কোন সম্পর্ক বা ইমোশনকে বিবেচনায় নেয়া ঠিক হবে না;
- (১১) মাঠকর্মীদের প্রাপ্য কমিশন যথাযথভাবে প্রদান করতে হবে। তাদের প্রাপ্য কমিশন সঠিকভাবে পেলে কর্মের স্পৃহা বৃদ্ধি পাবে এবং পরবর্তীতে ব্যবসা আহরণও বাড়বে;
- (১২) সুপারভাইজারদের দায়িত্ব সঠিকভাবে পালন করতে হবে। শুধুমাত্র অফিসে বসে বিভিন্ন বিল, কমিশন ইত্যাদি আহরণের চিন্তা না করে মাঠ পর্যায়ের কর্মীদের সংগঠিত করে ব্যবসা আহরণের পরিমাণ বৃদ্ধির বিষয়ে মনোনিবেশ করতে হবে;
- (১৩) অসুস্থ প্রতিযোগিতা বন্ধ করতে হবে;
- (১৪) বীমা গ্রাহকদের স্বার্থ নিশ্চিত করতে হবে;
- (১৫) কমিশন, রিলিজ ও বেতন প্রত্যেকের নামে ব্যাংকিং চ্যানেলের মাধ্যমে প্রদান করা ব্যবস্থা করতে হবে। ফলে এ ক্ষেত্রে মধ্যসত্ত্বভোগী না থাকার কারণে কর্মীদের আস্থা বৃদ্ধি পাবে এবং সে ব্যবসা আহরণের পরিমাণও বৃদ্ধি পাবে।
- (১৬) বিভিন্ন অফিস নেয়ার পূর্বে অবশ্যই ব্যবসার আহরণের পরিমাণকে বিবেচনায় রাখতে হবে।
- (১৭) প্রতিটি অফিস অনুযায়ী 'কস্ট এনালাইসিস' প্রক্রিয়া চালু করতে হবে।

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের গৃহীত পদক্ষেপ:

বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন হওয়ার পর থেকে ব্যবস্থাপনা ব্যয় হ্রাসের জন্য কোম্পানির ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ ও পরিচালনা পর্ষদের সাথে সভা করে ব্যবসা বৃদ্ধিসহ ব্যয় হ্রাসের জন্য প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ গ্রহণ করতে তাগিদ প্রদান করায় ২০১৫ সালের তুলনায় ২০১৬ সালে অতিরিক্ত ব্যয়ের পরিমাণ হ্রাস পেয়েছে।

উপসংহার:

যেহেতু লাইফ ইস্যুরেন্স একটি হিসাবের ব্যবসা সে ক্ষেত্রে হিসাব বিশ্লেষণ করে বীমা আইনে নির্ধারিত বিধি বিধান ও নিয়ম অনুসরণ করে ব্যবসা পরিচালনা করলে স্বাভাবিকভাবেই লাইফ ফান্ড বৃদ্ধি পাবে এবং সে সাথে বিনিয়োগের পরিমাণও বৃদ্ধি পাবে। বিনিয়োগের পরিমাণ বৃদ্ধি পেলে স্বাভাবিকভাবেই বিনিয়োগ আয় বৃদ্ধি পাবে এবং ভাল মানের সারগ্রাস অর্জিত হবে। উক্ত সারগ্রাস থেকে বীমা গ্রাহকদের মানসম্মত লভ্যাংশ প্রদান করা সম্ভব হবে এবং সে সাথে গ্রাহকদের তথা সাধারণ জনগণের বীমার ওপর ইতিবাচক মনোভাব সৃষ্টি হবে।

বিসমিল্লাহির রাহমানির রাহীম

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



পদ্মা ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিমিটেড এর বাঁমার পরিবেশসমূহ



www.padmalive.com

info@padmalife.com



ভাবনাহীন নিরাপদ জীবনের প্রতিশ্রুতি
পদ্মা ইসলামী লাইফ ইনসিওরেন্স লিঃ

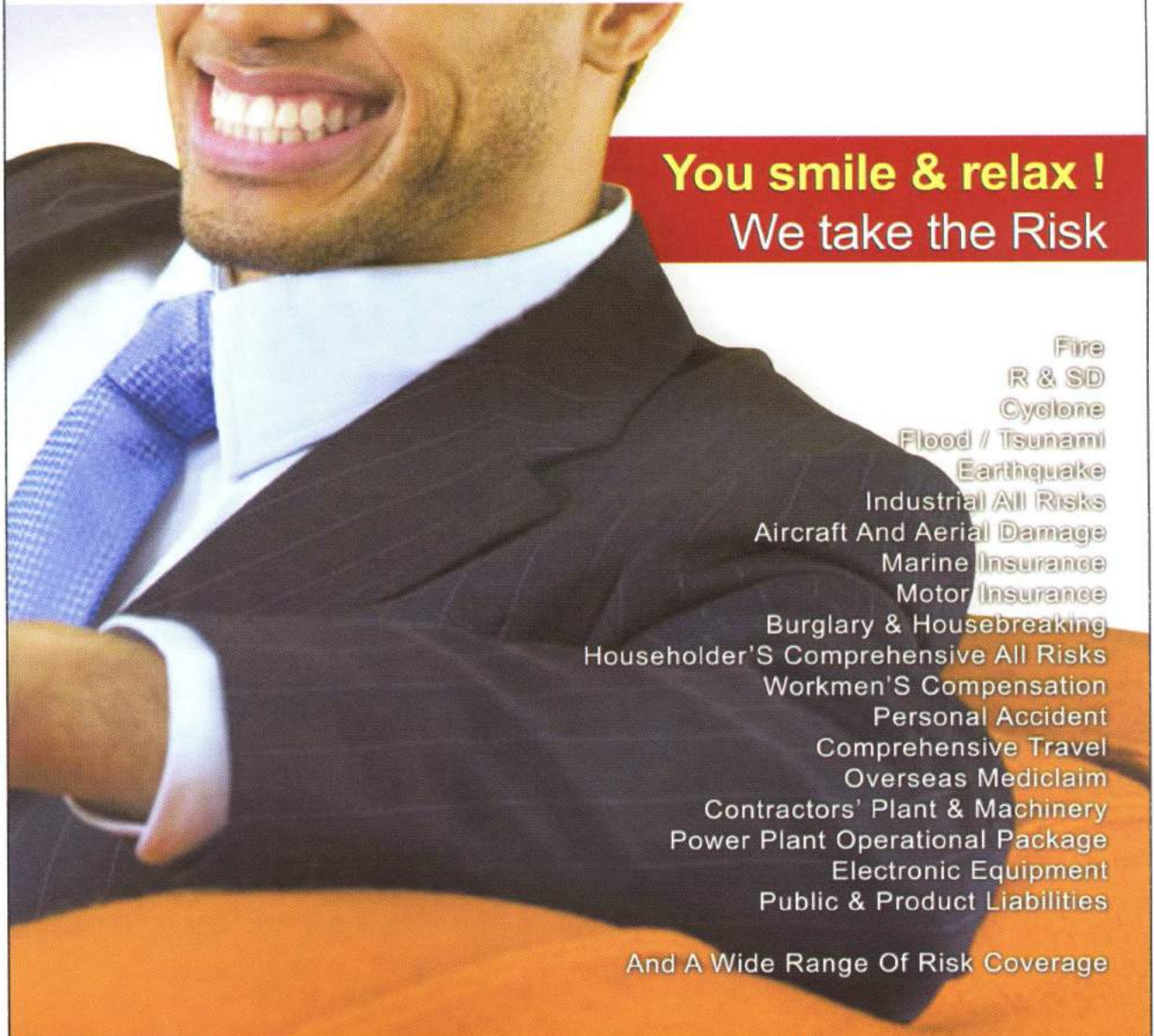
ইসলামী শরীয়াহ মোতাবেক পরিচালিত

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



Paramount Insurance Company Limited

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



**You smile & relax !
We take the Risk**

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

And A Wide Range Of Risk Coverage

Your interest is paramount to us

বীমা খাতে ব্যবহৃত পারিভাষিক শব্দ বা TERMINOLOGY সম্পর্কে ধারণা

*মো: এনায়েত আলী খান

বীমা খাত একটি বিশেষায়িত খাত। এ খাতে যে সকল পারিভাষিক শব্দ বা Terminology ব্যবহৃত হয় সে সকল সম্পর্কে কিছু ধারণা নিম্নে প্রদান করা হল:

(ক) লাইফ এবং নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স উভয় ব্যবসার জন্য প্রযোজ্য:

বীমা: বীমার ইংরেজী প্রতিশব্দ Insurance যা পুরানো ফরাসি Enseurance থেকে উৎপত্তি হয়েছে। বীমা আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করে। এ ক্ষেত্রে নির্দিষ্ট অর্থের বিনিময়ে মানুষের জীবনের ক্ষতির ঝুঁকি গ্রহণ করা হল লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানের প্রধান কাজ এবং অপরপক্ষে সম্পত্তির ক্ষতির ঝুঁকি গ্রহণ করা হল নন-লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানের প্রধান কাজ। তাই Mowbray and Balanchard এর ভাষায় বীমা হল “Insurance is a promise by an insurer to an insured of protection and/or service”

তাহাড়া F.G. Grane এর মতে “Insurance may be defined as a system combining any loss exposures, with the cost of the losses being shared by all the participants.” এবং M.N.Mishra এর মতে “Insurance may be defined as a consisting one party (the insurer) agrees to pay to the other party (the insured) or his beneficiary, a certain sum upon a given contingency (the risk) against which insurance is sought.

আবার বীমা আইন, ২০১০ এর ২(২৮) ধারার বিধান মোতাবেক বীমা অর্থ পলিসি এবং চুক্তি অথবা অন্য যে কোন নামে প্রিমিয়াম গ্রহণ সাপেক্ষে কোন ব্যক্তি অন্য ব্যক্তিকে, চুক্তিতে উল্লেখিত কোন ঘটনা যে ঘটনায় দ্বিতীয় উল্লেখিত ব্যক্তি ক্ষতিগ্রস্ত হয় উহা সংঘটিত হওয়া সাপেক্ষে, অর্থ প্রদানের অঙ্গীকারপূর্বক লিপ্ত হওয়ার ও নিয়োজিত থাকার ব্যবসা, লাইফ ইন্স্যুরেন্স চুক্তিসহ পুনঃবীমা এবং প্রত্যর্পণ বীমার অন্তর্ভুক্ত হবে।

পরিশোধিত মূলধন (Paidup capital): কোম্পানির ব্যবসা পরিচালনার জন্য উদ্যোক্তা / শেয়ার হোল্ডারদের শেয়ারের ফেইস ভ্যালুর বিপরীতে পরিশোধিত চাঁদা (subscription)। লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানির পরিশোধিত মূলধন ৩০(ত্রিশ) কোটি টাকা এবং নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানির পরিশোধিত মূলধন ৪০(চলিশ) কোটি টাকা। যার মধ্যে ৬০% উদ্যোক্তা এবং ৪০% সাধারণ জনগণ শেয়ারহোল্ডার। বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের অনুমোদন ব্যতিরেকে বীমা কোম্পানির উদ্যোক্তা শেয়ার হস্তান্তর করা যায় না।

প্রাথমিক গণপ্রস্তাব (Initial Public Offering / IPO): ইন্স্যুরেন্স কোম্পানির পরিশোধিত মূলধনের জনগণের ৪০% শেয়ার Bangladesh securities and Exchange Commission (Public Issue) Rules, 2015 এর বিধান মোতাবেক যে প্রক্রিয়ায় বিক্রয়ের প্রস্তাব সাধারণ জনগণের নিকট প্রদান করা হয় সে প্রক্রিয়াকে Initial Public Offering / IPO বলে।

সংঘ স্মারক (Memorandum of Association): সংঘ স্মারক ১৯৯৪ সালের কোম্পানি আইনে কোম্পানির সর্বাপেক্ষা গুরুত্বপূর্ণ দলিল। এটি কোম্পানির কর্মপরিধি ও কর্মক্ষমতার সীমা নির্দেশ করে। কোম্পানি সর্বদা এর সংঘ স্মারকে নির্দেশিত সীমা মেনে চলতে বাধ্য। এ কারণে সংঘ স্মারককে কোম্পানির গঠনতন্ত্র বা সংবিধান বলা হয়। সংঘ স্মারকে যে সকল বিষয় উল্লেখ থাকে,

- (১) নাম ধারা (Name Clause)
- (২) অবস্থান ও ঠিকানা ধারা (Situation and Address Clause)
- (৩) উদ্দেশ্য ধারা (Object Clause)
- (৪) মূলধন ধারা (Capital Clause)
- (৫) দায় ধারা (Liability Clause)
- (৬) সম্মতি ধারা (Consent Clause)

সংঘবিধি বা Articles of Association: সংঘবিধিতে কোম্পানির কর্মকান্ড পরিচালনা ও ব্যবস্থাপনা সম্পর্কিত বিধান উল্লেখ থাকে। যাকে এক কথায় বলা যায় কোম্পানির কার্যপ্রণালী বিধি। যে বিধি মোতাবেক কোম্পানিকে পরিচালনা করতে হয়। উক্ত বিধিতে কোম্পানির পরিচালনা পর্ষদ গঠন প্রক্রিয়া, ব্যবস্থাপনা প্রক্রিয়া, শেয়ার হস্তান্তর পদ্ধতি, সাধারণ সভার নিয়ম ইত্যাদি উল্লেখ থাকে।

মো: এনায়েত আলী খান, পরামর্শক, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ

বিধিবদ্ধ/আবশ্যিক জামানত (Statutory Deposit) : বীমা ব্যবসা করার জন্য বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা ২৩ এর অধীন তফসিল-১ এর ২নং অনুচ্ছেদে বর্ণিত বীমা কোম্পানি কর্তৃক জমাকৃত জামানতকে বুঝায়। যেমন, লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানির ক্ষেত্রে ১ কোটি ৫০ লক্ষ টাকা এবং নন-লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানির ক্ষেত্রে ২ কোটি ৫০ লক্ষ টাকা।

নিবন্ধন (Registration) : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(১৭) ধারা মোতাবেক নিবন্ধন অর্থ এই আইনের ধারা ৯ এর অধীন প্রদত্ত নিবন্ধন।

অনুমোদিত বিনিয়োগ (Approved Investment): বীমা আইন, ২০১০ এর ২(২) ধারা মোতাবেক অনুমোদিত বিনিয়োগ অর্থ এই আইনের উদ্দেশ্যে সরকার কর্তৃক গেজেট প্রজ্ঞাপন দ্বারা অনুমোদিত বিনিয়োগ হিসাবে নির্দিষ্টকৃত বিনিয়োগ।

বীমাকারী (Insurer) : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(২৫) ধারা মোতাবেক বীমাকারী অর্থ বাংলাদেশে বা বাংলাদেশের বাহিরে বাংলাদেশের আইন বা অন্য কোন রাষ্ট্রের আইনে নিগমিত বা নিবন্ধিত এইরূপ কোন কোম্পানি, সমিতি বা সংবিধিবদ্ধ সংস্থা, যাহা--

- (১) বাংলাদেশে বীমা ব্যবসা পরিচালনা করে; বা,
- (২) বীমা ব্যবসার উদ্দেশ্যে বাংলাদেশে কোন প্রতিনিধি নিয়োগ করে কিংবা বাংলাদেশের অভ্যন্তরে ব্যবসায়িক কার্যালয় স্থাপন করে।

ইসলামী বীমা ব্যবসা: বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৭) ধারা মোতাবেক ইসলামী বীমা ব্যবসা অর্থ ইসলামী শরীহ অনুযায়ী পরিচালিত বীমা ব্যবসা। ধারা ৭(১) এর বিধান মোতাবেক কোন ব্যক্তি বা কোম্পানি একই সঙ্গে প্রচলিত নন লাইফ বীমা ব্যবসা এবং ইসলামী বীমা ব্যবসা পরিচালনা করতে পারবে না।

বীমার বৈশিষ্ট্য: বীমার সংজ্ঞা ও প্রকৃতি বিশ্লেষণ করলে কতগুলো বৈশিষ্ট্য পরিলক্ষিত হয়। এ বৈশিষ্ট্য লাইফ এবং নন-লাইফ বীমার ক্ষেত্রে সমভাবে প্রযোজ্য। বৈশিষ্ট্য সমূহ নিম্নরূপ:

- (১) ঝুঁকি গ্রহণ (Sharing of Risk)
- (২) সহযোগিতামূলক ব্যবস্থা (Cooperative Devices)
- (৩) ঝুঁকির মূল্য (Value of Risk)
- (৪) সম্ভাব্য প্রদান (Payment of Contingency)
- (৫) প্রদানের পরিমাণ (Amount of Payment)
- (৬) অনেক বীমা গ্রহীতা (Large Number of Insured Persons)
- (৭) বীমা বাজী নয় (Insurance is not gambling)
- (৮) বীমা কোন দান নয় (Insurance is not charity)

বীমা পলিসি গ্রাহক বা বীমা গ্রাহক (Policy holder) : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(২৬) ধারা মোতাবেক বীমা পলিসি গ্রাহক বা বীমা গ্রাহক অর্থ এইরূপ ব্যক্তি যাহার অনুকূলে পলিসি ইস্যু করা হয় বা লাইফ ইস্যুরেন্স পলিসির ক্ষেত্রে, এইরূপ ব্যক্তি যাহার অনুকূলে পলিসির সমুদয় স্বার্থ চিরতরে অর্পিত হয়।

বীমা পলিসি গ্রাহকের দায় (Policyholders liabilities) : বীমা আইন ২(২৭) ধারা মোতাবেক বীমা পলিসি গ্রাহকের দায় অর্থ লাইফ ইস্যুরেন্স সংশিষ্ট-

- (অ) পলিসির অধীনে উদ্ভূত দায়; অথবা
- (আ) পলিসিতে বর্ণিত ঘটনা সংঘটনে সৃষ্ট দায়।

দায়ভার : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(১৬) ধারা মোতাবেক দায়ভাড় অর্থ কোন স্থাবর বা অস্থাবর সম্পত্তির কোন মর্টগেজ, ফিস্কড অথবা ফ্ল্যাটিং চার্জ, হাইপোথিকেশন, পেজ, স্বত্ত্ব প্রদান বা জামানত বা অন্যভাবে স্বার্থ স্থানান্তর যা দ্বারা আইনানুগ ও লাভজনক মালিকানা স্বত্ত্ব হ্রাস পায়।

পলিসি : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(১৯) ধারা মোতাবেক পলিসি অর্থ কোন বীমা চুক্তি। উক্ত বীমা চুক্তিতে চুক্তি আইন, ১৮৭২ সাল মোতাবেক একটি বৈধ চুক্তির নিম্ন বর্ণিত বৈশিষ্ট্য বিদ্যমান।

- (১) দুই বা ততোধিক পক্ষ;
- (২) প্রস্তাব ও স্বীকৃতি;
- (৩) বৈধ প্রতিদান;
- (৪) স্বাধীন সম্মতি;
- (৫) পক্ষগণের যোগ্যতা;

- (৬) আইনগত সম্পর্ক থাকতে হবে;
- (৭) উদ্দেশ্যের বৈধতা;
- (৮) লিখিত ও নিবন্ধিত চুক্তি;
- (৯) চুক্তির বিষয়বস্তু নির্দিষ্ট করা;
- (১০) অসম্ভব কার্য সম্পাদনের চুক্তি বৈধ নয়;
- (১১) লিখিত স্ট্যাম্প সম্বলিত চুক্তি।

শাখা/কার্যালয় : বীমাকারীর শাখা ও কার্যালয় স্থাপন (লাইসেন্স প্রাপ্তির আবেদন) প্রবিধানমালা, ২০১২ এর প্রবিধি-২(খ) মোতাবেক শাখা/কার্যালয় অর্থ হল বীমাকারী কর্তৃক নিয়োজিত এক বা একাধিক বেতনভুক্ত ব্যক্তি কাজ করে এমন স্থান। দেশে বীমা খাতে লাইফ ইস্যুরেন্সে সার্ভিস সেল, সার্ভিস সেন্টার, জোনাল অফিস, আঞ্চলিক কার্যালয়, এরিয়া অফিস ইত্যাদি নামে শাখা কার্যালয় রয়েছে এবং নন-লাইফে শাখা অফিস, আঞ্চলিক কার্যালয়, প্রিন্সিপাল অফিস ইত্যাদি নামে রয়েছে।

পুনঃবীমা বা 'Reinsurance': পুনঃবীমার ইংরেজী প্রতিশব্দ 'Reinsurance'। আভিধানিকভাবে বললে জব এর অর্থ again বা পুনরায় এবং insurance অর্থ বীমা। এক কথায় বলা যায় পুনরায় বীমাকরণ প্রক্রিয়া অর্থাৎ বীমাকারীর বীমার বীমা করা। যে প্রক্রিয়ায় বীমাকারীর বীমা করা হয় তাকে পুনঃবীমা বলে। M.N.Mishra এর মতে পুনঃবীমা হল এক ধরনের ব্যবস্থা যেখানে ঝুঁকি গ্রহণকারী আদি বীমা প্রতিষ্ঠান তার ঝুঁকি অংশ বিশেষ পুনরায় একজন নতুন বীমা প্রতিষ্ঠানের নিকট বীমা করে। Oxford Dictionary of Business এ উল্লেখ রয়েছে যে, Reinsurance means the passing of all or part of an insurance risk that has been covered by insurer to an other insurer in return of premium। আবার বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা-২ এবং উপধারা ২০ এর বিধান মোতাবেক পুনঃবীমা অর্থ এ রূপ চুক্তি যা বীমাকারী নিজ স্বার্থে বীমাকৃত অতিরিক্ত ঝুঁকি অন্য কোন এক বা একাধিক পুনঃবীমাকারী অথবা অন্য কোন বীমাকারীর নিকট স্থানান্তর করে নিজের কাছে দায় সীমিত রাখে।

সিডিং (Cedeing) কোম্পানি : যে বীমাকারী তার বীমার ঝুঁকির অতিরিক্ত অংশ পুনঃবীমাকারীকে স্থানান্তর করে সে বীমাকারীকে সিডিং (Cedeing) কোম্পানি বলে।

পুনঃবীমা কোম্পানি (Reinsurer): যে বীমাকারী বীমার পুনঃবীমা করে তাকে পুনঃবীমা কোম্পানি (Reinsurer) বলে।

পুনঃবীমার উদ্দেশ্য: মূলত চারটি প্রধান উদ্দেশ্যকে অনুসরণ পুনঃবীমা করা হয়। এ উদ্দেশ্যগুলো হল:

(১) ঝুঁকিকে ছড়িয়ে দিয়ে ঝুঁকি হ্রাস করা (**Risk minimization by spreading of risk**): বীমার ঝুঁকিকে ছড়িয়ে দিয়ে যতটুকু সম্ভব বীমার গ্রহণকৃত আন্ডাররাইটের দায়বদ্ধতা হ্রাস করা।

(২) ঝুঁকি স্থানান্তর (**Risk Transfer**): - এক বীমাকারীর বীমার ঝুঁকি যতটুকু সম্ভব অন্য বীমাকারীর নিকট স্থানান্তর করে বীমার গ্রহণকৃত আন্ডাররাইটের দায়বদ্ধতা হ্রাস করা।

(৩) নমনীয়তা (**Flexibility**): - পুনঃবীমার অনুপাতে, বীমাকারীদের শুধুমাত্র তাদের ঝুঁকির পরিমাণ হ্রাস করতে পারে এমন পরিমাণে ঝুঁকি গ্রহণের পরিমাণ সীমাবদ্ধ করতে হবে। পুনঃবীমাকারীরা তাদের আর্থিক সামর্থ্যের বাইরে ঝুঁকি গ্রহণের জন্য তাদের সমর্থন করে এমন শর্তগুলি তৈরি করে বীমাকারীদের নমনীয়তা প্রদান করে।

(৪) সংযোজন (**Accumulation**): - পুনঃবীমার পর, এটি একটি অপ্রয়োজনীয় অতিরিক্ত ঝুঁকিপূর্ণ লোডের মধ্যে জড়িত হওয়ার সম্ভাবনা হ্রাস করে, যা অন্যান্য উৎস থেকে আসা ঝুঁকির সংমিশ্রণ থেকে উল্লিখিত হয়।

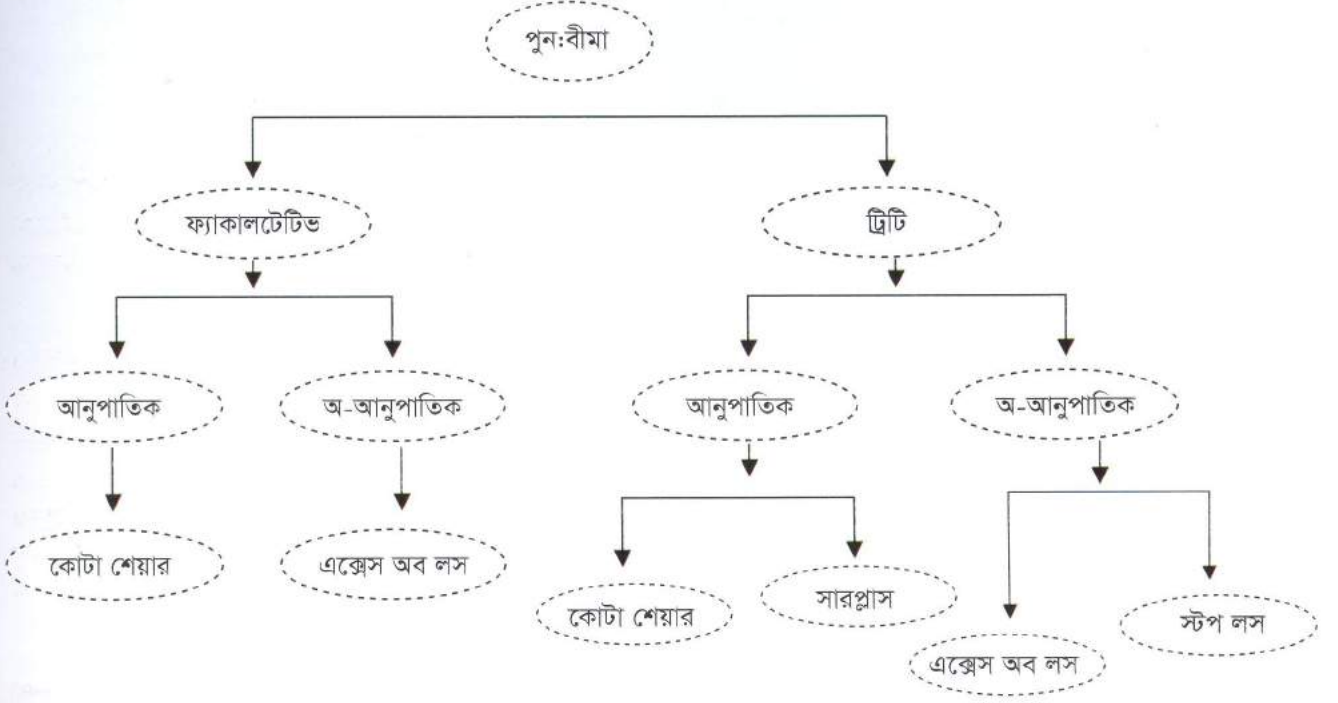
পুনঃবীমার শ্রেণি বিভাগ: পুনঃবীমাকে প্রধানত দুইভাগে বিভক্ত করা হয়। একটি হল ফ্যাকালটেটিভ পুনঃবীমা বা Facultative Reinsurance এবং অপরটি ট্রিটি পুনঃবীমা বা Treaty Reinsurance।

ফ্যাকালটেটিভ পুনঃবীমা বা Facultative Reinsurance সাধারণত অনেক বড় বড় ঝুঁকি অথবা Hazardous একক ঝুঁকির ক্ষেত্রে ফ্যাকালটেটিভ পুনঃবীমার আওতায় ঝুঁকি গ্রহণ বা স্থানান্তর করা হয়। অপর পক্ষে ট্রিটি পুনঃবীমা হল একটি লিখিত চুক্তিপত্র যার মাধ্যমে একই ধরনের অসংখ্য ঝুঁকি স্বয়ংক্রিয়ভাবে গ্রহণ বা স্থানান্তরিত করা হয়।

এ ছাড়া ফ্যাকালটেটিভ এবং ট্রিটি পুনঃবীমাকে আবার দুই ভাগে ভাগ করা হয়। যেমন-

- (১) আনুপাতিক পুনঃবীমা বা Proportional Reinsurance
- (২) অ-আনুপাতিক পুনঃবীমা বা Non-Proportional Reinsurance।

এই আনুপাতিক এবং অ-আনুপাতিক পুনঃবীমাকে আবার কতকগুলো উপ শ্রেণিতে বিভক্ত করা হয়ে থাকে, যা নিম্নের ছক থেকে সহজেই প্রতীয়মান হবে।



(পুনঃবীমার শ্রেণিবিভাগ)

বীমা অবলিখন (Insurance underwriting): অবলিখন হলো বীমা লেনদেনের এমন একটি প্রক্রিয়া যেখানে,

- (১) ঝুঁকি পর্যালোচনা ও ঝুঁকি মূল্যায়ন করা হয়;
 - (২) পলিসির শর্তাবলী ও বীমা ঝুঁকি গুলো নির্ধারণ করা হয়;
 - (৩) প্রিমিয়াম হার নির্ধারণ করা হয়;
 - (৪) বীমাকারীর দৃষ্টিকোণ থেকে বীমাকারীর ঝুঁকির সীমা নির্ধারণ করে অবশিষ্ট ঝুঁকি পুনঃবীমাকারীর ওপর বর্তমানের ব্যবস্থা করা হয়।
- বীমাকারীর এ সকল ঝুঁকি নির্ধারণের জন্য যে কর্মকর্তা দায়িত্ব পালন করেন তাকে অবলিখন বা Underwriter বলা হয়।

ব্যবস্থাপনা ব্যয় (Management expenses): বীমা আইন, ২০১০ এর ৬২ এবং ৬৩ ধারা মোতাবেক বীমা প্রতিষ্ঠানের প্রত্যক্ষ এবং পরোক্ষ সমুদয় ব্যয়কে ব্যবস্থাপনা ব্যয় বলে।

ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের অনুমোদিত সীমা (Allowable limit of management expenses): বীমা বিধিমালা, ১৯৫৮ সালের বিধি ৩৯, বিধি ৪০ এবং বিধি ৪১ এ বর্ণিত অনুমোদিত সীমাকে বুঝায়। ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের উক্ত অনুমোদিত সীমা নতুন প্রবিধানমালা প্রণয়ন না হওয়া পর্যন্ত বীমা আইন, ২০১০ এর ১৬০(২)(ছ) ধারার বিধান মোতাবেক কার্যকর থাকবে।

বীমা দাবী (Insurance Claim) : বীমা দাবী বলতে বীমাকৃত ব্যক্তি বা তার পক্ষে মনোনীতক বীমা পলিসির শর্তানুসারে কোন লস বা ক্ষতির সম্মুখীন হলে বীমা প্রতিষ্ঠানের নিকট এ সকল ক্ষতি পূরণের জন্য যে আনুষ্ঠানিক অনুরোধ বা আবেদন করে তাকে বুঝায়।

(ক) লাইফ ইন্স্যুরেন্স বীমা দাবী (Life Insurance Claims) নিম্নলিখিত মূল ধাপসমূহ নিম্নরূপ:

প্রথম ধাপ: - বীমা গ্রাহক বা মনোনীতক কর্তৃক দাবী উত্থাপন বা Claims notification/intimation

দ্বিতীয় ধাপ: - ক্লেইমস প্রোসেসিং (Claim processing)

তৃতীয় ধাপ:- ক্লেইমস রিভিউ (Claim review)

চতুর্থ ধাপ:- বীমাকৃতের সঙ্গে বীমা প্রতিষ্ঠানের যোগাযোগ (Response to insured)

পঞ্চম ধাপ:- ক্লেইমস ইনভেস্টিগেশন (Claims Investigation)

ষষ্ঠ ধাপ: - ক্লেইমস নিগোশিয়েশন (Claims Negotiation)

৭ম ধাপ: - দাবী নিষ্পত্তি/ ক্লেইমস সেটেলমেন্ট (Claims settlement) পূর্বক গ্রাহক বা মনোনীতকের নামে 'নির্বাহী রশিদ' ইস্যু।

- (খ) নন-লাইফ বীমা দাবী (Non-Life Insurance Claim) নিষ্পত্তি মূলধাপ সমূহ নিম্নরূপ:
 প্রথম ধাপ- দাবী উত্থাপন (Claims intimation);
 দ্বিতীয় ধাপ- ক্ষতি নিরূপণের জন্য সার্ভেয়ার নিয়োগ;
 তৃতীয় ধাপ- সার্ভেয়ারের প্রতিবেদন দাখিল;
 চতুর্থ ধাপ - সার্ভেয়ার প্রতিবেদন পর্যালোচনাপূর্বক দাবী নিষ্পত্তি করে 'লস ভাউচার' ইস্যু।

বীমার কার্যাবলী : (১) প্রাথমিক কার্যাবলী:

- (ক) জান ও মালের ক্ষতিপূরণ;
- (খ) অর্থনৈতিক ক্ষতির নিরাপত্তা;
- (গ) বুকিং বন্টন;
- (২) মাধ্যমিক কার্যাবলী:
- (ক) পুঁজি গঠন;
- (খ) কর্মক্ষমতা ও কর্মদক্ষতা বৃদ্ধি করে;
- (গ) সম্পদ সৃষ্টি ও রক্ষা করে;
- (ঘ) রাষ্ট্রীয় কল্যাণে বীমার ভূমিকা
- (ঙ) মুদ্রাস্ফীতি নিয়ন্ত্রণ।

বীমার নীতিমালা : আধুনিককালে বীমা ব্যবসা কতগুলো নীতিমালার দ্বারা পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। এই নীতিমালা বিভিন্ন রকম জটিলতা নিরসনে সাহায্য করে। বিভিন্ন সময়ে আদালতের রায় ও অন্যান্য যৌক্তিকতা থেকে এ সব নীতিমালার উদ্ভব হয়েছে। বীমাকারী ও বীমা গ্রহীতা উভয় পক্ষই এই নীতিমালাগুলো মেনে চলতে বাধ্য। এই নীতিমালা নিম্নরূপ:

- (১) বীমায়োগ্য স্বার্থনীতি (Insurable Interest)
- (২) চূড়ান্ত সৎবিশ্বাসের নীতি (The Principle of Utmost goodfaith)
- (৩) ক্ষতিপূরণের নীতি (Principle of Indemnity)
- (৪) স্থলাভিষিক্তকরণ নীতি (Principle of Subrogation)
- (৫) অবদান নীতি (Principle of Contribution)
- (৬) প্রত্যক্ষ কারণ নীতি (Principle of Proximate cause)।

সলভেন্সি মার্জিন (Solvency margin): একটি জীবন বীমা কোম্পানি দ্রাবক হয় যদি তার সম্পদের যথেষ্ট পরিমাণে তার দায়ভার পূরণ করতে সক্ষম হয়। বীমা তত্ত্বাবধানভিত্তিক কর্তৃপক্ষগুলি সাধারণত সৎবিশ্বাসের নীতি দেখানোর উদ্দেশ্যে একটি সংস্থাকে তার সম্পদের এবং দায়বদ্ধতার উপর ভিত্তি করে মূল্যের শর্তগুলির মধ্যে প্রয়োজনীয়তাগুলি থাকতে পারে।

আবার বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩৭) ধারা মোতাবেক সলভেন্সি মার্জিন অর্থ বীমাকারী কর্তৃক প্রবিধান দ্বারা নির্ধারিত পরিমাণ সংরক্ষিত সম্পদ। বীমা প্রতিষ্ঠানগুলো যাতে আর্থিকভাবে স্বচ্ছল থাকে তা নিশ্চিত করা।

সাবসিডিয়ারি বা সাবসিডিয়ারি কোম্পানি: হোল্ডিং কোম্পানির দ্বারা নিয়ন্ত্রিত কোম্পানিকে সাবসিডিয়ারি কোম্পানি বলে। আবার বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩৮) ধারা মোতাবেক সাবসিডিয়ারি বা সাবসিডিয়ারি কোম্পানি অর্থ কোম্পানি আইনের ২ এর উপ-ধারা (২) এ বর্ণিত সাবসিডিয়ারি কোম্পানি।

বীমা এজেন্ট (Agent) : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(২৯) ধারা মোতাবেক বীমা এজেন্ট অর্থ এই আইনের অধীন নিবন্ধিত কোন ব্যক্তি, যিনি কমিশন বা অন্য কোন পারিশ্রমিক গ্রহণ করিয়া বা গ্রহণে সম্মত হইয়া বীমা পলিসি সচল, নবায়ন বা পুনরুজ্জীবিতকরণসহ বীমা ব্যবসা আহরণ ও সংগ্রহ করেন। লাইফ ইস্যুরেন্স ব্যবসার কাজে সংশ্লিষ্ট এজেন্ট লাইফ বীমাকারী নিবন্ধন করবে এবং নন-লাইফ ইস্যুরেন্স ব্যবসার কাজে সংশ্লিষ্ট এজেন্টকে নন-লাইফ বীমাকারী নিবন্ধন করবে।

ব্যক্তি : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩২) ধারা মোতাবেক ব্যক্তি অর্থ যে কোন ব্যক্তি এবং কোন প্রতিষ্ঠান, কোন কোম্পানি, কোন অংশীদারী কারবার, ফার্ম বা অন্য যে কোন সংস্থাও উহার অন্তর্ভুক্ত হইবে।

সরকারি সিকিউরিটিজ (Government securities): বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩৫) ধারা মোতাবেক সরকারি সিকিউরিটিজ অর্থ Securities Act, 1920 (X of 1920) এর section 2 এর clause (a) তে সংজ্ঞায়িত Government Security;

অনুমোদিত সিকিউরিটিজ (Approved Securities): বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩) ধারা মোতাবেক অনুমোদিত সিকিউরিটিজ অর্থ সরকারের সিকিউরিটিজ এবং সরকারের রাজস্ব হইতে পরিশোধযোগ্য কিংবা সরকার কর্তৃক আসল ও সুদ পরিশোধের নিশ্চয়তাপ্রাপ্ত যে কোন সিকিউরিটিজ; এবং সংসদের কোন আইনে প্রদত্ত ক্ষমতাবলে অর্থ আহরণের জন্য ইস্যুকৃত ডিবেঞ্চর বা অন্য কোন সিকিউরিটিজও ইহার অন্তর্ভুক্ত হইবে যাহা সরকার কর্তৃক, গেজেট প্রজ্ঞাপন দ্বারা, এই আইনের উদ্দেশ্যে সিকিউরিটিজ হিসাবে নির্ধারণ করা হইয়াছে।

প্রস্তাব পত্র (Proposal Form): প্রস্তাবক কর্তৃক প্রদত্ত বীমা প্রতিষ্ঠানের নির্ধারিত ফরমে চাহিদা মোতাবেক সকল তথ্য প্রদানপূর্বক বীমা পলিসি গ্রহণের জন্য একটি আবেদন পত্র।

বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি: বীমা আইন, ২০১০ এর ধারা-৭৩ এর বিধান এবং প্রবিধানমালা বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ(বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি) প্রবিধানমালা, ২০১২ এর বিধান মোতাবেক কোন পলিসির দাবিদার ও উক্ত পলিসি ইস্যু করেছেন এমন বীমাকারীর মধ্যে লাইফ বীমাকারী কর্তৃক ইস্যুকৃত ২৫,০০০/- (পঁচিশ হাজার) টাকার সমপরিমাণ বা তদূর্ধ্ব (গ্যারান্টিযুক্ত নহে এমন কোন লাভ ও বোনাস ব্যতিরেকে) কোন লাইফ ইন্স্যুরেন্স পলিসির বিরোধের ক্ষেত্রে এবং নন-লাইফ বীমাকারী কর্তৃক ইস্যুকৃত ৫,০০,০০০/- (পাঁচ লক্ষ) টাকার সমপরিমাণ বা তদূর্ধ্ব পরিমাণের কোন নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স পলিসির বিরোধের ক্ষেত্রে, দাবীদার ইচ্ছা করলে উক্ত বিরোধের বিষয়ে সিদ্ধান্ত প্রদানের জন্য কমিটির নিকট আবেদন করতে পারবে এবং কমিটি উভয়পক্ষকে শুনানী সুযোগ প্রদান করে ও প্রয়োজন মনে করলে, ক্ষেত্রমত, তদন্ত করে উক্ত বিরোধটি নিষ্পত্তি করতে পারবে।

ঝুঁকি (Risk): সাধারণভাবে Risk বলতে ঝুঁকি বা বিপদকে বুঝায়। কিন্তু বীমার ক্ষেত্রে এর অর্থ কিছুটা ভিন্ন প্রকৃতির। এ ক্ষেত্রে Risk বা ঝুঁকি বলতে ভবিষ্যতে সংগঠিত সম্ভাব্য কোন অনাকাঙ্ক্ষিত বিপদ বা ঝুঁকিকে বুঝায়। এক কথায় যা ঘটনার তা ঘটবেই, উক্ত অনাকাঙ্ক্ষিত ঘটনাই হচ্ছে Risk বা ঝুঁকি। ঝুঁকি হিসাবে গ্রহণ করতে হলে চারটি উপাদান থাকতে হবে। যথা:

- (১) বিপদাপন্নের সমাহার (Risk is combination of Hazards)
- (২) সম্ভাব্য ক্ষতি (Risk is the possibility of loss)
- (৩) অনিশ্চিত এবং অর্থনৈতিক ক্ষতি (Risk is uncertainty and economical loss)
- (৪) হঠাৎ সংঘটিত ক্ষতি (Risk is the chance of loss)

ঝুঁকির প্রকারভেদ: ঝুঁকিকে দু'ভাগে ভাগ করা যায়:

- (১) আর্থিক ক্ষতি (Financial Risk)- কোন ঘটনা ঘটায় কারণে আর্থিকভাবে যে ক্ষতি হয়। যেমন- অগ্নিকাণ্ডের কারণে আর্থিক ক্ষতি বা দুর্ঘটনার কারণে আর্থিক ক্ষতি।
- (২) আর্থিক বর্হিভূত ক্ষতি (Non-Financial Risk)- (ক) বীমাযোগ্য ঝুঁকির আওতাধীন (Insurable Risk) (খ) বীমাযোগ্য ঝুঁকির আওতাধীন নহে (Non Insurable Risk)

বীমাযোগ্য ঝুঁকির আওতাধীন (Insurable Risk): (১) অবিমিশ্র ঝুঁকি বা Pure Risk, এমন কতকগুলি ঝুঁকি আছে যা ঘটলে লাভ হওয়ার কোন সম্ভাবনা নেই। যেমন, ভূমিকম্প, বন্যা, সাইক্লোন ইত্যাদি। (২) নির্দিষ্ট ঝুঁকি বা Particular or Static Risk যা প্রকৃতি ও পরিবেশের সাথে জড়িত। যেমন, বন্যা, অগ্নি, ভূমিকম্প ইত্যাদি।

বীমাযোগ্য ঝুঁকির আওতাধীন নহে (Non Insurable Risk):

- (১) গতিশক্তি সংক্রান্ত ঝুঁকি (Dynamic Risk): যেমন, আধুনিক প্রযুক্তির প্রয়োগের ফলে পণ্য বেশী উৎপাদিত হয় ফলে পণ্যের মূল্য তুলনামূলক ভাবে কম হওয়ায় পণ্যের চাহিদা বৃদ্ধি পায়। পক্ষান্তরে পুরাতন প্রযুক্তিতে পণ্য কম উৎপাদিত হওয়ার কারণে পণ্যের মূল্য বেশী থাকায় পণ্যের চাহিদা হ্রাস পায়। ফলে ব্যবসার ঝুঁকি বৃদ্ধি পায়।
- (২) দূরকল্পনামূলক ঝুঁকি (Speculative Risk): সাধারণত: ব্যবসা বাণিজ্যের ক্ষেত্রে নিজস্ব ঝুঁকিকে Speculative Risk বুঝায়। অর্থাৎ যে ঝুঁকিতে ক্ষতিও হতে পারে আবার লাভও হতে পারে।
- (৩) ব্যাপক ঝুঁকি (Fundamental Risk): বিশাল একটা এলাকা ব্যাপি সাধারণত প্রাকৃতিক দুর্যোগের কারণে এক ধরনের ক্ষতি হয়ে থাকে। যেমন, সুনামী, বন্যা, হ্যারিকেন, টাইফুন, দেশব্যাপি খরা, দুর্ভিক্ষ ইত্যাদি।

ঝুঁকির ব্যবস্থাপনা (Risk Management): ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা হল এমন একটি প্রক্রিয়া যার মাধ্যমে কোন উদ্যোগকে বাস্তবতায় করা অথবা

কোন লক্ষ্য অর্জনের উদ্দেশ্যে কর্মসূচী গ্রহণ করা।

ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার উপাদানসমূহ: ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার উপাদানসমূহ হল:

- (১) ঝুঁকি চিহ্নিতকরণ (Risk identification);
- (২) ক্ষতির পরিমাণ মূল্যায়ন (Risk analysis and Evaluation);
- (৩) ঝুঁকি মোকাবেলার জন্য যথোপযুক্ত পদ্ধতি অবলম্বন করা (Selection of Risk handling Methods);
- (৪) ঝুঁকি এড়ানো (Risk Avoidance);
- (৫) ঝুঁকি পূর্বানুমান (Risk Assumption);
- (৬) ঝুঁকি বন্টনের মাধ্যমে (Risk Distribution);
- (৭) প্রতিরোধমূলক ব্যবস্থা নেয়া (Risk Prevention);
- (৮) ঝুঁকি অগ্রাহ্য করা (Risk Ignorance);
- (৯) ঝুঁকি হস্তান্তর (Risk Transfer);
- (১০) ঝুঁকি রক্ষণাবেক্ষণ এর মাধ্যমে নিয়ন্ত্রণ (Risk Retention);
- (১১) ঝুঁকি যথার্থ নিয়ন্ত্রণ নিশ্চিত করা (Risk Control)।

রেট অব রিটার্ন (Rate of Return): বীমাকারীর বিনিয়োগকৃত আয়কে Rate of Return বলে। এখানে নিয়োগকৃত আয়কে মূল অংকের (Principal Amount) আনুপাতিক হারে প্রকাশ করা হয়।

পলিসি প্রদত্ত বিভিন্ন বেনিফিট (Cost of Benefits or Cost of Insurance): Cost of Insurance বা বীমা পলিসির দাম বলতে ঐ পলিসির মাধ্যমে যে সকল বেনিফিটসমূহ প্রদান করা হয় সেগুলোকে বুঝায়। কোন একটি একক জীবন বীমা পলিসি বহুবিধ বেনিফিট প্রদান করে থাকে। বীমা পলিসি যখন বাজারজাত করার জন্য তৈরী করা হয় তখন ঐ বিশেষ পলিসিটি সারা জীবনে যে সকল বেনিফিট প্রদান করবে তার সব উপাদানকেই বিবেচনায় আনা হয়।

(Cost of Life Insurance benefits = Total Potential benefits obligations x Probability that potential benefits will be payable)

কর্পোরেট গভর্নেন্স: - যেসব সিস্টেম পরিচালনাকারী বোর্ডগুলি শেয়ারহোল্ডারদের নিয়োগের ভিত্তিতে তাদের কোম্পানির শাসনের জন্য দায়ী, যারা সুশাসন কাঠামোটি যথাযথভাবে পালন করে তা নিশ্চিত করে।

বীমা সার্টিফিকেট: - একটি বীমা প্রদানকারীর দ্বারা প্রদত্ত একটি সার্টিফিকেট যাতে নিশ্চিত করা হয় যে পলিসি হোল্ডারের বীমা কভার রয়েছে। যদিও অনেক ধরনের বীমা প্রদান করা হয়, তবে এর মূল উদ্দেশ্য বাধ্যতামূলক বীমার সাথে সম্পর্কযুক্ত, যেখানে এটি একটি আইনি প্রয়োজনীয়তা কারণ কভার সংবিধিবদ্ধ স্তরের প্রমাণ একটি তৃতীয় পক্ষের প্রয়োজন হতে পারে।

প্রিমিয়াম ডিপোজিট (Premium Deposit): প্রস্তাবিত বীমা গ্রাহক বা বীমাগ্রাহকের নিকট থেকে প্রিমিয়াম সংগ্রহের পর অবলিখন চাহিদা অথবা প্রিমিয়াম দেয় তারিখের পূর্বে প্রিমিয়াম জমার কারণে প্রিমিয়াম হিসাবের সাথে সমন্বয় করা হয় না, যা প্রিমিয়াম ডিপোজিট হিসাবে বীমা প্রতিষ্ঠানের ব্যালেন্স সীটের দায় হিসাবে হিসাবভুক্ত করা হয়।

প্রিমিয়াম (Premium): যে সংগৃহীত প্রিমিয়াম বীমা ঝুঁকির সাথে সমন্বয় করা হয় সে প্রিমিয়াম বীমা প্রতিষ্ঠানের রাজস্ব হিসাবে প্রিমিয়াম হিসাবে হিসাবভুক্ত করা হয়।

(খ) শুধুমাত্র লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর জন্য প্রযোজ্য:

লাইফ ইন্স্যুরেন্স: বীমা আইন, ২০১০ এর ৫(২) ধারা মোতাবেক লাইফ ইন্স্যুরেন্স বলতে মানবজীবন সংক্রান্ত বীমা চুক্তিসমূহকে বুঝায়। লাইফ ইন্স্যুরেন্সে একচ্যুরারি কর্তৃক প্রত্যাশিত এবং কর্তৃপক্ষ কর্তৃক অনুমোদিত বিভিন্ন বীমা পরিকল্পনাসমূহ একক বীমা বিভাগ, ক্ষুদ্র বীমা বিভাগ এবং গ্রুপ বীমা বিভাগের মাধ্যমে নিম্নবর্ণিত শ্রেণিতে বিভিন্ন নামে বীমা পরিকল্পনাসমূহ বাজারজাত করা হয়।

- i. Whole Life Assurance (আজীবন বীমা নিশ্চয়তা);
- ii. Endowment Assurance (নির্দিষ্ট মেয়াদ ও শর্তাধীন বীমা);
- iii. Anticipated Endowment Plans (money back plan) (প্রত্যাশিত নির্দিষ্ট মেয়াদ ও শর্তাধীন বীমা পরিকল্পনা [অর্থ প্রত্যর্পন পরিকল্পনা])
- iv. Pure Endowments (বিশুদ্ধ নির্দিষ্ট মেয়াদ ও শর্তাধীন বীমা)
- v. Term Insurance Contract (মেয়াদী বীমা চুক্তি সমূহ)
- vi. Group Term Insurance Contract (দলগত নির্দিষ্ট মেয়াদী ও শর্তাধীন চুক্তি সমূহ)

অতিরিক্ত প্রিমিয়াম (Extra Premium): অতিরিক্ত প্রিমিয়ামের অর্থ মূল প্রিমিয়াম চুক্তিতে শর্তারোপিত নহে এমন যে কোন ঝুঁকির ক্ষেত্রে একটি চার্জ।

গ্রুপ ব্যবসায়: গ্রুপ ব্যবসায় অর্থ গ্রুপ পলিসি সংক্রান্ত ঐ সকল বীমা চুক্তি সমূহ যাতে একটি পলিসিতে অন্তর্ভুক্ত ব্যক্তির সংখ্যা পঞ্চাশের নিম্নে নহে অথবা যাতে কর্তৃপক্ষ কর্তৃক অনুমোদিত সংখ্যক ব্যক্তির সমন্বয়ে অনুরূপ একটি পলিসি গঠিত হয়।

প্রতিশ্রুতি (guarantees): লভ্যাংশ বা প্রিমিয়াম বা চার্জ সংক্রান্ত শর্তাদি যা পলিসি চলমান থাকা অবস্থায় পরিবর্তন করা যায় না তা হল প্রতিশ্রুতি।

একক (Individual): একক ব্যবসায় অর্থ একক/যৌথ ভিত্তিতে ইস্যুকৃত একক বীমা Individual Life Polic। এটিকে Ordinary Life ও বলে।

আন্তঃমূল্যায়ন মেয়াদকাল (intervaluation period) : আন্তঃমূল্যায়ন মেয়াদকাল এর অর্থ যে কোন মূল্যায়নের ক্ষেত্রে মূল্যায়নের মূল্যায়ন তারিখ হতে উক্ত মূল্যায়নের মূল্যায়ন তারিখ পর্যন্ত অথবা যেখানে বিরোধীয় শ্রেণির ব্যবসায়ের ক্ষেত্রে অনুরূপ কোন মূল্যায়ন করা হয়নি, সেখানে বীমাকারী যে তারিখ হতে উক্ত শ্রেণির ব্যবসায় আরম্ভ করেছিলেন সে তারিখ হতে।

পরিপূর্ণতা (Maturity) তারিখ: একটি নির্ধারিত তারিখ যে তারিখে লভ্যাংশ শর্তহীন অথবা শর্ত সাপেক্ষে পরিশোধযোগ্য হয়।

অংশগ্রহণকারী পলিসি: বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৪) ধারা মোতাবেক অংশগ্রহণকারী পলিসি অর্থ লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসা সংক্রান্ত বিষয়ে এর অর্থ বিনিয়োগ সংশ্লিষ্ট চুক্তি, স্বাস্থ্য সম্পর্কিত চুক্তি, গোষ্ঠী লাইফ ইন্স্যুরেন্স চুক্তি এবং গোষ্ঠী স্বাস্থ্য সম্পর্কিত চুক্তি ব্যতিত এ রূপ চুক্তি যার শর্তাবলীর অধীনে বীমা পলিসি গ্রাহক লাইফ ইন্স্যুরেন্স সংক্রান্ত বীমাকারীর লভ্যাংশ বা উদ্ধৃত বিতরণ অংশগ্রহণের অধিকারী; তবে পলিসির অধীনে দেয় সুবিধা, যদি তা চুক্তির শর্তাবলী অনুযায়ী নির্ধারিত হয় এবং উহাতে বীমাকারীর ঐচ্ছিক ক্ষমতা প্রয়োগযোগ্য না হয়, তা হলে উক্ত সুবিধা এ দফার উদ্দেশ্য পূরণকল্পে লভ্যাংশ বা উদ্ধৃত বিতরণ বলে গণ্য হবে না।

প্রত্যাপন বীমা: বীমা আইন, ২০১০ এর ২(২১) ধারা মোতাবেক প্রত্যাপন বীমা অর্থ এরূপ চুক্তি যার মাধ্যমে পুনঃবীমাকারী নিজস্বার্থে অন্য বীমাকারীর নিকট পুনঃবীমাকারীর কিছু নির্দিষ্ট দায় প্রত্যাপন করাকে বুঝাবে।

চলমান অসমার্থ চুক্তি: বীমা আইন, ২০১০ এর ২(১৩) ধারা মোতাবেক চলমান অসমার্থ চুক্তি অর্থ এরূপ চুক্তি যার অধীনে নিম্নবর্ণিত ঘটনা সাপেক্ষে সুবিধা প্রদেয় হবে।

- (অ) বীমা চুক্তিতে বর্ণিত কোন কারণে লাইফ ইন্স্যুরেন্সকৃত ব্যক্তির মৃত্যু ঘটিলে;
- (আ) দুর্ঘটনা বা অসুস্থতার কারণে বীমাকৃত ব্যক্তি আঘাতপ্রাপ্ত বা অসামর্থ্য হইলে; অথবা
- (ই) বীমাকৃত ব্যক্তিকে চুক্তিতে উল্লিখিত কোন রোগে রোগাক্রান্ত বা চিকিৎসারত অবস্থায় পাওয়া গেলে।

এজেন্ট নিয়োগকারী (Employer of Agent): বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৯) ধারা মোতাবেক এজেন্ট নিয়োগকারী অর্থ এই আইনের অধীন সনদপ্রাপ্ত কোন ব্যক্তি, যিনি লাইফ ইন্স্যুরেন্স সংক্রান্ত বীমাকারীর জন্য তাহার সার্বক্ষণিক বা খন্ডকালীন কর্মী নিয়োগ করিয়ে তার জন্য বীমা ব্যবসা গ্রহণ করেন।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স পলিসির মূল্য বা দাম নির্ধারণে প্রধান তিনটি ঝুঁকি উপাদান : লাইফ ইন্স্যুরেন্স পলিসির মূল্য বা দাম নির্ধারণে বিভিন্ন ঝুঁকি উপাদানসহ পরিবর্তনশীল অন্যান্য বিষয়গুলো বিবেচনা করা হয়। তার মধ্যে নিম্নোক্ত তিনটি বিষয়ের উপর জোড় দেওয়া হয়।

- (ক) পলিসি প্রদত্ত বিভিন্ন বেনিফিটের মূল্য;
- (খ) বিনিয়োগ আয়; এবং
- (গ) পরিচালনা ব্যয়।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর প্রিমিয়াম রেট : লাইফ ইন্স্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানগুলোর একচ্যুয়ারিবৃন্দ মূলত প্রতিটি পলিসির প্রিমিয়াম রেট নির্ধারণ করে থাকে। এ ক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতাদের সম্ভাব্য পেমেণ্টস, মর্টালিটি রেট, বেনিফিট পেমেণ্টস, কোম্পানির পরিচালনা ব্যয় এবং বিনিয়োগকৃত আয়কে মূল প্রতিপাদ্য বিষয় হিসেবে চিহ্নিত করে। প্রিমিয়াম রেট বলতে প্রতি ইউনিট বীমা কভারেজের জন্য যে খরচ ধার্য করা হয় তাকে বোঝায়। প্রতি ইউনিট গঠিত হয় প্রতি হাজারের ভিত্তিতে।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স চুক্তি সম্পাদন প্রক্রিয়া : জীবন বীমা চুক্তি সম্পাদনে কতগুলো পদক্ষেপে অগ্রসর হতে হয়। যেমন- প্রস্তাব প্রদান, ডাক্তারী পরিক্ষা, বীমাকারী কর্তৃক প্রস্তাব গ্রহণ, বয়সের প্রমানপত্র দাখিল, অবলিখন সিদ্ধান্ত, প্রিমিয়াম প্রদান, ঝুঁকি গ্রহণ এবং বীমাগ্রাহকের নামে প্রথম প্রিমিয়াম রশিদ (FPR)/দলিল ইস্যু। পলিসি নবায়নের ক্ষেত্রে নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহের পর অবলিখন সিদ্ধান্ত মোতাবেক ঝুঁকি নবায়নের রশিদ (OR) প্রদান করা হয়।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স ঝুঁকি মূল্যায়ন : লাইফ ইন্স্যুরেন্স ঝুঁকি মূল্যায়নে ৩(তিন) ধরনের পদ্ধতি অনুসরণ করা হয়। যেমন-

- (১) মেডিক্যাল অবলিখন
- (২) আর্থিক অবলিখন এবং
- (৩) নন-মেডিকেল/ব্যক্তিগত অবলিখন।

(১) মেডিক্যাল অবলিখনে প্রস্তাবিত বীমাগ্রাহকদের স্বাস্থ্যগত যথাযথ ডাক্তারী রিপোর্ট ও বিভিন্ন পরীক্ষার রিপোর্টে (FMR) এর ভিত্তিতে মেডিক্যাল অবলিখন প্রক্রিয়া সম্পন্ন করা হয় বলে অবলিখকের পক্ষে যথাযথ বীমা ঝুঁকি নির্ধারণ করা সম্ভব হয়।

(২) আর্থিক অবলিখনে বীমা গ্রাহকের মাসিক, নীট সম্পদ, আয়ের উৎস এবং আর্থিক আয়ের নিরাপত্তা পর্যালোচনা করে বীমাগ্রাহকের জন্য উপযুক্ত বীমা অংক ও প্রিমিয়ামের পরিমাণ নির্ধারণ করা হয়। সঠিক আর্থিক অবলিখন পলিসিটিকে তামাদি হওয়া থেকে রোধ করে।

(৩) নন-মেডিক্যাল/ ব্যক্তিগত অবলিখনে ডাক্তারী পরীক্ষাবিহীন প্রস্তাব পত্রের অবলিখন হলো ব্যক্তিগত অবলিখন। কেবল মাত্র প্রস্তাবকের নিজ বিবৃতি ও ঘোষণা (DGH) এবং সংশ্লিষ্ট বীমা প্রতিনিধির বিবৃতির ভিত্তিতেই বীমা ঝুঁকি বিশেষণ সাপেক্ষে প্রস্তাব গ্রহণ করা হয়। এ প্রক্রিয়ায় বীমাচুক্তি সম্পন্ন হয় চূড়ান্ত সং বিশ্বাসের নীতির ভিত্তিতে।

গাণিতিক রিজার্ভ বা Mathematical Reserve: অর্থ বীমাকারীর দায়বদ্ধতা (যে সব দায় দায়িত্বের মধ্যে পড়েছে এবং দায়বদ্ধতাগুলি যে কোন পলিসির সাথে সম্পূর্ণ থাকার কারণে দায়বদ্ধতা ব্যতীত প্রদত্ত দায়বদ্ধতা ব্যতীত রিজার্ভের সাথে পুনঃবীমাকারীর দ্বারা জমা দেয়া হয়) লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসার পলিসি চুক্তির মধ্যে রয়েছে। মরটালিটি (mortality) হার, মরবিডিটি (morbidity) হার, সুদের হার এবং ব্যয়ের হার এবং অন্য কোন প্রতিকূল বিচ্যুতির জন্য দায় মূল্যায়নের ক্ষেত্রে প্রবিধান মোতাবেক প্রভিশন করতে হবে।

সাম-এট-রিস্ক (Sum-at-Risk): সাম-এট-রিস্ক (Sum-at-Risk) বা সমষ্টিক ঝুঁকি একটি জীবন বা স্বাস্থ্য বীমা পলিসির সাথে সম্পর্কযুক্ত অর্থ হল একটি সমষ্টি যা, (অ) প্রদত্ত পরিমাণ, যে কোনও ক্ষেত্রে মৃত্যুর বা অন্য যে কোন সম্ভাব্য পরিণামের ক্ষেত্রে প্রদেয় অর্থ নিম্নে উল্লেখিত অনুচ্ছেদ (আ) অনুযায়ী; এবং (আ) বেনিফিটের বর্তমান মূল্য, যে কোন ক্ষেত্রে, যার মধ্যে প্রশ্নে নীতিমালার যে নির্দিষ্ট রয়েছে, মৃত্যু বা অন্য কোন সম্ভাব্যতার কারণে, বার্ষিক অর্থ প্রদানের, কোন ঝুঁকি বা অন্য কোন রকমের অর্থের বিনিময়ে নিয়মিত পরিশোধ, যে পলিসির ক্ষেত্রে গাণিতিক রিজার্ভ কোনও ক্ষেত্রে কম।

প্রিমিয়াম টার্ম (Premium Term): প্রিমিয়াম টার্ম অর্থ যে মেয়াদের মধ্যে প্রিমিয়াম পরিশোধ করার বাধ্যবাধকতা রয়েছে।

রাইডারস বা রাইডার লভ্যাংশ: রাইডারস বা রাইডার লভ্যাংশ এর অর্থ সংযুক্ত লভ্যাংশ যা একটি পলিসির অধীনে মূল লভ্যাংশের অতিরিক্ত মূল্যায়ন তারিখ (Valuation date): মূল্যায়ন তারিখ অর্থ যে তারিখে কোন মূল্যায়ন করা হয়।

বাৎসরিক অফিস প্রিমিয়াম (Yearly Office premium): বাৎসরিক অফিস প্রিমিয়াম অর্থ বৎসরে একটি বীমা পলিসির অধীনে মূল লভ্যাংশ নির্মিত করার জন্য বীমা গ্রাহক কর্তৃক পরিশোধযোগ্য নিয়মিত বাৎসরিক প্রিমিয়াম (অতিরিক্ত প্রিমিয়াম ব্যতীত) যা পৃথকভাবে প্রদর্শন করা প্রয়োজন।

অপশন (Option): অপশন অর্থ একটি বীমার অধীনে একজন পলিসি গ্রাহকের নিকট প্রাপ্তিসাধ্য অধিকার সমূহ।

মরটালিটি (Mortality) টেবিল: M.N.Mishra এর মতে মরটালিটি টেবিল হল এমন একটি তালিকা যা অতীত মৃত্যু এমনভাবে রেকর্ড করে যাতে ভবিষ্যতে মৃত্যু হার নির্ধারণ করা যায়। অন্যভাবে বলা যায় যে, যে মৃত্যু তালিকা দ্বারা অতীত মৃত্যুর পরিমাণের ভিত্তিতে ভবিষ্যত মৃত্যুর পরিমাণ নির্ধারণ করা যায় তাকে মরটালিটি টেবিল বলা হয়। বীমা পণ্যের মূল্য নির্ধারণের জন্য একচ্যুরিগণ এ টেবিল ব্যবহার করে থাকেন।

মরবিডিটি (Morbidity) : সাধারণত একটি বছর একটি নির্দিষ্ট সময়ের মধ্যে অসুস্থ বা অসুস্থ হয়ে উঠছে এমন প্রত্যাশিত সংখ্যা হিসাবে রোগের সংশ্লেষটি সংজ্ঞায়িত করা হয়। এটি জনসংখ্যার মধ্যে একটি রোগ প্রদর্শিত যা ফ্রিকোয়েন্সি মানে। অসুবিধার হার বীমাকারীদের ভবিষ্যতের পূর্বাভাস দিতে সাহায্য করে যে কোনও বিমায়ুক্ত নির্দিষ্ট রোগগুলির কোনও চুক্তি বা বিকাশ করবে। মূল্য বীমা পণ্যের জন্য একচ্যুরিগ দ্বারা ব্যবহৃত মর্ডিবিটি টেবিলে পুরুষ, নারী ও শিশুদের জন্য এবং বিভিন্ন বয়সের জন্য পৃথকভাবে প্রস্তুত করা হয়।

এজেন্টের ব্যালেন্স: - সাধারণত অর্থ প্রদানকারী, যা একটি বীমা কোম্পানির অন্তর্গত কিন্তু এজেন্টের দ্বারা পরিচালিত হয়।

লাইফ ইন্স্যুরেন্স বীমাকারীর ব্যবস্থাপনা ব্যয়: লাইফ ইন্স্যুরেন্স বীমাকারীর ব্যবসা সংগ্রহ ও পরিচালনা জন্য প্রত্যক্ষ এবং পরোক্ষ যে রাজস্ব ব্যয় হয় তাকে লাইফ ইন্স্যুরেন্স বীমাকারীর ব্যবস্থাপনা ব্যয় বলে। প্রত্যক্ষ ব্যয় ব্যবসার সাথে সংশ্লিষ্ট। পরোক্ষ ব্যয় হল প্রশাসনিক ব্যয় সহ বীমাকারীর ব্যবসা পরিচালনার জন্য অবকাঠামো তৈরীতে ব্যয়। যেমন,

(ক) প্রত্যক্ষ ব্যয়: কমিশন; উন্নয়ন কর্মকর্তাদের বেতন ভাতাদি/ রিজি; প্রশিক্ষণ উন্নয়ন সভা ও সম্মেলন ব্যয়; পলিসি স্ট্যাম্প; মার্চ পর্যায়ে ব্যবহৃত গাড়ীর জ্বালানী ও রক্ষণাবেক্ষণ; এজেন্সী অফিস ভাড়া, ব্যবসা উন্নয়ন ভ্রমণ ব্যয়, লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য উন্নয়ণ ব্যয়, ছাপা ও মনোহারী, পুরস্কার ইত্যাদি।

(খ) পরোক্ষ ব্যয়: কর্মকর্তা কর্মচারীদের বেতন ভাতাদি; প্রধান কার্যালয়সহ সকল শাখা/কার্যালয়ের ভাড়া; যাতায়াত; অফিস আপ্যায়ন; ডাক ও তার; বিজ্ঞাপন ও প্রচার; নিবন্ধন ফি; ছাপা ও মনোহারী; আয়কর ইত্যাদি।

বীমা বিধিমালা, ১৯৫৮ এর বিধি-৩৯ এ উল্লেখিত সীমার মধ্যে ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের আইনী বাধ্যবাধতা রয়েছে।

লাইফ ইস্যুরেন্স ফান্ড (Life Insurance Fund): লাইফ ইস্যুরেন্স বীমাকারীর বাৎসরিক রাজস্ব ব্যয়ের উপর রাজস্ব আয়ের উদ্বৃত্ত, যা বৎসর ক্রমিকভাবে পুঞ্জীভূত হয়ে সৃষ্টি হয়, উহাকে জীবন বীমা তহবিল (Life Insurance Fund) বলে। এ তহবিল বীমাকারীর মুনাফা বুঝায় না বরং রেভিনিউ হিসাবের ক্রেডিট সমষ্টি হতে ডেবিট সমষ্টির অন্তরফল বুঝায় যা স্থিতিপত্রে দায় স্বরূপ মূলধনের নীচে প্রদর্শিত হয়।

লাইফ ইস্যুরেন্স এর মুনাফা (Surplus): লাইফ ইস্যুরেন্স এর ব্যবসার প্রকৃতি অন্যান্য ব্যবসার প্রকৃতির চেয়ে ভিন্নতর। এতে লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের 'মুনাফা' নির্ণয় করা যায় না, বরং বিশেষ প্রকার 'মূল্যায়নের' মাধ্যমে নির্ণয় করতে হয়। লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের 'মুনাফা' নির্ণয়ের মূল সূত্র হল: লাইফ ইস্যুরেন্স ফান্ড > নীটদায় = মুনাফা (বা লাইফ ইস্যুরেন্স ফান্ড < নীটদায় = ক্ষতি) অর্থাৎ কোন নির্দিষ্ট মূল্যায়ন তারিখে। বাংলাদেশে ৩১ ডিসেম্বর তারিখে লাইফ ইস্যুরেন্স প্রতিষ্ঠানের হাতে মজুদ লাইফ ইস্যুরেন্স ফান্ড (Life Insurance Fund) এর পরিমাণ যদি বীমাত্রাহকদের দায়ের চেয়ে বেশী হয় তখন অন্তরফলটি মুনাফা বা Surplus হয় এবং এর বিপরীত হলে লোকসান বা Deficit বুঝায়। উক্ত মুনাফা বা লোকসানের শতকরা ১০ভাগ এর অংশীদার শেয়ারহোল্ডার এবং অবশিষ্ট শতকরা ৯০ ভাগ এর অংশীদার বীমা গ্রাহক। লাইফ ইস্যুরেন্সের এ মুনাফা থেকে শেয়ারহোল্ডারদের লভ্যাংশ বা ডিভিডেন্ড এবং বীমাত্রাহকদেরকে পলিসি বোনাস প্রদান করা হয়।

মাইক্রো লাইফ ইস্যুরেন্স (Micro Life Insurance) বা ক্ষুদ্র বীমা: গ্রামীণ ও আরবান এলাকায় বসবাসরত দেশের দরিদ্র জনগোষ্ঠীর স্বল্প বীমা অংকের প্রিমিয়া মাসিক কিস্তিতে প্রদানের সুবিধা সম্বলিত একচুয়ারি কর্তৃক তৈরীকৃত এবং প্রত্যাগিত বীমা পরিকল্পনাই মাইক্রো লাইফ ইস্যুরেন্স নামে অভিহিত। দেশের বীমা শিল্পে নববই দশকে প্রথমে ডেল্টা লাইফ ইস্যুরেন্স কোঃ লিঃ গ্রামীণ বীমা ও গন বীমা নামে দুটি প্রকল্পের মাধ্যমে ক্ষুদ্র বীমার কার্যক্রম শুরু হয়। বর্তমানে অধিকাংশ লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানি বিভিন্ন নামে ক্ষুদ্র বীমার ব্যবসা পরিচালনা করছে।

(গ) শুধুমাত্র নন-লাইফ ইস্যুরেন্স এর জন্য প্রযোজ্য: নন-লাইফ ইস্যুরেন্স: বীমা আইন, ২০১০ এর ৫(৩) ধারা মোতাবেক নন-লাইফ ইস্যুরেন্স বলতে মানব জীবন সংক্রান্ত চুক্তি ব্যতীত অন্য সকল শ্রেণির বীমা চুক্তিকে বুঝাবে। নন-লাইফ ইস্যুরেন্স অগ্নী, নৌ, নৌ-হাল, মোটর, বিবিধ উপশ্রেণিতে বিভক্ত রয়েছে এবং প্রত্যেকটির উপ-শ্রেণির আলাদা হিসাব বিবরণী তৈরী করতে হয়।

বীমা জরীপকারী : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩০) ধারা মোতাবেক বীমা জরীপকারী অর্থ এই আইনের অধীন লাইসেন্স প্রাপ্ত কোন ব্যক্তি, যে নামেই অভিহিত হউক না কেন, যিনি নন-লাইফ ইস্যুরেন্স চুক্তির অধীনে বীমাকৃত কোন পণ্য, সম্পত্তি বা স্বার্থের কোন ক্ষতির কারণ, ব্যক্তি, অবস্থান এবং দাবী সংঘটিত ক্ষতি বা দাবীকৃত ক্ষতির পরিমাণ পরীক্ষাপূর্বক নিরপেক্ষ মতামত প্রদান করেন।

ব্রোকার : বীমা আইন, ২০১০ এর ২(৩৩) ধারা মোতাবেক ব্রোকার অর্থ ব্যাংক এবং আর্থিক প্রতিষ্ঠানসহ মধ্যস্থতাকারী বা বীমা মধ্যস্থতাকারী যিনি বীমাকারী বা পুনঃবীমাকারীর নিকট হইতে ব্রোকার ফি বা কমিশন প্রাপ্তি প্রত্যাশায় বীমা বা পুনঃবীমা প্রস্থাবকের জন্য বা তাহার পক্ষে নন-লাইফ ইস্যুরেন্স ব্যবসা প্রাপ্তির জন্য কাজ করিতে এই আইনের অধীন নিবন্ধিত।

আন্ডাররাইটিং লাভ (Underwriting Profit): Underwriting Revenue Account এর আয় ও ব্যয় সমূহের হিসাব নিরূপনের পর প্রত্যেক শ্রেণীর ব্যবসার রেভিনিউ একাউন্ট ব্যালেন্স করে এর আন্ডাররাইটিং লাভ কিংবা ক্ষতি বের করা হয়। এ লাভ ক্ষতির হিসাব কোম্পানির লাভ-ক্ষতি (Profit & Loss A/C) হিসাবে সন্নিবেশন করা হয়।

নন-লাইফ বীমাকারীর ব্যবস্থাপনা ব্যয় (Management Expenses):- একটি নন-লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠান পরিচালনা করতে বিভিন্ন রকমের রাজস্ব ব্যয় হয়ে থাকে। সামগ্রিকভাবে এ সব ব্যয়কে পরিচালনা ব্যয় (Operational expenses) বলা হয়; যেমন, বেতন, বাড়ি ভাড়া, স্টেশনারী, টেলিফোন, বিদ্যুত, বিজ্ঞাপন ব্যয় ইত্যাদি। এ সকল ব্যয়কে আবার দু'ভাগে ভাগ করা যায়:

(ক) যে ব্যবস্থাপনা ব্যয় কোন বিশেষ ফান্ড কিংবা হিসাবের অন্তর্ভুক্ত করা হয় না (Un-allocated Management Expenses) যেমন,

(১) ডাইরেক্টরস ফিস;

- (২) অডিটরস ফিস;
- (৩) অবচয় (depreciation);
- (৪) বিজ্ঞাপন ও প্রচার খরচ;
- (৫) আইন বিষয়ক খরচ
- (৬) চাঁদা ও অনুদান খরচ; এবং
- (৭) পরিসম্পদ বিক্রয়ের (মূলধনী লাভ/ক্ষতি) লাভ বা লোকসান ইত্যাদি।

(খ) ব্যবস্থাপনা ব্যয় বা বিশেষ ফান্ড বা হিসাবের অন্তর্ভুক্ত এ গুলি হচ্ছে (allocated management expenses): উপরোক্ত 'ক' তে বর্ণিত ব্যয় ছাড়া অন্যান্য সব রকমের ব্যয়। এ সব ব্যয় বিভিন্ন আভন্ডাররাইটিং (রেভিনিউ) হিসাবের মধ্যে বন্টন করা হয়। বন্টন করার ব্যাপারে যদিও কোন নির্দিষ্ট পদ্ধতি আইনে বলা নেই তবুও সাধারণত এ সকল ব্যয় বিভিন্ন শ্রেণীর ব্যবসা থেকে প্রাপ্ত প্রিমিয়াম আয়ের অনুপাতের ভিত্তিতে বন্টন করা হয়।

(গ) দেশে প্রচলিত স্ট্যাম্প আইনের বিধান মোতাবেক পলিসিতে স্ট্যাম্প লাগাতে হয়। তবে এ স্ট্যাম্পের কিছুটা বীমা গ্রহীতা থেকে আদায়যোগ্য এবং বাকীটা বীমাকারীর জন্য খরচ হিসাবে গণ্য হয়। নৌ-বীমা এবং ব্যক্তিগত দুর্ঘটনার পলিসির জন্য ব্যবহৃত স্ট্যাম্পের অর্থ বীমা গ্রহীতার কাছ থেকে আদায় করা হয় এবং বাকী অন্য সব ধরনের বীমা পলিসির জন্য ব্যবহৃত স্ট্যাম্প কোম্পানির খরচ হিসাবে গণ্য এবং এ খরচ ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সহিত অন্তর্ভুক্ত হয়ে বিভিন্ন রেভিনিউ হিসাবেই খরচ খাতে দেখানো হয়।

অনুত্তীর্ণ ঝুঁকির জন্য রিজার্ভ (Unexpired Risk Reserve): নন-লাইফ ব্যবসার ক্ষেত্রে সারা বৎসর কাল ধরে বীমা চুক্তি সম্পাদিত হয়। ফলে নির্দিষ্ট হিসাব কাল শেষে সকল বীমাপত্রের মেয়াদোত্তীর্ণ হয় না। এ অনুত্তীর্ণ বীমাপত্র বাবদ সম্ভাব্য দায় ঝুঁকি মিটানোর জন্য অনুত্তীর্ণ ঝুঁকির রিজার্ভ এর ব্যবস্থা রাখতে হয়। প্রথম শ্রেণী বীমা প্রতিষ্ঠানগুলো অনুত্তীর্ণ বীমাপত্রের উপর প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের ৩০% থেকে ৪০% হারে রিজার্ভ রেখে থাকে। নৌ-বীমার ক্ষেত্রে প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের উপর সার্বোচ্চ হারে রিজার্ভ রাখতে হয় এবং অন্যান্য বীমার ক্ষেত্রে প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের ৩০% থেকে ৪০% অনুত্তীর্ণ ঝুঁকির জন্য রিজার্ভ রাখতে হয়। নৌ-বীমার ক্ষেত্রে ক্ষেত্র বিশেষে প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের ১০০% হারে রিজার্ভ রাখতে হয়। অন্যান্য বীমার ক্ষেত্রে প্রিমিয়ামের ৫০% রিজার্ভ রাখা হয়। এ রূপ রিজার্ভ এক অতিরিক্ত অনুত্তীর্ণ ঝুঁকির রিজার্ভ বা Unexpired Risk Reserve বলে। Unexpired Risk Reserve একবার রাজস্ব হিসাবে ডেবিট করে পুনরায় স্থিতিপত্রের দায় পার্শ্বে প্রদর্শন করা হয়।

Bordereau:- প্রিমিয়াম, দাবি এবং পুনঃবীমার জন্য বীমাকারীদের ceding দ্বারা দেওয়া অন্যান্য গুরুত্বপূর্ণ পরিসংখ্যান একটি বিস্তারিত তালিকা, যাতে একটি পুনঃবীমার চুক্তি অধীনে পেমেন্ট গণনা করা যেতে পারে।

Coinsurance:- অনেকগুলি সরাসরি বীমাকারীদের মধ্যে একটি ঝুঁকির ভাগ করার একটি পদ্ধতি, যার প্রতিটিতে একটি পৃথক সরাসরি চুক্তিবদ্ধ সম্পর্ক রয়েছে এবং সেইজন্য, শুধুমাত্র তার নিজস্ব ঝুঁকির নিজস্ব চুক্তিবদ্ধ শেয়ারের জন্য দায়ী। সিডেন্ট দ্বারা বজায় রাখা দাবীগুলির অনুপাতকে বোঝানোর জন্য নির্দিষ্ট কিছু ক্ষতির চুক্তিতে শব্দটি ব্যবহার করা হয়।

কভার নোট:- একটি বীমা কোম্পানি কর্তৃক জারি করা একটি নোট, যা আনুষ্ঠানিক নীতি ডকুমেন্টেশনের বিষয় অব্যাহত রেখে বীমা কভারের অস্তিত্ব নিশ্চিত করতে। কভার নোটটি বিশেষভাবে উপযোগী যেখানে পলিসি ধারকটি বিমা দ্বারা আচ্ছাদিত একটি বিধিবদ্ধ দায়বদ্ধতার অধীনে থাকে এবং উদাহরণস্বরূপ তৃতীয় পক্ষের মোটর বীমা যেমন কভারের প্রমাণ দেখাতে হতে পারে।



আপনার সম্পদের নিরাপত্তায় আত্মনিবেদিত



পিপলস ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড
Peoples Insurance Company Limited

A great name in insurance since 1985


পিপলস ইন্স্যুরেন্স ভবন (১৬ তলা) ৩৬, দিলকুশা বা/এ, ঢাকা- ১০০০, বাংলাদেশ।
ফোন : ৯৫৬৪১৬৬, ৯৫৭৮৩১৯-২০, ফ্যাক্স: ৮৮-০২-৯৫৬৪৭৯৫
ই-মেইল: peoples@peoplesinsurancebd.com
ওয়েব : www.peoplesinsurancebd.com



Secured in the care of Pragati

Pragati Insurance Limited ———
**a trusted name in the non-life Insurance in
Bangladesh since 1986**

We Cover the following Risks :

- | | | | |
|---|-------------|---|--------------------|
|  | Fire |  | Power |
|  | Motor |  | Health |
|  | Marine |  | Overseas Mediclaim |
|  | Engineering |  | Miscellaneous |
|  | Aviation | | |



Pragati Insurance Limited

HEAD OFFICE: PRAGATI INSURANCE BHABAN, 20-21, KAWRAN BAZAR
DHAKA-1215, PHONE: PABX: 9133680-2, FAX: 880-2-8122980
E-Mail: info@pragatiinsurance.com, Web: www.pragatiinsurance.com

 /PragatiInsLtd

 /PragatiIns

বীমার প্রাথমিক ধারণা

*মো: শাহ আলম

বীমার ধারণা

জন্মের পর থেকে মৃত্যু পর্যন্ত মানুষের জীবন ও সম্পত্তি ঘিরে নানান ধরনের ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা বিদ্যমান। মানুষের জীবন ও সম্পদকে ঘিরে থাকা এরূপ ঝুঁকি আবহমানকাল হতে মানুষ মেনে আসলেও সমাজ সভ্যতা ও শিক্ষা-সংস্কৃতির বিকাশের ফলে সচেতনতা বৃদ্ধি পাওয়ায় এ অবস্থার পরিবর্তন ঘটে। কারও মৃত্যু বা কোন সম্পদের ক্ষতি যাতে ব্যক্তি জীবনকে মারাত্মক আর্থিক বিপর্যয়ের সম্মুখীন না করে এজন্য মানুষ এক ধরনের ব্যবস্থা বা পদ্ধতি গড়ে তোলে। একেই বীমা বলা হয়ে থাকে। এ অবস্থায় বীমা কোম্পানির কাজ হলো আর্থিক প্রিমিয়ামের বিনিময়ে মানুষের ব্যক্তিগত জীবন বা সহায়-সম্পদের ঝুঁকি গ্রহণ করা এবং চুক্তিতে উল্লিখিত কারণে ঝুঁকির উদ্ভব হলে সেজন্য চুক্তি অনুযায়ী আর্থিক ক্ষতিপূরণ করা। এক কথায় মানুষের জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি গ্রহণসহ আর্থিক সুরক্ষার ব্যবস্থাই হচ্ছে বীমা। বিশ্বের প্রত্যেক দেশেই বীমা ব্যবস্থা চালু আছে এবং তা নিজ নিজ দেশের প্রচলিত বীমা আইন দ্বারা নিয়ন্ত্রিত ও পরিচালিত হয়। ১৯৩৮ সালে উপমহাদেশে প্রবর্তিত বীমা আইন দ্বারা বাংলাদেশের বীমা ব্যবস্থা পরিচালিত ও নিয়ন্ত্রিত হয়। পরে অবশ্য ১৯৭২ সালের ২৬ শে মার্চ Bangladesh Insurance (Emergency Porvision) order, ১৯৭২ জারি করা হয় যাতে বলা হয়েছে উপমহাদেশে প্রবর্তিত ১৯৩৮ সালের বীমা আইনটি বাংলাদেশের বীমা আইন হিসেবে বিবেচিত হবে। বাংলাদেশের বীমা প্রতিষ্ঠানসমূহ বর্তমানে বাংলাদেশে প্রচলিত বীমা আইন ২০১০ দ্বারা নিয়ন্ত্রিত ও পরিচালিত হচ্ছে। তাছাড়া বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আইন ২০১০ এবং উক্ত আইনের আলোকে বিভিন্ন প্রবিধান মালার মাধ্যমে বীমা ব্যবসা নিয়ন্ত্রণ ও পরিচালিত হয়। আসলে বীমা হলো ক্ষতিপূরণের চুক্তি যেখানে দুটি পক্ষ থাকে একটি বীমাকারী এবং অপরটি বীমা গ্রহীতা। মূলত ক্ষতির হাত থেকে নৌপথে মালামাল পরিবহনে যাতে নিষ্কৃতি পাওয়া যায়। সেজন্য লাভজনক ব্যবসা হিসেবে বীমা কোম্পানি গড়ে উঠে। পরবর্তিতে নৌ বীমার পথ অনুসরণ করে অগ্নি বীমা, জীবন বীমা ও বিভিন্ন ধরনের সামাজিক বীমার প্রচলন ঘটে। এভাবেই দিনে দিনে বীমা ব্যবসার প্রচলন ঘটে এবং নতুন নতুন বীমা পলিসির উদ্ভব হয়।

ঝুঁকির ধারণা

অনিশ্চয়তার যে অংশটুকু টাকায় পরিমাপ করা যায় এবং প্রতিরোধ করা যেতে পারে তা হচ্ছে ঝুঁকি। আর ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা হলো কোন বস্তুর সম্ভাব্য অর্থনৈতিক প্রভাব নিরূপণ করে সেই অর্থনৈতিক ক্ষয়-ক্ষতি কমানোর বা সম্ভাব্য ক্ষতির বিরুদ্ধে যথাযথ পদক্ষেপ নেওয়া। অর্থাৎ ঝুঁকি হলো কোন আর্থিক ক্ষতি সংগঠন সম্পর্কিত অনিশ্চয়তা অপরদিকে এ আর্থিক ক্ষয়ক্ষতি যথাসম্ভব কম রাখার যে পূর্ব প্রস্তুতি তা হচ্ছে ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা। ঝুঁকি যেকোন বস্তুরই থাকতে পারে, যেমন: জীবন, যানবাহন, ঘরবাড়ি, ব্যবসা প্রতিষ্ঠান, শিল্প কারখানা ইত্যাদি। ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার অধীনে উক্ত সমস্ত স্পর্শযোগ্য ও অস্পর্শযোগ্য বস্তুর সম্ভাব্য ক্ষতির পরিমাণ টাকার অংকে নিরূপণ করতে হয়। ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা বীমা ব্যবসার জন্য একটি অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ অংশ। কোন বস্তুর বীমা করার আগে অবশ্যই বীমা কোম্পানীকে এর বীমা যোগ্যতা এবং ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা সম্পর্কে পূর্বানুমান করতে হয়।

সকলের জন্য বীমা/ বীমার প্রয়োজনীয়তা বা সুবিধা

বীমা ও ঝুঁকি ওতপ্রোতভাবে জড়িত। বীমা হলো ঝুঁকি নিয়ন্ত্রণ বা ঝুঁকি স্থানান্তরের একটি বিশেষ কলাকৌশল। মানব জীবন ও সম্পদের ঝুঁকির বিপক্ষে আর্থিক প্রতিরক্ষামূলক ব্যবস্থাই হলো বীমা ব্যবসা। মানব জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি মানুষকে তাড়া করে চলছে সৃষ্টির শুরু থেকেই। কিভাবে মানব জীবন ও সম্পদের আর্থিক সুরক্ষা পাওয়া যায় এ লক্ষ্যে মানুষ চেষ্টা চালিয়েছে সবসময়ই। সে কারণে বিপদ থেকে সুরক্ষা পাওয়ার সর্বোচ্চ চেষ্টার পাশাপাশি ক্ষতির বিপক্ষে আর্থিক প্রতিরক্ষামূলক ব্যবস্থা হিসেবে মানুষের জন্য লাইফ বীমা ও সম্পদের জন্য নন-লাইফ বীমার উদ্ভব ঘটেছে। তাই প্রতিটি দেশেই লাইফ ও নন-লাইফ বীমা অপরিহার্য। মূলত বীমা হলো সকলের জন্য। বলা হয় Insurance is Common for all. উন্নত দেশের জনগণ প্রায় সবাই শিক্ষিত এজন্য তারা বুঝে কোন ধরনের ব্যবস্থা গ্রহণ করলে জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি অন্যের কাঁধে সমর্পণ করে নিশ্চিন্তে ব্যবসা-বাণিজ্য করা যায়। কিন্তু বাংলাদেশের প্রেক্ষাপটে যেহেতু অধিকাংশ জনগনই অশিক্ষিত ও অসচেতন তাই তাদেরকে বীমার সুবিধা সম্পর্কে অবহিত করতে হবে। বীমা পলিসি গ্রহণে জনগণ বিভিন্নভাবে উপকৃত হয় যেমন: সঞ্চয় সৃষ্টি, মূলধন গঠন ও বিনিয়োগ বৃদ্ধি, উৎপাদন বৃদ্ধি, কর্মীদের মধ্যে প্রণোদনা সৃষ্টি, কর্মসংস্থানের সুযোগ সৃষ্টি, জাতীয় সম্পদের সুরক্ষা, বেকার সমস্যার সমাধান এবং জীবন যাত্রার মানোন্নয়ন ইত্যাদি।

বীমা ব্যতীত আধুনিক বিশ্ব অচল। উন্নত দেশ যেমনঃ বৃটেন, আমেরিকা, ফ্রান্স, জার্মানি, চীন, জাপান, ইটালি প্রভৃতি রাষ্ট্র বীমা শিল্পকে দেশের রক্ষাকবজ হিসেবে মনে করে। বীমা ব্যবসায়ের একটি মজবুত খুঁটি যা শিল্প ও বাণিজ্যের প্রসার ঘটিয়ে ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা হ্রাস করে। উন্নত, উন্নয়নশীল ও অনুন্নত দেশের শিল্প ও বাণিজ্যের আর্থিক নিরাপত্তা বিধানে বীমা একান্ত কাম্য। ইদানিং বীমার প্রয়োজনীয়তা অনুধাবন করে একজন অর্থনীতিবিদ বলেছেন, "অর্থনৈতিক দিগন্তে ব্যক্তি ও জাতীয় জীবনে ব্যাংক যে অবদান রাখে এর চেয়ে বেশি ভূমিকা পালন করে বীমা শিল্প।"

বীমার প্রকারভেদ

বর্তমান সমাজ সভ্যতায় ব্যাপক যান্ত্রিকরণের ফলে মানুষের জীবন উপভোগের যেমনি নানাবিধ সুযোগ সৃষ্টি হয়েছে তেমনি নানা ধরনের ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তা বৃদ্ধি পেয়েছে। আর এ ধরনের ঝুঁকি আর্থিকভাবে মোকাবেলার জন্য গড়ে উঠেছে বিভিন্ন ধরনের বীমা ব্যবস্থা। ব্যবসায়িক দৃষ্টিকোন এবং ঝুঁকির দৃষ্টিকোন থেকে বীমা নিম্নোক্ত প্রকৃতির হয়ে থাকে যা নিম্নে আলোচনা করা হলো:

১। জীবন বীমা (Life insurance)

জীবন বীমা হলো জীবিকার ক্ষেত্রে সম্ভাব্য ক্ষতির আর্থিক প্রতিরোধ ও প্রতিরক্ষা মূলক ব্যবস্থা। মানুষের জীবনের মৃত্যু, পঙ্গুত্ব, বেকার ও বার্ধক্যের মতো ঝুঁকিগুলো মোকাবেলা করার জন্য বীমা প্রতিষ্ঠানে নির্দিষ্ট পরিমাণ প্রিমিয়াম নিয়মিত জমা প্রদানের শর্তে চুক্তি করাই হলো জীবন বীমা। সুতরাং জীবন ও পরিবারের নিরাপত্তার স্বার্থে জীবন বীমা করে নিরাপদে জীবন যাপন করুন এবং টেনশনমুক্ত থাকুন। তাছাড়া এটা ভবিষ্যতের একটি সঞ্চয়ের পছন্দও বটে।

জীবন বীমা নিম্নোক্ত প্রকৃতির হয়ে থাকে:-

১) বীমা পত্রের মেয়াদের ভিত্তিতে (On the basis of duration of policy):-

ক) মেয়াদি বীমাপত্র (Endowment policy):- বীমা গ্রহীতা যখন নির্দিষ্ট বয়স বা সময় পর্যন্ত কোন বীমা পলিসি গ্রহণ করে তখন তাকে মেয়াদি বীমা বলে। এটা হচ্ছে একটি দীর্ঘমেয়াদি বীমা। এর প্রিমিয়াম এককালীন বা কিস্তিতে পরিশোধ করা যায় এবং জীবিত বা মৃত্যু উভয় ক্ষেত্রে দাবী পাওয়া যায়। এটা একধরনের বিনিয়োগ ও বটে। মেয়াদি বীমা নিম্নোক্ত প্রকৃতির হয়ে থাকে যেমন:

i) সাধারণ মেয়াদি বীমাপত্র (Ordinary endowment policy):- এ ধরনের বীমা পত্রের বেলায় নির্দিষ্ট মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তি মারা গেলে মনোনীত ব্যক্তিকে অথবা উক্ত মেয়াদের মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তি মারা না গেলে মেয়াদ শেষে তাকে বীমাকৃত অর্থ প্রদান করা হয়। ফলে এরূপ বীমাপত্র একাধারে বিনিয়োগ ও অন্যদিকে প্রতিরক্ষার সুবিধা প্রদান করে।

ii) বিশুদ্ধ মেয়াদি বীমাপত্র (Pure endowment policy):- এরূপ বীমাপত্রের ক্ষেত্রে যে মেয়াদের জন্য বীমাপত্র খোলা হয় ঐ মেয়াদ উত্তীর্ণ হলেই শুধুমাত্র বীমাগ্রহীতা বীমাদাবীর অর্থ লাভ করে। তবে মেয়াদের মধ্যে যদি বীমাকারী মৃত্যুবরণ করে তাহলে বীমাগ্রহীতা বা তার উত্তরাধিকারীগণ কোন অর্থ পায়না।

iii) যৌথ জীবন মেয়াদি বীমাপত্র (Joint life endowment policy):- এক্ষেত্রে একই বীমাপত্রের আওতায় দুই বা ততোধিক ব্যক্তির জন্য বীমা গ্রহণ করা হয় এবং বীমাপত্রের বীমাকৃত ব্যক্তিবর্গের যেকোন একজন মারা গেলে বীমাকারী বীমাগ্রহীতা বা তার মনোনীত ব্যক্তিদেরকে অর্থ প্রদান করে থাকে।

iv) নির্ধারিত মেয়াদি বীমাপত্র (Fixed term endowment policy):- এ ধরনের বীমাপত্রের বৈশিষ্ট্য হচ্ছে বীমাকৃত ব্যক্তি বীমা মেয়াদের মধ্যে মারা গেলে বীমার কিস্তি প্রদানের প্রয়োজন হয়না এবং বীমাচুক্তি বীমাপত্রে উল্লিখিত মেয়াদ পর্যন্ত চালু থাকে। মেয়াদ শেষে বীমাগ্রহীতা বা তার মনোনীত ব্যক্তিবর্গ বীমার অর্থ পেয়ে থাকে।

v) শিক্ষা বৃত্তি বীমা পত্র (Educational annuity policy):- সন্তানদের লেখাপড়ার স্বার্থে এ ধরনের পলিসি গ্রহণ করা হয়। বীমা গ্রহীতা নির্দিষ্ট মেয়াদের জন্য এ ধরনের পলিসি খুলে কিস্তির অর্থ প্রদান করে এবং মেয়াদ শেষে বীমাকারী তার পোষ্য বা সন্তানকে শিক্ষা বৃত্তি হিসেবে নির্দিষ্ট সময় পর পর বৃত্তি হিসেবে অর্থ প্রদান করে তবে নির্দিষ্ট মেয়াদের আগে বীমা গ্রহীতা মারা গেলে কিস্তির অর্থ প্রদানের প্রয়োজন পড়ে না।

vi) দ্বিগুন আর্থিক সুবিধা সম্পন্ন মেয়াদি বীমাপত্র (Double endowment policy):- এ ধরনের বীমাপত্রের বৈশিষ্ট্য হচ্ছে বীমাকৃত ব্যক্তি বীমা মেয়াদের মধ্যে মারা না গেলে বীমা কোম্পানি বীমাকৃত অর্থের দ্বিগুন অর্থ প্রদান করে। আর এর মধ্যে মারা গেলে বীমা পলিসিতে উল্লিখিত পরিমাণ অর্থ বীমা গ্রহীতা বা তার মনোনীত ব্যক্তি লাভ করে। এ ধরনের বীমাপত্র সাধারণত ১০ থেকে ৪০ বছর পর্যন্ত হয়ে থাকে। তাছাড়া ত্রি সুবিধার বীমাপত্র, প্রত্যাশিত মেয়াদি বীমাপত্র, এবং বহুমুখী উদ্দেশ্য সম্পন্ন বীমাপত্র ও মেয়াদি বীমাপত্রের ক্ষেত্রে দেখা যায়।

খ) আজীবন বীমাপত্র (Whole life policy):- এ ধরনের বীমাপত্রে বীমা গ্রহীতাকে তার মৃত্যুকাল পর্যন্ত প্রিমিয়ামের টাকা বীমা কোম্পানিকে পরিশোধ করতে হয়। বীমা গ্রহীতার মৃত্যুর পর তার মনোনীত ব্যক্তিকে বীমা পত্রে উল্লিখিত নির্দিষ্ট পরিমাণ অর্থ প্রদান করে থাকে। আজীবন বীমাপত্র কয়েক ধরনের হয়ে থাকে, যেমন:-

i) এক কিস্তি সম্পন্ন জীবন বীমাপত্র (Single premium whole life policy):- এ ধরনের বীমাপত্রে একবারই কেবলমাত্র বীমা কিস্তি পরিশোধ করা হয় এবং বীমাকৃত ব্যক্তির মৃত্যুর পর তার মনোনীত ব্যক্তিগণ বীমাদাবীর অর্থ প্রাপ্ত হয়।

ii) অবিরাম কিস্তি সম্পন্ন আজীবন বীমাপত্র (Continuous premium whole life policy):- এক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতা যতদিন জীবিত থাকে ততদিন পর্যন্ত নির্দিষ্ট হারে বীমা প্রিমিয়াম প্রদান করে এবং মৃত্যুর পর তার নমীনি বীমা দাবীর অর্থ প্রাপ্ত হয়।

iii) সীমিত কিস্তি সম্পন্ন আজীবন বীমাপত্র (**Limited payment whole life policy**):- এ ধরনের বীমাপত্রে বীমা গ্রহীতাকে একটি নির্দিষ্ট সময় পর্যন্ত প্রিমিয়াম প্রদান করতে হয়। নির্দিষ্ট সময়ের পর বীমা গ্রহীতা জীবিত থাকলেও পরে কিস্তি জমা দিতে হয় না।

iv) রূপান্তর যোগ্য আজীবন বীমাপত্র (**Convertible whole life policy**):- এ ধরনের বীমাপত্রে বীমা গ্রহীতাকে বীমাপত্র পরিবর্তনের সুযোগ প্রদান করা হয়। যেমন- পাঁচ বছর আজীবন পলিসির প্রিমিয়াম জমা দেওয়ার পর যেকোন সময় সীমিত কিস্তি বা মেয়াদী বীমাপত্রে এটাকে রূপান্তর করা যায়।

v) সাময়িক বীমাপত্র (**Term policy**):- এ ধরনের বীমা পলিসিসময় সাধারণত ২ থেকে ৭ বছর পর্যন্ত হতে দেখা যায়। যে মেয়াদের জন্য বীমাপত্র গ্রহণ করা হয় এর মধ্যে বীমাকৃত ব্যক্তি মারা গেলে বীমাদাবীর অর্থ পরিশোধ করা হয়। আর বীমাকৃত ব্যক্তি জীবিত থাকলে বীমাদাবী পাওয়া যায় না।

সাময়িক বীমাপত্র কয়েক প্রকার হয়, যেমন:- স্বল্পকালীন সাময়িক বীমাপত্র (**Temporary term policy**), নবায়নযোগ্য সাময়িক বীমাপত্র (**Convertible term policy**) এবং পরিবর্তনযোগ্য সাময়িক বীমাপত্র ইত্যাদি।

২) বীমা সেলামির পরিশোধের পদ্ধতির ভিত্তিতে (**On the basis of methods of premium policy**):-

ক) একক কিস্তি বীমাপত্র (**Single premium policy**):- এ ধরনের বীমাপত্রে বীমা অংকের জন্য একক কিস্তিতে বীমাত্রহীতা পুরো প্রিমিয়াম প্রদান করে থাকে।

খ) সম কিস্তি বীমাপত্র (**level premium policy**):- এক্ষেত্রে বীমাকৃত অংকের বিপক্ষে প্রদত্ত প্রিমিয়াম মেয়াদ অনুযায়ী মোট কিস্তি নির্ধারণপূর্বক সমকিস্তি সম্পন্ন করে আদায় করা হয়।

৩। মুনাফায় অংশগ্রহণের ভিত্তিতে (**On the basis of participation of profit**):-

ক) মুনাফায় অংশগ্রহণকারী বীমাপত্র (**With profit or participation life policy**):- এ ধরনের বীমাপত্রে বীমাকারী দাবী পরিশোধের সময় শুধুমাত্র বীমাকৃত অর্থ প্রদান না করে প্রতি বছরে তার অর্জিত মুনাফায় একটা অংশ বোনাস হিসেবে বীমাকৃত অংশের সাথে যোগ করে থাকে।

খ) মুনাফাবিহীন বীমাপত্র (**Without profit or participation life policy**) :- এক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতাকে শুধুমাত্র বীমা দাবীটির অর্থই পরিশোধ করা হয়।

৪) বীমাত্রহীতাদের সংখ্যার ভিত্তিতে (**On the basis of number of lives covered**):-

ক) একক জীবন বীমাপত্র (**Single life policy**):- একক কোন ব্যক্তির জীবন বীমা হচ্ছে একক জীবন বীমা পত্র। বীমাত্রহীতা নিজ জীবনের উপর বীমা করে থাকে।

খ) বহু জীবন বীমাপত্র (**Multiple life policy**):- এ ক্ষেত্রে একসাথে একাধিক ব্যক্তির জীবন বীমা করা হয়। এটা আবার দুধরনের, যেমন: যৌথ জীবন বীমাপত্র (**Joint life policy**) এবং শেষ উত্তর বীমাপত্র (**Last survivorship policy**)

৫) বীমাদাবী পরিশোধের পদ্ধতির ভিত্তিতে (**On the basis of method of claims payment**):-

ক) এককালীন বীমাপত্র (**Lump sum policy**):- এ ধরনের বীমাপত্রের ক্ষেত্রে বীমাদাবী পরিশোধের সময় দাবীর সমস্ত অর্থ একবারে পরিশোধ করা হয়।

খ) বৃত্তি বা কিস্তি বীমাপত্র (**Installment or annuity policy**):- এ ক্ষেত্রে বীমাপত্রের বীমাদাবী বা বীমাকৃত অংক একবারে পরিশোধ না করে নির্দিষ্ট সময় পর পর কিস্তিতে পরিশোধ করা হয়।

২। সাধারণ বীমা (**General insurance**):-

সাধারণ বীমা হচ্ছে কোন স্থাবর বা অস্থাবর সম্পত্তির ক্ষতিপূরণ দান সংক্রান্ত বীমা চুক্তি। বীমাকারী প্রতিষ্ঠান এ বীমা চুক্তির শর্তানুসারে কোন নির্দিষ্ট বা দৈব দুর্ঘটনা জনিত কারণে বীমা গ্রহীতার সম্পদের ক্ষতি হলে তার ক্ষতিপূরণ প্রদান করে থাকে। সাধারণ বীমা নিম্নরূপ প্রকৃতির হয়ে থাকে:-

ক) নৌ বীমা (**Marine insurance**):- নৌপথে চলাচলকারী জাহাজ, জাহাজস্থিত পন্য সামগ্রী ও জাহাজের মালের ক্ষয়ক্ষতি জনিত যে কোন প্রকার ঝুঁকি লাঘবের জন্য যে বীমা তা হচ্ছে নৌ বীমা। এটি একটি ক্ষতিপূরণের চুক্তি।

খ) অগ্নি বীমা (**Fire insurance**):- অগ্নিকাণ্ডের ক্ষয়ক্ষতিজনিত ঝুঁকি হ্রাসের জন্য নির্দিষ্ট প্রিমিয়ামের বিনিময়ে যে বীমা চুক্তি তা হচ্ছে অগ্নি বীমা। এক্ষেত্রে আংশিক বা সম্পূর্ণ সকল ধরনের ক্ষতির জন্যই ক্ষতিপূরণের প্রতিশ্রুতি থাকে।

গ) মোটর যান বীমা (**Motor insurance**):-

এ ক্ষেত্রে মোটর গাড়ির মালিক নির্দিষ্ট প্রিমিয়ামের বিনিময়ে মোটর গাড়ি খোয়ানোর বা কোন প্রকার দুর্ঘটনার কারণে এর আংশিক ক্ষতির

ঝুঁকি বা এর দ্বারা সৃষ্ট সমস্ত দায়ের ঝুঁকিবীমা কোম্পানির উপর অর্পণ করে। অর্থাৎ মোটর গাড়ি ব্যবহার করতে গিয়ে জীবন ও সম্পত্তি হানি হওয়ার যে আশংকা থাকে তা থেকে রক্ষার জন্য মোটর গাড়ির মালিক যে বীমা করে তা হচ্ছে মোটরযান বীমা।

• **বিবিধ বীমা (Miscellaneous insurance)ঃ-**

বিবিধ বীমা নিম্নরূপ প্রকৃতির হয়ে থাকেঃ

ক) শস্য বীমা (Crop insurance)ঃ- প্রাকৃতিক দুর্যোগে ক্ষতিগ্রস্ত শস্যের ক্ষতিপূরণ যে বীমার মাধ্যমে কৃষকগণ পেয়ে থাকে তাকে শস্যবীমা বলে।

খ) গবাদী পশু বীমা (Cattle insurance)ঃ- এটি হচ্ছে গবাদি পশুর দুর্ঘটনা বা পীড়াজনিত কারণে মৃত্যুর ঝুঁকি এড়ানোর জন্য গৃহীত বীমা ব্যবস্থা। বীমাকৃত পশু যদি কোন দুর্ঘটনা বা পীড়াজনিত কারণে মারা যায় তাহলে বীমাগ্রহীতাকে ক্ষতিপূরণ প্রদান করা হয়।

গ) দুর্ঘটনা বীমা (Accident insurance)ঃ- দুর্ঘটনার সাথে সংশ্লিষ্ট ঝুঁকি ও অনিশ্চয়তার প্রতিরোধে প্রতিরোধমূলক ব্যবস্থা গ্রহণ এবং দুর্ঘটনাজনিত ক্ষয়ক্ষতির ক্ষতিপূরণ প্রদানের জন্য যে বীমা ব্যবস্থা তা হচ্ছে দুর্ঘটনা বীমা।

ঘ) চৌর্য বীমা (Thef insurance)ঃ- সম্পত্তির চুরি জনিত ক্ষতির হাত থেকে রক্ষা পাওয়ার জন্য যে বীমা ব্যবস্থা তা হচ্ছে চৌর্য বীমা। তাছাড়া অন্যান্য বীমার মধ্যে বিশ্বস্ত বীমা, শ্রমিক-কর্মচারী বীমা, বেকারত্ব বীমা ও মাতৃমঙ্গল বীমা উল্লেখযোগ্য।

- **পুনঃবীমা (Re-insurance)ঃ-** যখন একজন বীমাকারী তার গৃহীত ঝুঁকির কোন অংশ অন্য বীমাকারীর নিকট হস্তান্তর করে তখন তাকে পুনঃবীমা বলে।
- **দ্বৈত বীমা (Double insurance)ঃ-** যখন একই বিষয় একাধিক বীমাকারীর সাথে পৃথক বীমা করা হয় তখন তাকে দ্বৈত বীমা বলে।

ব্যাংকে বিনিয়োগ ও ইন্স্যুরেন্স কোম্পানিতে বিনিয়োগের পার্থক্য:

ব্যাংক এবং ইন্স্যুরেন্স এ বিনিয়োগের মধ্যকার সুস্পষ্ট পার্থক্য রয়েছে। ব্যাংকে দুভাবে অর্থ বিনিয়োগ করা যায় ১) স্থায়ী ভাবে আমানত রাখা ২) মাসিক, ষান্মাসিক বা বাৎসরিক ভিত্তিতে অর্থ জমা রাখা। স্থায়ী আমানতে অর্থ বিনিয়োগ করলে বছর বছর নির্দিষ্ট হারে সুদ প্রদান করা। যেমন: ১০ লক্ষ টাকা ১০% হারে ৫ বছরের জন্য স্থায়ী আমানত হিসেবে রাখলে প্রতিবছর $(১০০০০০০ \times ১০\%) = ১০০০০০$ টাকা সুদ পাওয়া যাবে। এভাবে পাঁচ বছরে ৫ লক্ষ টাকা পাওয়া যাবে। অন্যদিকে ডিপোজিট স্কিমের আওতায় নির্দিষ্ট সময় অন্তর অন্তর কিস্তিতে ব্যাংকে অর্থ জমা রাখলে নির্দিষ্ট সময় পরে একটা অংকের অর্থ ব্যাংক প্রদান করে। এক্ষেত্রে ডিপোজিটের উপর সুদ প্রদান করবে। যেমন প্রতিমাসে: ২০০০ টাকা করে ১০% হারে ডিপোজিট রাখা হল পাঁচ বছর পর্যন্ত। ৫ বছর শেষে ব্যাংক ১৫৪৭১০ টাকা প্রদান করবে। কিন্তু গ্রাহক যদি ডিপোজিট স্কিম চলাকালীন সময়ে মারা বা কোন কারণে ডিপোজিট স্কিম বন্ধ করে দেয় তাহলে যে কারণেই স্কিম বন্ধ করা হউক নাকেন উক্ত সময়ের জমাকৃত অর্থ পাবে।

অন্যদিকে ইন্স্যুরেন্সে বিনিয়োগের প্রকৃতি ব্যাংকে বিনিয়োগের প্রকৃতি থেকে ভিন্ন। যেমন: আপনি একটি ১০,০০,০০০ টাকার সাম এস্যুরেড ভ্যালু বা এরকম একটি ঝুঁকির জন্য কোন বীমা কোম্পানির নিকট বীমা করলেন যার মাসিক প্রিমিয়াম ৪৫০০ টাকা করে এবং বীমার মেয়াদ ১০ বছর। এক্ষেত্রে আপনি প্রতি বছরে ১২ টি করে কিস্তি এবং ১০ বছরে ১২০ টি কিস্তি বাবদ $৪৫০০ \times ১২০ = ৫৪০০০০$ টাকা প্রদান করলেন। এক্ষেত্রে ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি আপনাকে মেয়াদ শেষে বিনিয়োগ থেকে অর্জিত অর্থের একটি অংশ এবং সাম এস্যুরেড ভ্যালু ১০,০০,০০০ টাকা প্রদান করবে। গ্রাহক যদি প্রথম কিস্তি দেওয়ার পরও মারা যেত তাহলেও বীমা কোম্পানি গ্রাহকের নমিনীকে প্রতিশ্রুত ১০,০০,০০০ টাকা প্রদান করত।

মূলত ব্যাংক এবং ইন্স্যুরেন্স কোম্পানিতে বিনিয়োগের ফলে গ্রাহকদেরকে যেসকল সুবিধাসমূহ প্রদান করা হয়ে থাকে তার ভিত্তিতে বুঝা যায় যে ব্যাংক ও বীমায় বিনিয়োগের পার্থক্য রয়েছে।

বীমা পলিসি ক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয় ডকুমেন্টসমূহ:

বীমা পলিসি ক্রয়ের ক্ষেত্রে অত্যন্ত সতর্কতারসাথে জীবনবীমার প্রস্তাবপত্র পূরণ করতে হয়। উক্ত প্রস্তাবপত্রটি যেসকল তথ্যাদি দ্বারা পূরণ করা হয় তা বীমাগ্রহীতার জাতীয় পরিচয়পত্র বা পাসপোর্ট এর সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ হতে হবে। বীমা অংকের আকৃতি বড় হলে ডাক্তারী রিপোর্টেরও প্রয়োজন হতে পারে। বীমা পলিসি ক্রয়ের ক্ষেত্রে বয়স একটি গুরুত্বপূর্ণ বিষয় কারণ বয়সের তারতম্যের ফলে প্রিমিয়াম হারের তারতম্য হয়ে থাকে। সাধারণত জীবন বীমা পলিসি গ্রহণের ক্ষেত্রে নিম্নোক্ত ডকুমেন্টসমূহের প্রয়োজন হয়ে থাকে:

১. জাতীয় পরিচয়পত্র/পাসপোর্ট/জন্মসনদ;
২. শিক্ষাগত যোগ্যতার সনদ;
৩. প্রয়োজনীয় ক্ষেত্রে ডাক্তারী পরীক্ষার রিপোর্ট ইত্যাদি।

আন্ডাররাইটিং বা অবলিখনঃ

আন্ডাররাইটিং বা অবলিখন হলো একটি প্রক্রিয়া যার মাধ্যমে একজন বীমাগ্রাহকের ঝুঁকি গ্রহণ করা হবে কিনা, ঝুঁকি গ্রহণ করা হলে কী পরিমাণ ঝুঁকি কোম্পানি কর্তৃক গ্রহণ করা উচিত এবং তার প্রেক্ষিতে প্রিমিয়ামের পরিমাণ কত হবে তা নির্ধারণ করা হয়। যিনি এই প্রক্রিয়ার সাথে জড়িত তাকে আন্ডাররাইটার বা অবলিখনক বলা হয়। সহজ কথায় আন্ডাররাইটিং বা অবলিখন হলো ঝুঁকি নির্বাচন। ঝুঁকি বলতে কোন অনাকাঙ্ক্ষিত ঘটনা ঘটানোর সম্ভাবনা বোঝায় যা ঘটলে জীবন বা সম্পদের ক্ষতি সাধিত হয়। জীবন বীমার ক্ষেত্রে অবলিখন হচ্ছে জীবন বীমা শিল্পের একটি প্রক্রিয়া যার মাধ্যমে জীবন বীমা প্রস্তাবকের সম্ভাব্য অতিরিক্ত মৃত্যু ঝুঁকি ও স্বাভাবিক মৃত্যুর হার বিবেচনা করে প্রস্তাবকের প্রস্তাবিত ঝুঁকি প্রতিষ্ঠানের পক্ষে গ্রহণযোগ্য হবে কিনা বা কোন শর্ত সাপেক্ষে গ্রহণযোগ্য হবে তা বিবেচনা করা। সর্বোপরি প্রস্তাবিত ব্যক্তির জীবন বীমা ঝুঁকি প্রতিষ্ঠানের পক্ষে প্রয়োজনীয় প্রিমিয়াম নির্ধারণ সাপেক্ষে গ্রহণযোগ্যতা বিবেচনা করাই অবলিখন।

আন্ডাররাইটিং বা অবলিখন প্রক্রিয়াটি শুরু হয় যখন একজন বীমাগ্রাহক বীমা কোম্পানির নিকট বীমা পলিসির প্রস্তাব পত্র গ্রহণের উদ্দেশ্যে তার আবেদন জমা করেন। আন্ডাররাইটার বা অবলিখনক প্রস্তাবক বা সম্ভাব্য বীমাগ্রাহকের বয়স, জাতীয় পরিচয়পত্রসহ অন্যান্য দরকারি কাগজপত্র যাচাই বাছাই করে এবং প্রয়োজনীয় ডাক্তারী পরীক্ষার সনদ সংগ্রহ ও যাচাই বাছাই করে প্রস্তাবটি গ্রহণ বা প্রত্যাখ্যান করেন। অবলিখনের দুইটি উদ্দেশ্য রয়েছে-

- ১) প্রতিষ্ঠানের নিকট প্রস্তাবপত্রের গ্রহণযোগ্যতা বিবেচনা করা ও প্রস্তাবকের জন্য তা যুক্তিযুক্ত হবে কিনা বিবেচনা করা।
- ২) প্রতিষ্ঠানের জন্য ফলপ্রসূ ও লাভজনক হবে কিনা বিবেচনা করা।

একচুয়ারি (Actuary)ঃ

একচুয়ারি হলেন একজন পেশাজীবী যিনি ঝুঁকির সাথে জড়িত বিনিয়োগ ও বীমা পলিসির ঝুঁকি নির্ধারণ ও ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা নিয়ে কাজ করেন। একচুয়ারি হল একটি ব্যবসা সংক্রান্ত পেশাজীবী যারা ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠানের অর্থনৈতিক ঝুঁকি এবং অর্থনৈতিক অনিশ্চয়তা নিয়ে কাজ করে। গণিত এবং জটিল অর্থনৈতিক হিসাবনিকাশের সাহায্যে একচুয়ারিগণ প্রতিষ্ঠানের অর্থনৈতিক নিরাপত্তা নিয়ে বিশেষজ্ঞ মতামত প্রদান করেন। অর্থনৈতিক ক্ষতির পরিমাণ কমাতে এবং তা নিয়ন্ত্রণ করার লক্ষ্যে একচুয়ারিগণ গাণিতিকভাবে হিসাবনিকাশ করে একটি দুর্ঘটনা কিংবা অর্থনৈতিক ক্ষতির সম্ভাব্যতা নিরূপণ করেন। সব ধরনের ক্ষতির ক্ষতিপূরণ হয় না। যেমন কোনো মানুষের মৃত্যু হলে কোনোভাবেই এর ক্ষতিপূরণ সম্ভব নয়। তবে এই ধরনের সম্ভাব্যতা নিরূপণের উদ্দেশ্য হলো ঐ লোকটির মৃত্যুর ফলে যে ধরনের অর্থনৈতিক ক্ষতি হয়েছে তা পুষিয়ে নেওয়া। ব্যবসার সম্ভাব্য ঝুঁকির হিসাব করতে হলে অবশ্যই হিসাবকারীকে ব্যবসা, অর্থনৈতিক ব্যবস্থা এবং মানুষের আকাজ্জ্বা সম্পর্কে জ্ঞান থাকতে হবে। এছাড়া উচ্চমাত্রার একচুয়ারি দক্ষতাও এই ক্ষেত্রে অনেক গুরুত্বপূর্ণ। বিশ্বের অন্যান্য দেশের তুলনায় বাংলাদেশে একচুয়ারির সংখ্যা নিতান্তই কম। দেশের সকল বীমা কোম্পানি ও কর্পোরেশনসমূহ তাদের নিযুক্ত একচুয়ারির মাধ্যমে তাদের দায় নিরূপণ করে থাকেন এবং একচুয়ারিয়াল রিপোর্ট দাখিল করেন, যা কোম্পানি বা কর্পোরেশনের বার্ষিক প্রতিবেদনের একটি গুরুত্বপূর্ণ অংশ।

বীমা পলিসি ক্রয়ের পর গ্রাহকের করণীয়ঃ

প্রথমত গ্রাহককে তার আর্থিক সামর্থ্য বিবেচনায় নিয়ে পলিসি ক্রয় করতে হবে। সাধারণত বীমা পলিসি ১০ বছর থেকে ১৮ বছর এমনকি জীবন ব্যাপি হয়ে থাকে। এক্ষেত্রে গ্রাহকগণ দুটি ক্ষেত্রে বীমা কোম্পানির নিকট বীমা দাবি উত্থাপন করতে পারে ১) পলিসির মেয়াদ পূর্তিতে ২) গ্রাহকের মৃত্যু হলে নমিনী কর্তৃক মৃত্যু দাবি উত্থাপন। দাবি উত্থাপনের জন্য গ্রাহককে অবশ্যই বীমা সংশ্লিষ্ট প্রয়োজনীয় ডকুমেন্টস যথাযথভাবে সংরক্ষণ করতে হয়। একটি পলিসি ক্রয়ের পর গ্রাহকগণ যেসকল ডকুমেন্ট কোম্পানির নিকট হতে পেয়ে থাকে তা হল ১) প্রিমিয়াম জমার রশিদ ও ২) বীমা দলিল। সুতরাং বীমা দলিল ও প্রতিটি কিস্তির প্রিমিয়াম জমার রশিদ যথাযথভাবে সংরক্ষণ করতে হবে এবং প্রয়োজনে একাধিক ফটোকপি রাখতে হবে। বীমা পলিসি ক্রয়ের ক্ষেত্রে প্রিমিয়ামটি যথাযথভাবে শাখা ব্যবস্থাপকের নাম সিলসহ স্বাক্ষরিত হয়েছে কিনা তা নিশ্চিত করতে হবে।

বীমা দাবী আদায়/ পরিশোধের পদ্ধতিঃ

(ক) জীবন বীমার দাবী আদায়/পরিশোধের পদ্ধতিঃ- জীবন বীমা হলো নিশ্চয়তার চুক্তি। এরূপ চুক্তিতে বীমা দাবী পরিশোধের বিষয়টি নিশ্চিতভাবেই বীমাকারীর উপর বর্তায়। বীমা দাবী হচ্ছে জীবন বীমা পলিসিতে বীমাকৃত অংকের সাথে মুনাফা বা বোনাস যোগ হয়ে যে পরিমাণ অর্থ বীমাকারীকে পরিশোধ করতে হয় তা। তবে ক্ষেত্র বিশেষে আংশিক দাবীর ও উদ্ভব হতে পারে।

নিম্নে জীবন বীমার দাবী পরিশোধের পদ্ধতি আলোচনা করা হলোঃ-

(১) বীমা গ্রহীতা জীবিত থাকলে (If Policy holder alive): মেয়াদি বীমার ক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতা জীবিত থাকলে মেয়াদ উত্তীর্ণ হলে বীমাকারীর নিকট বীমাকৃত অর্থ পরিশোধের দাবী উত্থাপন করলে বীমাকারী দাবীর যথার্থতা পরীক্ষা করে সরাসরি বীমা গ্রহীতা বা তার মনোনীত ব্যক্তিকে বীমার টাকা পরিশোধ করে।

(২) **বীমা গ্রহীতার মৃত্যু হলে (If Policy holder expired):** সাময়িক বা আজীবন জীবন বীমার ক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতার মৃত্যু হলে তার উত্তরাধিকারী বা মনোনীত ব্যক্তি বীমা কোম্পানীর নিকট বীমাকৃত অর্থ পাওয়ার জন্য দাবী উত্থাপন করতে পারে। তবে এক্ষেত্রে তাদেরকে বীমা গ্রহীতার বয়সের প্রমান পত্রের জন্য এস.এস.সি পরীক্ষার সনদ বা জন্ম সনদ বা পরিবারের বয়স্ক ব্যক্তির হলফনামা যা বীমা কোম্পানীর জন্য গ্রহণ যোগ্য হবে তা দাখিল করতে হবে। তাছাড়া মৃত্যুর প্রমানপত্র স্বরূপ বীমা গ্রহীতার মৃত্যুর সময় কর্তব্যরত চিকিৎসকের দেয়া সনদপত্র, স্থানীয় কর্তৃপক্ষের নিকট হতে সংগৃহীত মৃত্যুর প্রমানপত্র, দৃঘটনা জনিত মৃত্যুর ক্ষেত্রে পুলিশ রিপোর্ট ও সরকারি ডাক্তারের পোষ্ট মোটেম বা ময়না তদন্তের সার্টিফিকেট এবং বীমা গ্রহীতার মনোনীত ব্যক্তিবর্গ উত্তরাধিকারী সনদপত্র দাখিল করলে বীমা কোম্পানি এগুলোর যথার্থতা পরীক্ষা করে দাবী পরিশোধ করে থাকে।

(৩) **বহুমুখী মেয়াদী বীমার ক্ষেত্রে আংশিক দাবী পরিশোধ (Payment of partial claim of multi-purpose policy):** বীমা পলিসিটি যদি বহুমুখী উদ্দেশ্যে সম্পন্ন মেয়াদী বীমা হয় তবে এ ক্ষেত্রে আংশিক দাবী উদ্ভব হলে বীমা গ্রহীতা পুলিশি তদন্ত রিপোর্ট বা বিশেষজ্ঞ ডাক্তারি সার্টিফিকেট জমা দিলে বীমা কোম্পানী দাবীর যথার্থতা প্রমান সাপেক্ষে বীমা দাবী পরিশোধ করে।

(৪) **বীমা গ্রহীতা নিখোজ হলে (Claim for missing insured):** কোন বীমা গ্রহীতা যদি ক্রমাগত সাত বছর নিখোজ থাকে বা জীবিত দেখা গেছে এমন কোন প্রমানপত্র পাওয়া না যায় তবে সে ক্ষেত্রে তাকে মৃত্যুর সাথে তুলনা করে যথাযথ প্রমান আদালতে উপস্থাপন করলে আদালত বীমা গ্রহীতার পরিত্যক্ত সম্পত্তি যেমনি উত্তরাধিকারীগণের মধ্যে বন্টন করে দেয় তেমনি বীমা কোম্পানীও নিখোজ ব্যক্তির বীমা দাবী উত্তরাধিকারীগণের মধ্যে বন্টন করে দেয়। তবে নিখোজ ব্যক্তি ফিরে এলে পরিশোধিত বীমা দাবী কোম্পানীকে ফেরত দিবে মর্মে একটি মুছলেখা দিতে হয়।

(খ) সাধারণ বীমার দাবী আদায়/পরিশোধ পদ্ধতিঃ-

সাধারণ বীমা হচ্ছে যে বীমা চুক্তি কোন স্থাবর বা অস্থাবর সম্পত্তির ক্ষতিপূরণ করে থাকে তা। সাধারণ বীমার দাবী আদায়/ পরিশোধ পদ্ধতি নিম্নে আলোচনা করা হলোঃ-

- ১। বীমা গ্রহীতা কর্তৃক দাবী উত্থাপন
- ২। ক্ষতি নিরূপনে কোম্পানী কর্তৃক প্রথম সার্ভেয়ার নিয়োগ
- ৩। প্রথম সার্ভেয়ারের প্রতিবেদনের উপর বীমা কোম্পানি সন্তুষ্ট হলে বীমা গ্রহীতার উদ্দেশ্যে বীমা কোম্পানি লস ভাউচার ইস্যু (Loss Voucher Issue) করবে।
- ৪। যদি প্রথম সার্ভেয়ারের প্রতিবেদনের উপর কোন আপত্তি থাকে তাহলে বীমা গ্রহীতা দ্বিতীয় সার্ভেয়ারের জন্য কর্তৃপক্ষ বরাবর আবেদন করবে।
- ৫। কর্তৃপক্ষ উভয়ের শুনানি করে দ্বিতীয় সার্ভেয়ার নিয়োগের সিদ্ধান্ত গ্রহণ করবে।
- ৬। দ্বিতীয় সার্ভেয়ার কর্তৃক ক্ষতি নিরূপনের সাথে প্রথম সার্ভেয়ার কর্তৃক নিরূপিত ক্ষতি তুলনা করে প্রকৃত ক্ষতির পরিমাণ নিরূপন করবে।
- ৭। প্রকৃত ক্ষতি নিরূপনের পর বীমা গ্রহীতার উদ্দেশ্যে বীমা কোম্পানি থেকে লস ভাউচার ইস্যু (Loss Voucher Issue) করা হবে।

বীমা দাবি প্রত্যাখ্যাত হলে গ্রাহকদের করণীয় ও প্রতিকারের উপায়ঃ

বীমা দাবি প্রত্যাখ্যাত হলে গ্রাহকদের প্রথমই কোম্পানি বরাবর দাবি প্রত্যাখ্যানের কারণ জানতে চেয়ে আবেদন করতে হবে। আবেদনের প্রেক্ষিতে কোম্পানির জবাবে গ্রাহক যদি সংক্ষুব্ধ হন অর্থাৎ সন্তুষ্ট না হন তবে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বরাবর সংশ্লিষ্ট বিষয়ে বিস্তারিত উল্লেখ করে ও সংশ্লিষ্ট কাগজপত্র সংযুক্ত করে অভিযোগপত্র দাখিল করতে হবে। জীবন বীমার ক্ষেত্রে যেকোনো সংক্ষুব্ধ বীমাগ্রাহক ২৫ হাজার টাকা পর্যন্ত বীমা দাবি নিষ্পত্তির আবেদন করতে পারবেন। সাধারণ বিমার (নন-লাইফ) ক্ষেত্রে এ পরিমাণ সর্বোচ্চ পাঁচ লাখ টাকা পর্যন্ত। উভয় ক্ষেত্রে দাবির পরিমাণ এর বেশি হলেই আবেদন করতে হবে বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটিতে (বিনিক)। বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটির চেয়ারম্যান সুপ্রিম কোর্টের হাইকোর্ট বিভাগের একজন অবসরপ্রাপ্ত বিচারপতি। এছাড়া অপর তিনজন সদস্য নিয়ে চার সদস্যের এই কমিটি বরাবর আবেদন করা যাবে। আবেদনের সঙ্গে আবেদনকারীকে অবশ্যই মোট বিমা দাবির ২ শতাংশ টাকা পে-অর্ডার বা ডিডি করে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (আইডিআরএ) বরাবর জমা দিতে হবে। বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি এরপর উভয় পক্ষকে শুনানিতে ডেকে একটি সিদ্ধান্ত দেবে। তবে কমিটির সিদ্ধান্তে কোনো পক্ষ অসন্তুষ্ট হলে তিনি এর বিরুদ্ধে ৩০ কার্যদিবসের মধ্যে উপযুক্ত আদালতের শরণাপন্ন হতে পারবেন।

বীমা কোম্পানিসমূহ বা এর কতিপয় অসাধু কর্মকর্তা কর্তৃক অন্যায়ভাবে গ্রাহকদের বীমা দাবি প্রত্যাখ্যান রোধ করতে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ বরাবর গ্রাহকদের অভিযোগপত্র দাখিল করতে হবে এবং প্রয়োজ্য ক্ষেত্রে বিরোধ নিষ্পত্তি কমিটি বরাবর আবেদন করতে হবে। এজন্য গ্রাহক সচেতনতা বৃদ্ধি জরুরী। গ্রাহকদের দায়িত্ব নিজেদের সচেতন করে তোলা। সেইসাথে বীমা কোম্পানিসমূহেরও দায়িত্ব গ্রাহক সচেতনতা বৃদ্ধির লক্ষ্যে যথাযথ ব্যবস্থা গ্রহণ করা। কতিপয় অসাধু লোকের জন্য কোম্পানির সবচেয়ে মূল্যবান সম্পদ সুনাম হারাচ্ছে কোম্পানিগুলো। তার চেয়ে বড় কথা বীমা সেক্টরের ভাবমূর্তি ক্ষুণ্ণ হচ্ছে। এক্ষেত্রে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষেরও পদক্ষেপ নিতে হবে। কর্তৃপক্ষের অস্তিত্ব জানান দেওয়ার জন্য প্রয়োজনীয় প্রচারণামূলক কর্মসূচী গ্রহণ করতে হবে।

সমর্পণ মূল্যের ধারণাঃ-

কোন চলমান বীমা পত্রের বীমা গ্রহীতা আর্থিক অসচ্ছলতা বা অন্য কোন কারণে যদি বীমা কিস্তি প্রিমিয়াম প্রদানে ব্যর্থ বা অপারগ হয় তবে তার অপারগতা জানিয়ে বীমাকারী তথা বীমা কোম্পানীর নিকট পলিসি ফেরত বা অর্পণ করতে পারে। আর্থিক অসচ্ছলতার কারণে বীমা পত্রটি চালু না রেখে বীমাকারীর নিকট এ ধরনের ফেরত বা অর্পণ কে সমর্পণ বলা হয়। বীমাপত্র সমর্পণের পর বীমা কোম্পানী প্রাপ্ত প্রিমিয়ামের কিছু অংশ কেটে রেখে অবশিষ্ট অংশ বীমা গ্রহীতাকে ফেরত দেয়। যে অংশটি বীমা গ্রহীতাকে ফেরত দেয়া হয় তাকে সমর্পণ মূল্য বলা হয়। সাধারণত একটি নির্দিষ্ট মেয়াদ পর্যন্ত বীমা পত্রটি চালু না থাকলে সমর্পণ মূল্য দেয়া হয় না।

সমর্পণ মূল্য নির্ণয়ের সূত্রঃ-

র) সমর্পণ মূল্য = সম্পূর্ণ সম্ভিগতি - সমর্পণ খরচাদি বা

রর) সমর্পণ মূল্য = (বীমাকৃত অর্থ + ভবিষ্যত খরচের পুঞ্জীকৃত অর্থ + মুনাফায় অংশ গ্রহণকারী বীমা পত্রের বোনাস) - (ভবিষ্যতে প্রাপ্য বীমা কিস্তির পুঞ্জীকৃত অর্থ + মূল্য প্রদান সংক্রান্ত খরচ)।

বীমা পলিসির ক্ষেত্রে কার্যকর আইনসমূহ :-

(১) কোম্পানী আইন (২) বীমা আইন (৩) আয়কর আইন (৪) চুক্তি আইন (৫) স্ট্যাম্প আইন (৬) মানিলভারিং এ্যাক্ট (৭) ভ্যাট এ্যাক্ট (৮) মটর এ্যাক্ট (৯) ক্যারেজ ইন ওয়ার্ড এ্যাক্ট (Corriage in word Act) (১০) মরগেজ এ্যাক্ট (Mortgage Act) ইত্যাদি।

বীমা পলিসি বিপণনের সমস্যাঃ-

১) চেইন ব্যবসা

২) প্রতিটি স্তরে ন্যূনতম অনুপাত থাকায় ব্যবসার তুলনায় ব্যয় বেশি

৩) বাস্তবে এজেন্টের সংখ্যা অনেক কম বা নেই।

৪) এজেন্ট থেকে অতিরিক্ত ব্যবস্থাপনা পরিচালক (Additional Managing Director) পর্যন্ত প্রতিটি স্তর ব্লক থাকার কারণে এখানে কাজের আগ্রহ কমে যাওয়ায় এজেন্টসহ কর্মীর সংখ্যা হ্রাস পায় ফলে গ্রাহক সংখ্যা হ্রাস পায়। বীমা কর্মীর সংকটে বিমা শিল্পে সংকট সৃষ্টি হওয়ার পাশাপাশি ব্যবস্থাপনা ব্যয় বেড়ে যায়।

৫) বীমা বিপণন প্রক্রিয়াটি সম্পূর্ণ Supervisor পদধারীদের নিকট জিম্মি। কোম্পানির নিকট উর্ধ্বতন কর্তাব্যক্তিদের যে দাবী কোম্পানি তাদের সে দাবী পূরণ করে থাকে। ফলে নিচের স্তরের কর্মীরা হতাশায় ভোগে।

সর্বস্তরে বীমাকে জনপ্রিয় করার জন্য করণীয়ঃ

১। বীমার ইতিবাচক দিক বা সুবিধাসমূহ সর্বস্তরের জনগণের মাঝে প্রচারের মাধ্যমে গ্রাহকদের আস্থা অর্জন করার ব্যবস্থা করতে হবে।

২। গ্রাহকদের নিকট প্রতিটি বীমাকারী এবং তাদের এজেন্ট সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা রাখার ব্যবস্থা থাকতে হবে।

৩। প্রতিটি বীমাকারীর পরিকল্পনা (Plan) সম্পর্কে বীমাগ্রাহকদেরকে পরিষ্কার ধারণা দিতে হবে।

৪। বীমা গ্রাহকদের প্রিমিয়াম ব্যাংকিং ব্যবস্থার অনলাইন চ্যানেলের মাধ্যমে সংগৃহীত করার ব্যবস্থা করতে হবে।

৫। বীমা পলিসির সুবিধা অসুবিধা সম্পর্কে বীমা গ্রাহকদেরকে পরিষ্কার ধারণা দিতে হবে।

৬। বীমা গ্রাহকদের প্রিমিয়াম কোম্পানির হিসাবে জমা হয়েছে কিনা তা SMS এর মাধ্যমে গ্রাহকদেরকে নিশ্চিত করতে হবে।

৭। প্রতিবছর প্রতিটি বীমা গ্রাহকের পলিসির হিসাব তার নিকট প্রেরণ করতে হবে অথবা SMS এর মাধ্যমে পলিসির অবস্থা (Status) জানাতে হবে।

৮। প্রতিবছর কোম্পানি কর্তৃক ঘোষিত বীমা গ্রাহকের লভ্যাংশসহ তাদের পলিসির মোট মূল্য (Value) SMS এর মাধ্যমে জানাতে হবে।

৯। গ্রাহকদেরকে যথাসময়ে নবায়ন নোটিশ প্রেরণ করতে হবে।

১০। পলিসি তামাদি হলে তামাদি নোটিশ প্রেরণ করতে হবে এবং সে সাথে যে এজেন্ট পলিসিটি সংগ্রহ করেছিল তাকে তাগাদা দিতে হবে।

১১। তামাদি পলিসির ক্ষেত্রে এজেন্টদের বিরুদ্ধে যথাযথ ব্যবস্থা নিতে হবে।

১২। পলিসি তামাদির ক্ষেত্রে যদি এজেন্ট কোম্পানিতে কর্মরত না থাকে তবে কোম্পানিকে ঐ পলিসি সচল রাখার জন্য প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা নিতে হবে।

১৩। বীমা গ্রাহকদের দাবী যথাসময়ে নিষ্পত্তি করতে হবে।

১৪। মেয়াদ উত্তীর্ণ দাবীর টাকা গ্রাহকের ব্যাংক হিসাবে সরাসরি প্রেরণের ব্যবস্থা করতে হবে এবং গ্রাহককে SMS এর মাধ্যমে তা নিশ্চিত করতে হবে।

১৫। পলিসি এক কোম্পানি থেকে অন্য কোম্পানিতে স্থানান্তর বন্ধ করতে হবে কারণ পলিসি স্থানান্তর করলে বীমা গ্রাহক ক্ষতিগ্রস্ত হয়।

১৬। মাঠ কর্মীদের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য ফেইক (Fake) পলিসি গ্রহণ রোধ করতে হবে।

১৭। নবায়ন প্রিমিয়াম সংগ্রহের জন্য বীমা এজেন্টদেরকে বিশেষ দায়িত্ব প্রদানসহ তাদের কার্যক্রম নিবিড় পর্যবেক্ষণে (Close Monitoring) রাখতে হবে।

- ১৮। নবায়ন প্রিমিয়াম দিয়ে পলিসি করার প্রবণতা রোধ করতে হবে।
- ১৯। বাকীতে ঝুঁকি গ্রহণ রোধ করতে হবে।
- ২০। সন্তোষজনক পুনঃবীমা সম্পাদন করতে হবে।
- ২১। পুনঃবীমার প্রিমিয়াম যথাসময়ে পুনঃবীমাকারীকে প্রদান করতে হবে।
- ২২। বীমার বহুমুখী সুবিধার কথা তথা বীমা কিভাবে জীবন ও সম্পদের ঝুঁকি বহন করে থাকে তা জনগণের মধ্যে প্রচারের ব্যবস্থা করে জনগণকে বীমা পলিসি গ্রহণে উৎসাহিত করতে হবে।
- ২৩। বীমা আইনের সকল বিধি বিধান সঠিকভাবে পরিপালন করতে হবে।
- ২৪। গণমাধ্যমে বীমার সুবিধা ও উপকারিতা প্রচারের ব্যবস্থা করতে হবে।

দেশ ও জাতির
অর্থনৈতিক মুক্তির লক্ষ্যে
রূপালী ইনস্যুরেন্স দ্রুত এবং গতিশীল
সেবা প্রদানে প্রতিশ্রুতিবদ্ধ



রূপালী ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

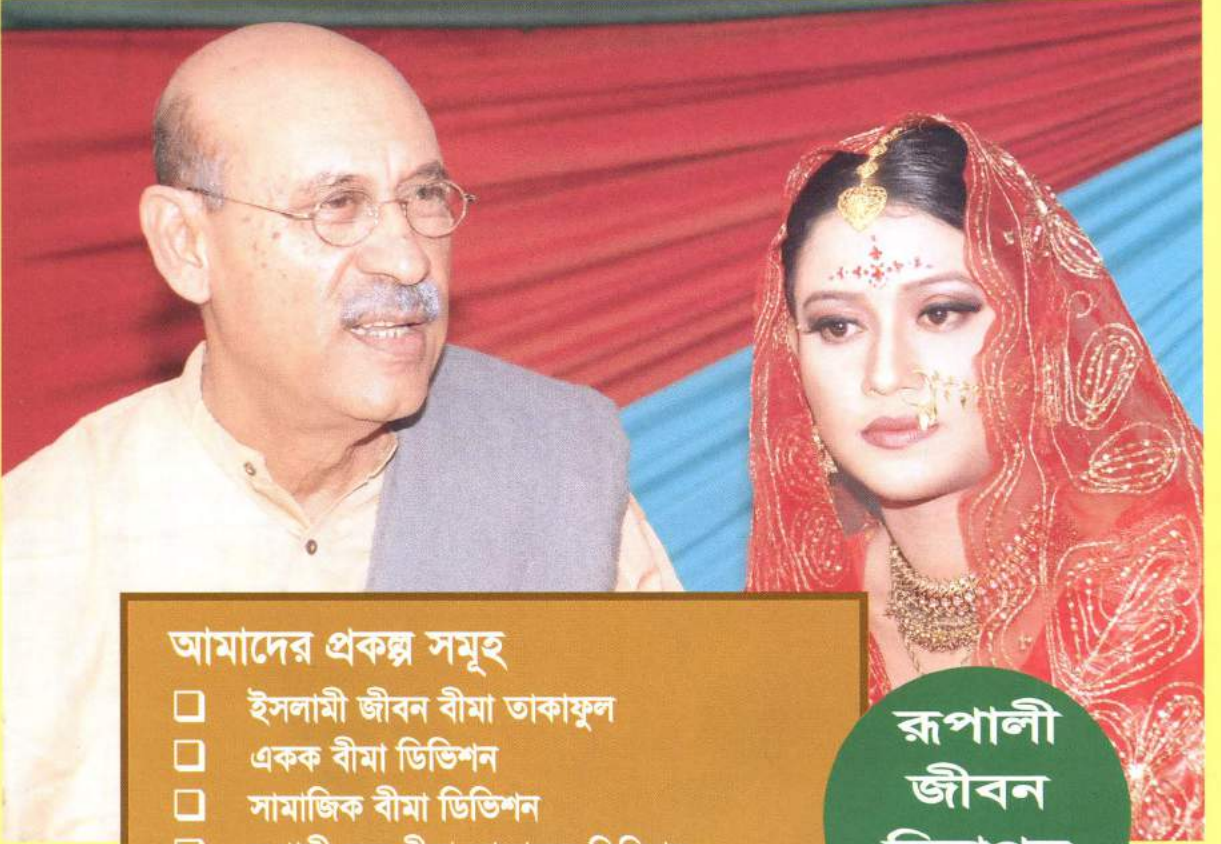
(সেবা সমৃদ্ধ সর্বাধুনিক বীমা প্রতিষ্ঠান)

রূপালী বীমা ভবন : ৭ রাজউক এভিনিউ, ঢাকা-১০০০
ফোন : পিএবিএক্স : ৯৫৬৫৬২৫-৬, ৯৫৬৭২৩৮, ফ্যাক্স : ৮৮০-২-৯৫৬৫৬২৯
ই-মেইল : info@rupaliinsurance.com, ওয়েব সাইড : www.rupaliinsurance.com

আপনি কি আপনার নিজের ও পরিবারের ভবিষ্যত নিয়ে ভাবছেন ?

রূপালী লাইফের

যে কোন একটি পলিসি আজই গ্রহণ করে ভবিষ্যত জীবন নিশ্চিত করুন



আমাদের প্রকল্প সমূহ

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

রূপালী
জীবন
নিরাপদ
জীবন



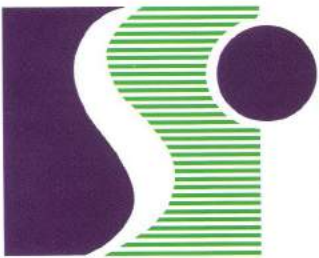
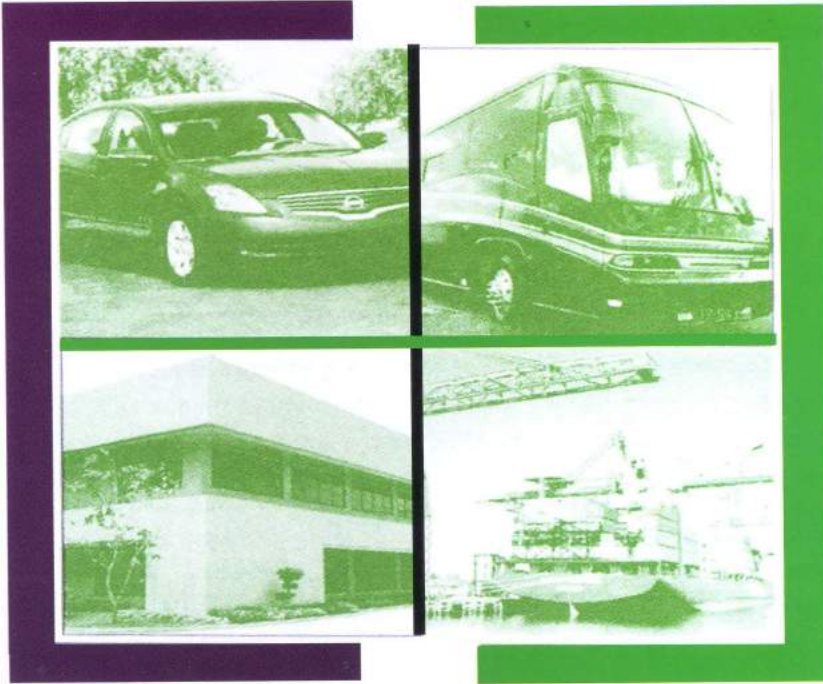
রূপালী লাইফ
ইনসিওরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

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

www.rupalilife.com

E-mail : rupali_life@yahoo.com

অগ্নি, নৌ, মোটর ও বিবিধ বীমার একটি বিশ্বস্ত প্রতিষ্ঠান
সেবা ও নিরাপত্তার প্রতীক



স্ট্যান্ডার্ড ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

প্রধান কার্যালয়ঃ সিভিল ইঞ্জিনিয়ার্স ভবন (লেভেল-৫), ৬৯ মহাখালী বা/এ, ঢাকা-১২১২।
ফোনঃ ৯৮৮৮৫৪৮, ৯৮৮০৭০৬, ৯৮৪৬০৪০, ফ্যাক্সঃ ৮৮-০২-৫৮৮১২৭৫৬
E-mail:- info@standardinsurance.com.bd Website:- www.standardinsurance.com.bd

স্বাস্থ্যবীমার গুরুত্ব ও অবদান

*মোহাম্মদী খানম

বাংলাদেশ দক্ষিণ এশিয়ার মধ্যে একটি উন্নয়নশীল দেশ। ১৯৭১ সালের ১৬ই ডিসেম্বর বাংলাদেশ স্বাধীনতা লাভ করে। বাংলাদেশের চারিদিকে বঙ্গোপসাগরের সমুদ্রসীমা ভারত ও মিয়ানমারকে ঘিরে আছে। ১,৪৭,৫৭০ বর্গ কিলোমিটারের এই দেশটিতে ১৬ কোটি মানুষ বসবাস করে, যা পৃথিবীর মোট জনসংখ্যার ২.১৪ % এর সমান। জনসংখ্যার আকার অনুযায়ী, পৃথিবীর মোট জনসংখ্যার মধ্যে বাংলাদেশ ৮তম স্থানে অবস্থান করেছে।

বাংলাদেশের মোট জনসংখ্যার প্রায় ৬৫ ভাগ লোক গ্রাম অঞ্চলে বসবাস করে এবং ৩৫ ভাগ লোক শহরে বসবাস করে, যাদের মৌলিক স্বাস্থ্য, সামাজিক উন্নতি ও নিরাপত্তা নিশ্চিত করার জন্য বিভিন্ন ধরনের উন্নয়নমূলক কর্মকাণ্ডের প্রয়োজন। স্বাস্থ্য সেবা বাংলাদেশের মানুষের মৌলিক অধিকার যা সমতা ও ন্যায্যতার সাথে বিতরণ করা প্রয়োজন। মানুষের জীবনের মান উন্নয়নের জন্য স্বাস্থ্যসেবা একটি মৌলিক বিষয় হিসেবে বিবেচনা করা হয়। সুস্বাস্থ্য মানুষের জীবনের উন্নয়ন ও দেশের অর্থনৈতিক উন্নতি ও সমৃদ্ধিতে সহায়তা করে। সুস্বাস্থ্য মানুষকে শারীরিক ও মানসিক শক্তি প্রদান করে। অতএব, বাংলাদেশের জাতীয় এবং সামাজিক অর্থনৈতিক অবস্থার উন্নয়নের পূর্বশর্ত হলো জনগণের জন্য উন্নত স্বাস্থ্যসেবা নিশ্চিত করা। বাংলাদেশ সরকার মানসম্মত স্বাস্থ্যসেবা নিশ্চিত করার লক্ষ্যে বিভিন্ন কর্মপরিকল্পনা গ্রহণ করেছেন যেমন- নতুন হাসপাতাল তৈরী করা, হাসপাতালের সিট সংখ্যা বাড়ানো, বিভিন্ন রোগ নির্ণয়ের জন্য পরীক্ষা নিরীক্ষার ব্যবস্থা করা, ডাক্তারের সংখ্যা বাড়ানো যাতে করে মানুষ সহজেই স্বাস্থ্য সেবা নিতে পারে।

বিগত ৪৫ বছরে বাংলাদেশের স্বাস্থ্যখাতের অভূতপূর্ব উন্নতি সাধিত হয়েছে। সামগ্রিকভাবে আমরা স্বাস্থ্য খাতে ব্যাপক উন্নতি করেছি; মৃত্যুহার কমানো, ম্যালেরিয়া, ডায়রিয়াসহ অন্যান্য সংক্রামক ব্যাধি থেকে মানুষকে রক্ষা করা সম্ভব হয়েছে। অত্যন্ত দুঃখের বিষয় এই যে, গ্রাম অঞ্চলের আর্থিকভাবে অস্বচ্ছল লোকগুলো পর্যাপ্ত টাকা না থাকার কারণে গুরুতর অসুস্থ হয়েও চিকিৎসা নিতে পারে না। এমনকি আর্থিকভাবে স্বচ্ছল মানুষগুলো বিশেষায়িত স্বাস্থ্যসেবা থেকে বঞ্চিত। স্বাস্থ্যবীমার মাধ্যমে গ্রামীণ মানুষের আর্থিক নিরাপত্তা নিশ্চিত করা যাবে যা তাদের স্বাস্থ্য সেবা নিতে অনুপ্রাণিত করবে এবং তাদের স্বাস্থ্যের মান উন্নয়নে ব্যাপক ভূমিকা পালন করবে।

প্রিমিয়াম হচ্ছে বীমা গ্রহীতা কর্তৃক বীমাকারীকে প্রদেয় অর্থ। কোন ব্যক্তি বা তার পরিবারের অপ্রত্যাশিত ঝুঁকির ক্ষয়ক্ষতি মোকাবেলার জন্য অর্থের বিনিময়ে কোন বীমা প্রতিষ্ঠানের সাথে যে বৈধ চুক্তি করা হয়, তাই বীমা। বিখ্যাত বীমাবিদ M.N.Mishra মতে “বীমা হল এমন এক সমবায়ভিত্তিক যৌথ লোকসান বন্টন ব্যবস্থা, যেখানে ঝুঁকি জনিত ক্ষয়ক্ষতি একাধিক সম্পৃক্ত ব্যক্তির মধ্যে বন্টন করা হয় এবং যারা উক্ত ঝুঁকির বিরুদ্ধে নিজেদের বীমা করতে সম্মত থাকে”।

১৯৭২ সাল থেকে বাংলাদেশে বীমা শিল্প ক্রমবর্ধমান হারে প্রসার লাভ করেছে এবং দেশের মানুষের জীবন ও সম্পদের ঝুঁকির নিরাপত্তা বিধানের মাধ্যমে দেশের উন্নয়নে গুরুত্বপূর্ণ অবদান রেখে চলেছে। যদিও অন্যান্য উন্নত এবং উন্নয়নশীল দেশের তুলনায় বাংলাদেশ এখনও বীমার প্রসার কম। সচেতনতার অভাবে বাংলাদেশের জনগণ এখনো বীমা বলতে জীবন বীমাকেই বুঝে থাকবে। স্বাস্থ্য বীমা সম্পর্কে তাদের যথেষ্ট সচেতনতার অভাব রয়েছে। আমরা যদি প্রাশ্চাত্য দেশগুলোর দিকে তাকাই তাহলে দেখি যে স্বাস্থ্য বীমার উপর তারা এতটাই সচেতন যে, এমনকি আমাদের প্রতিবেশী দেশগুলোর দিকে লক্ষ্য করি, সে দেশের জনগণ স্বাস্থ্য সম্পর্কে সচেতন এবং দুর্দিনে মানসিকভাবে নিশ্চিত থাকার জন্য তারা প্রত্যেকে স্বাস্থ্য বীমা গ্রহণে উদ্বুদ্ধ হচ্ছে। এমনকি সরকারও এ খাতে বিশাল অঙ্কের ভর্তুকি দিচ্ছে যাতে করে জনগণ আর্থিকভাবে দুশ্চিন্তামুক্ত থাকে। পাশাপাশি বিভিন্ন প্রতিষ্ঠানগুলোও তাদের কর্মকর্তা কর্মচারীদের পরিবারসহ স্বাস্থ্য বীমা প্রদান করে থাকে, যা কোম্পানী ও প্রতিষ্ঠানের উৎপাদনকে বহুগুণ বাড়িয়ে দেয়।

প্রাসঙ্গিকভাবেই বলাবাহুল্য, আমাদের দেশের বেশির ভাগ মানুষই মধ্যবিত্ত এবং দরিদ্র তাই আমাদের দেশের জনগণের জন্য স্বাস্থ্য বীমা একটি গুরুত্বপূর্ণ ভূমিকা পালন করতে পারে। কেননা স্বাস্থ্য বীমা মানুষের আকস্মিক অসুস্থতা, দুর্ঘটনাজনিত হাসপাতাল ব্যয় বহন করে সামান্য প্রিমিয়ামের বিনিময়ে। এমনকি হাসপাতালে ভর্তির পূর্ব এবং পরবর্তী ব্যয় ও এই বীমার আওতায় প্রদান করা হয়।

বাংলাদেশের স্বাস্থ্য বীমা প্রসারের ব্যাপক সম্ভাবনা রয়েছে। বর্তমানে পাবলিক ও প্রাইভেট উভয় প্রকার বীমা কোম্পানীই স্বাস্থ্য বীমা চালু করা সত্ত্বেও প্রয়োজনীয় সচেতনতার অভাবে, অধিক প্রিমিয়াম হার, নিম্নমানের সেবা ও প্রসার কর্মসূচির জন্য এখনো এদেশে বীমার প্রসার খুবই কম। স্বাস্থ্য বীমা হলো এমন একটা পলিসি যা বীমা গ্রহীতার অপ্রত্যাশিত দুর্ঘটনা ক্রমে চিকিৎসা ব্যয় বহন করে। এই পলিসি গ্রহণকারী নিশ্চিত স্বাভাবিক জীবনযাপন করতে পারে। স্বাস্থ্য বীমা গ্রহীতার অর্থ কি সহায়তার পাশাপাশি মানসিক প্রশান্তি নিশ্চিত করে। বর্তমান যুগে উন্নত দেশের ন্যায় বাংলাদেশের সব মানুষের স্বাস্থ্য বীমা থাকা উচিত। পাবলিক ও প্রাইভেট উভয় প্রকার বীমা কোম্পানিকে এই পলিসিটি জনগণের কাছে তুলে ধরতে এবং এর প্রয়োজনীয়তা অনুধাবনে জনগণকে সচেতন করে তুলতে এগিয়ে আসতে হবে। এছাড়াও বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ ও বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন এ ব্যাপারে প্রয়োজনীয় পদক্ষেপ নিতে পারে যেন সরকার প্রতিটি জনগণের জন্য স্বাস্থ্য বীমা পলিসি গ্রহণ বাধ্যতামূলক করে।



জীবনের আর্থিক ঝুঁকি হ্রাসে ৬৫ বছর ধরে এদেশের মানুষের পাশে আমরা

বাংলাদেশের সর্ববৃহৎ জীবনবীমা প্রতিষ্ঠান হিসেবে বর্তমানে দেশের দশ লক্ষেরও বেশি মানুষকে আমরা দিচ্ছি জীবন ও স্বাস্থ্যবীমা সুবিধা। আর এই সেবা মানুষের দোরগোড়ায় পৌঁছে দিতে নিয়োজিত আছে আমাদের প্রায় ১৫,০০০ সুদক্ষ কর্মী।

আপনাদের আস্থাই আমাদের সাহস জুগিয়েছে এই দীর্ঘ পথ চলায়। তাই মেটলাইফ বাংলাদেশ পরিবারের পক্ষ থেকে আপনাদের জানাই আন্তরিক ধন্যবাদ।



আমেরিকান লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী

এক নজরে ন্যাশনাল লাইফ : ১৯৮৫ - ২০১৬

কর্পোরেট তথ্য

১। ইনকর্পোরেশনের তারিখ	: ১২-০২-১৯৮৫
২। বীমা লাইসেন্স প্রাপ্তি ও ব্যবসা শুরুর তারিখ	: ২৩-০৪-১৯৮৫
৩। পাবলিক শেয়ার ইস্যু	: ১৯৯৫
৪। অনুমোদিত মূলধন	: ২০০.০০ কোটি টাকা
৫। পরিশোধিত মূলধন	: ৮২.০৬ কোটি টাকা*
৬। তালিকাভুক্ত ষ্টক এক্সচেঞ্জ	: ঢাকা ও চট্টগ্রাম ষ্টক এক্সচেঞ্জ
৭। স্পন্সর ডাইরেক্টর	: ন্যাশনাল হাউজিং ফাইন্যান্স এন্ড ইনভেস্টমেন্ট লিঃ ইন্ডাস্ট্রিয়াল এন্ড ইনফ্রাস্ট্রাকচার ডেভেলপমেন্ট ফাইন্যান্স লিঃ ডেনচার ইনভেস্টমেন্ট পার্টনারস বাংলাদেশ লিঃ এনএলআই সিকিউরিটিজ লিঃ
৮। সাবসিডিয়ারী	

২০১৬ সালের এ্যাকচুয়ারিয়াল ভ্যালুয়েশন অনুযায়ী ঘোষিত পলিসি বোনাস

বীমার শ্রেণী	পলিসির মেয়াদ	বোনাসের হার (প্রতি হাজার টাকায়)	
একক বীমা	আজীবন বীমা	১৩০ টাকা	
	প্রত্যাশিত মেয়াদী বীমা	২০ বছরের বেশী মেয়াদে	১০০ টাকা
		২০ বছর বা তার কম মেয়াদে	৮০ টাকা
	অন্যান্য মেয়াদী বীমা	২০ বছরের বেশী মেয়াদে	১১০ টাকা
		২০ বছর বা তার কম মেয়াদে	৯০ টাকা
জনবীমা (শুধুমাত্র ক্ষুদ্র বীমার ক্ষেত্রে)	যে কোন মেয়াদে	৬৩ টাকা	
ইসলামী তাকাফুল বীমা(সকল ধরণের পলিসি)	যে কোন মেয়াদে	৬০ টাকা	
ন্যাশনাল পেনশন ডিপোজিট বীমা (শুধুমাত্র ক্ষুদ্র বীমার ক্ষেত্রে)	যে কোন মেয়াদে	৫২ টাকা	

বিগত ৫ বছরে শেয়ারহোল্ডারগণকে প্রদত্ত ডিভিডেন্ড

সাল	পরিশোধিত মূলধন	মোট ডিভিডেন্ড
২০১২	৩৮.১২	৬০%
২০১৩	৪৯.৫৫	৫৮%
২০১৪	৬৮.৩৮	৪৫%
২০১৫	৬৮.৩৮	৪০%
২০১৬	৮২.০৬	৩৫%

৩৩ বছরের অর্জন

সর্বমোট বিক্রিত বীমা পলিসি	৪৬ লক্ষ (প্রায়)
সর্বমোট প্রিমিয়াম আয়	৭,৮৫৯.৩৫ কোটি টাকা *
লাইফ ফান্ড	৩,২৩৫.৬৪ কোটি টাকা *
বিনিয়োগ	৩,২৫২.৪৭ কোটি টাকা *
মোট সম্পদ ও পরিসম্পদ	৩,৯৭৭.৫২ কোটি টাকা *
মেয়াদ উত্তীর্ণ ও মৃত্যু দাবীসহ মোট দাবী প্রদান	১৮৯৫.৯৪ কোটি টাকা *

* ৩১ শে ডিসেম্বর ২০১৬ তারিখে সমাপ্ত বছরের নিরীক্ষিত আর্থিক হিসাব বিবরণী অনুযায়ী।



ন্যাশনাল লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

নিশ্চিত ভবিষ্যতের সুহৃদ সাথী

E-mail : info@nlibd.com, Website : www.nlibd.com

An Introduction to the marine insurance law and the duty of the insurance companies towards the assured

***Borhan Uddin Ahmed**

Marine insurance plays a vital role in the maritime trade, ensuring the safety of maritime ventures.

According to the Marine Insurance Act 1906, Section (1) marine insurance may be defined as the process in which a contract is entered, whereby the insurer undertakes to indemnify the assured, in manner and to the extent thereby agreed, against marine losses, that is to say, the losses incident to a marine adventure.

The premium in relation to marine insurance is defined as the payment of a certain sum wherein after, the underwriter agrees to provide indemnity against loss or damage, caused by certain sea perils, in as much as some of the risks insured against are not sea perils (Templeman, 1912). The payment of a premium in marine insurance is a standard requirement, as it is stated in the Marine Insurance Act, Section (52) Unless otherwise agreed, the duty of the assured or his agent to pay the premium, and the duty of the insurer to issue the policy to the agent are concurrent conditions and the insurer is not bound to issue the policy until the payment or tender of the premium.

One of the main fundamental principles of marine insurance is that the assured must have an insurable interest in the subject matter of the insurance. The assured has such an interest if he has an equitable relationship to the marine venture or to the any insurable property at risk in such a venture, so that the assured may either benefit by the safety or due arrival of such property or may be prejudiced by its loss, damage or detention or may incur liability arising from such occurrences (Williams, 2013). Notwithstanding, that there must be a legally recognized relationship between the assured and the subject matter of insurance which may give them the right to effect insurance on it (Office of the Commissioner of Insurance, 2013). Therefore, a thief in possession of stolen goods does not have the right to insure them, as the relationship must be a legal one. The Marine Insurance Act, 1906 section (7) requires that the assured have an insurable interest in the subject matter of the marine insurance contract. This requirement is for the purpose of preventing the contract from being a gaming or wagering contract.

Claims in Tort: Duty of Care

Duty of care is defined as the legal obligation to take reasonable care to avoid causing harm where possibility of harm is foreseeable (Investopedia, 2015).

An insurance broker has to exercise due care and diligence in understanding and satisfying the insurance needs and requirements of his clients by taking all reasonable steps to ensure that technical representatives and employees who are dealing with the policy holder or potential policy holder are competent as well as fit and proper persons; the principle of utmost good faith must be explained to clients making it clear that all answers and statements given on material documents, such as claim forms and proposal forms, are clients own responsibility; client must be advised that incorrect answers or information to material documents may result in the insurance contract being void or claims being repudiated; explanation of terms of insurance contracts to clients along with advice of any exclusion clauses; compliance with all guidelines and codes of practice; placing the interest of the client above all other considerations in providing advice to them or in arranging contracts of insurance for them;

non-disclosure of any information acquired from any one client except for cases where it is required; making sure that adequate and accurate disclosure of relevant material information; efficient performance of function.

Tortious liability on the part of an insurance intermediary may, to some extent, depend upon the degree of knowledge or expertise expected of the individual, which in turn depends upon the nature of the skills he/she has professed for undertaking on behalf of the claimant, the activity which led to a loss to the claimant (Office of the Commissioner of Insurance, 2013).

However, the claimant must be able to prove that the damage arose as a result of the negligence of the supplier and in this respect, the supplier is expected to have only that degree of knowledge that is reasonably prudent and an experienced supplier would normally have as the sustainability of the bunkers for use in the particular ships machinery (Williams, 2013)

Conclusion:

In modern commercial law, marine insurance plays an important role in the international trade. The insurance broker must exercise reasonable care and skill while dealing with client or potential client. They must be equipped with sufficient knowledge of Marine Insurance Law before undertaking a marine insurance policy and the clients must be informed about their legal obligations and the utmost principle of good faith. The law of Tort is still novel in the Bangladeshi Legal system but the insurer must exercise duty of care towards the assured for the development of marine insurance and security of the assured.



আপনার সন্তানের ভবিষ্যত

ম্যারেজ
এন্ডাওমেন্ট
পলিসি
(লাভসহ)



জীবন বীমা কর্পোরেশন

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



জীবন বীমা কর্পোরেশন

একমাত্র রাষ্ট্রীয় জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান

ফোন : ৯৫৫১৪১৪, ৯৫৫১৪২৩-৪

ফ্যাক্স : ৯৫৬১৮২৫

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

সন্ত্রাস একটি সামাজিক ব্যাধি,
সন্ত্রাসকে না বলুন।

ক্রেডিট রেটিং
A+



ঝুঁকিমুক্ত বিনিয়োগ, চিন্তামুক্ত ব্যবসায়



মেঘনা ইন্স্যুরেন্স আপনার সাথে

আছে সব সময় - পূর্ণ নিরাপত্তায়

প্রতিটি ঘর সন্ত্রাস মুক্ত হলে সমাজ ও রাষ্ট্র মুক্তি পাবে।



Meghna Insurance Company Limited
মেঘনা ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

প্রধান কার্যালয় : বনশিখর ভবন (৭ম তলা),
৭৩ মতিঝিল বা/এ, ঢাকা - ১০০০
ফোন : +৮৮-০২-৯৫৫১৩৬৬
ফ্যাক্স : +৮৮-০২-৯৫৫৭৭৯৬
Web : www.micl.com.bd

তাকাফুল: ধারণা, প্রয়োগ ও সম্ভাবনা

*মোঃ হেমায়েত উল্লাহ

১. ভূমিকা:

তাকাফুল ব্যাপকভাবে দু'টি প্রধান ক্ষেত্রে প্রয়োগ হচ্ছে; পারিবারিক তাকাফুল এবং সাধারণ তাকাফুল। পারিবারিক তাকাফুল হচ্ছে ইসলামিক তাকাফুল যা প্রচলিত জীবন বীমার সমপর্যায়ের। এটা এমন একটি বীমা পদ্ধতি যা কতিপয় ব্যক্তি এবং তাদের পরিবারগুলোর সমন্বয়ে একটি গ্রুপের মাঝে সংহতি বিধান করে। যার মাধ্যমে বিধবা, অনাথ এবং অন্যান্য নির্ভরশীল ব্যক্তিদের আর্থিক সাহায্য করে থাকে, যখন তারা কোন অপ্রত্যাশিত দুর্ঘটনা বা স্থায়ী অক্ষমতায় পতিত হয়। অপরদিকে সাধারণ তাকাফুল মানব জীবন ব্যতীত অন্যান্য ক্ষেত্রে সাহায্য নিয়ে এগিয়ে আসে। উদাহরণস্বরূপ ভূ-সম্পত্তি, মালিকানাধীন দ্রব্য-সামগ্রী এবং যানবাহনকে উল্লেখ করা যেতে পারে, যেগুলো অগ্নিকাণ্ড ও চুরির মাধ্যমে ক্ষতিগ্রস্ত হয়। সাধারণ বীমা একটি যৌথ অঙ্গিকারের মত কাজ করে, যেখানে সকল অংশীদাররা তাদের প্রিমিয়ামের নির্দিষ্ট অংশ একটি তহবিলে দান করে থাকে, যা থেকে কোন অংশগ্রহণকারী বীমাকৃত বিষয়ের ক্ষতির বা বিপদের সম্মুখীন হলে ক্ষতিপূরণ দেয়া হয়।

২. তাকাফুল মডেল সমূহ:

২.১. Takaful Ta'awuni (Non Profit Model- মুনাফাবিহীন মডেল):

তা'আওয়নী মডেল- অংশীদারদের মধ্যে ভ্রাতৃত্ব, সংহতি এবং পারস্পরিক সহযোগিতার ধারণার উপর প্রতিষ্ঠিত, যা তাদের উপকারার্থে এগিয়ে আসে যখন তারা হঠাৎ বিপদ, দুর্ভাগ্য ও প্রাকৃতিক দুর্ঘটনের সম্মুখীন হয়ে বড় ধরনের সাহায্যের দ্বারস্থ হয়। এই মডেলটি বিশেষভাবে তাকাফুল অংশীদারদের আর ব্যাপকভাবে একটি জনগোষ্ঠীর কল্যাণে কাজ করে। তাকাফুল অপারেটর নিঃস্বার্থভাবে অংশীদারদের পক্ষে আমানতদার হিসেবে ভূমিকা পালন করে। এ কারণে এ মডেলটিকে মুনাফাবিহীন/অ-লাভজনক মডেল বলা হয়। মুনাফা ও অবলিখন উদ্বৃত্ত (Underwriting Surplus) সম্পূর্ণরূপে অংশীদারদের মাঝে বণ্টন করা হয়।

২.৩. Mudarabah Model (Tijari) মুদারাবাহ মডেল (বাণিজ্যিক):

তাকাফুলে, মুদারাবাহ মডেল হল- একটি মুনাফা অংশীদারীভিত্তিক চুক্তি যেখানে অংশগ্রহণকারীরা (সাহিবুল মাল) মূলধন যোগান দেয় এবং তাকাফুল অপারেটর একজন মুদারিব তথা বিনিয়োগকারী হিসেবে কাজ করে তহবিলটি দক্ষতা ও প্রজ্ঞার সাথে ব্যবস্থাপনা করে থাকেন। এ মডেলটি আবার তিজারী বা বাণিজ্যিক মডেল নামেও পরিচিত, কারণ এটি বাণিজ্যিক বা ব্যবসায়িক কাজ করে থাকে। অপারেটর তাকাফুল তহবিলের বিনিয়োগ থেকে মুনাফায় অংশগ্রহণ করে এবং তিনি সকল ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের জন্য দায়বদ্ধ, গ্রাহক দায়বদ্ধ নয়।

পারিবারিক তাকাফুলে অংশগ্রহণকারীদের অনুদান দুটি অংশে বিভক্ত। তহবিলের বড় অংশ চলে যায় অংশগ্রহণকারীর একাউন্টে (পিএ), যার মালিকানা অংশগ্রহণকারীরা। পক্ষান্তরে ক্ষুদ্র অংশটি চলে যায় অংশগ্রহণকারীদের বিশেষ একাউন্টে (পি.এস.এ) যা শরী'আহ অনুমোদিত বিনিয়োগ খাতসমূহে ব্যবহৃত হয়। পিএ (তথা অংশগ্রহণকারীদের একাউন্ট) থেকে প্রাপ্ত মুনাফা পূর্বনির্ধারিত আনুপাতিক হারে তাকাফুল অপারেটর ও অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে বণ্টন করা হয়। অপরদিকে পি.এস.এ (তথা অংশগ্রহণকারীদের বিশেষ একাউন্ট) থেকে প্রাপ্ত মুনাফা দাবীসমূহ এবং অবলিখন ব্যয় পরিশোধে ব্যবহৃত হয়। যদি দাবী পরিশোধে ও অবলিখন ব্যয় পি.এস.এ উলেখিত পরিমাণ অতিক্রম করে, তখন ক্ষতিপূরণ করা হবে পিএ থেকে, অথবা শেয়ারহোল্ডারদের সুদমুক্ত ঋণ (কুরদ আল-হাসানাহ) প্রদানের মাধ্যমে করা যেতে পারে। যদি দাবী পরিশোধ ও অবলিখন ব্যয় পি.এস.এ একাউন্ট ফান্ডের পরিমাণ থেকে কম হয় তখন অবশিষ্ট ফান্ড অবলিখন উদ্বৃত্ত হিসেবে বিবেচিত হবে এবং সেটা অপারেটর ও অংশগ্রহণকারীদের মধ্যকার অংশ হিসেবে বিবেচনা করা হবে। মুদারাবাহ মডেলে তাকাফুল অপারেটর দক্ষতার সাথে তাকাফুল তহবিল ব্যবস্থাপনার জন্য উৎসাহ ভাতা হিসেবে অবলিখন উদ্বৃত্ত থেকে অংশ দাবী করতে পারে।

সাধারণ তাকাফুলে কোন পিএ একাউন্ট নেই এবং অংশগ্রহণকারীদের অনুদান সরাসরি চলে যায় পিএসএ একাউন্টে যা বিনিয়োগ যোগ্য এবং অবলিখন ব্যয় ও দাবী পরিশোধে ব্যবহৃত হতে পারে। পিএসএ তহবিলের একটি অংশ একাউন্টে নেওয়ার পর বিনিয়োগ থেকে প্রাপ্ত মুনাফা ভবিষ্যতের সঞ্চয় হিসাবে রাখা যেতে পারে। যে কোন অবশিষ্ট, অবলিখন উদ্বৃত্ত হিসেবে বিবেচনা করা হয় এবং ইহা পূর্বনির্ধারিত আনুপাতিক হারে অংশগ্রহণকারী ও অপারেটরের মধ্যে বণ্টন করা হয়।

২.৪. Wakalah Model (ওয়াকালাহ মডেল):

ওয়াকালাহ মডেল হচ্ছে একটি আর্থিক ফি ভিত্তিক ইসলামিক চুক্তি যেখানে একপক্ষ মূলধন সরবরাহ করে অন্যপক্ষ তহবিল ব্যবস্থাপনা করে। এখানে দ্বিতীয় পক্ষ মুদারাবাহ চুক্তির ন্যায় বিচক্ষণতার সহিত তার ব্যবস্থাপনা কার্যক্রম, বিনিয়োগ ও তহবিল ব্যবস্থাপনা সম্পাদনের জন্য অংশীদারীভিত্তিক মুনাফার পরিবর্তে একটি নির্দিষ্ট ফি নির্ধারণ করে। তাকাফুল চুক্তিতে অংশগ্রহণকারী চাঁদা আকারে মূলধন সরবরাহ করে

আর তাকাফুল অপারেটর তহবিল ব্যবস্থাপনা করে, অধিকন্তু তার সার্ভিস কার্যক্রম পরিচালনার জন্য একটি নির্দিষ্ট ফি (ওয়াকলাহ ফি) আরোপ করে। ওয়াকলাহ মডেল উভয়পক্ষ কর্তৃক পূর্ব নির্ধারিত ও নির্দিষ্ট ফি নির্ধারণে মুদারাবাহ মডেলের চেয়ে অধিক স্বচ্ছ মনে করা হয়। এখানে কোন অস্বচ্ছ চার্জের সুযোগ নেই। দক্ষতার সাথে ফান্ড পরিচালনার জন্য কোন কোন অপারেটর উদ্বৃত্তের উপর ইনসেনটিভ হিসেবে অতিরিক্ত চার্জ আরোপ করে।

২.৫. Mixed (Hybrid) Model (মুদারাবাহ + ওয়াকলাহ মডেল):

মিশ্র মডেল হল মুদারাবাহ এবং ওয়াকলাহ মডেলের একটি মিশ্রণ যেখানে ওয়াকলাহ চুক্তি অবলিখন কার্যক্রমের ক্ষেত্রে ব্যবহৃত হয় আর মুদারাবাহ চুক্তি বিনিয়োগ কার্যক্রমের ক্ষেত্রে ব্যবহৃত হয়। অবলিখন কার্যক্রমে শেয়ারহোল্ডাররা তাদের তহবিল ব্যবস্থাপনার ক্ষেত্রে গ্রাহকদের পক্ষে তাদের প্রতিনিধি (ওয়াকীল) হিসেবে কাজ করে। অপর দিকে যেখানে তাকাফুল কোম্পানি (শেয়ারহোল্ডারগণ) অনুদান গ্রহণ, দাবী পরিশোধ, পুনঃতাকাফুল ব্যবস্থাপনা এবং তাকাফুল ব্যবসার সাথে সম্পৃক্ত অন্যান্য সকল প্রয়োজনীয় কার্যক্রম সম্পাদন করে। এই কাজগুলো সম্পাদনের বিনিময় কোম্পানি প্রত্যেক গ্রাহকের উপর একটা ফি নির্ধারণ করে যা ওয়াকলাহ ফি হিসেবে পরিচিত; যা সাধারণত: প্রত্যেক গ্রাহক কর্তৃক পরিশোধিত অনুদানের একটি শতকরা হার। বিনিয়োগের ক্ষেত্রে কোম্পানি মুদারাবাহ চুক্তিভিত্তিক শরী'আহ অনুমোদিত খাতে উদ্বৃত্ত অনুদান বিনিয়োগ করে; যেখানে কোম্পানি অংশগ্রহণকারীর পক্ষে মুদারিব হিসেবে কাজ করে। অবশ্য মুদারাবাহ চুক্তিতে শরী'আহর প্রত্যাশা হলো চুক্তির শুরুতে উভয় পক্ষের মধ্যকার একটি পূর্বসম্মত ও নির্ধারিত মুনাফার আনুপাতিক হার নির্ধারণ করা।

এই মডেলের প্রবক্তারা এ মর্মে যুক্তি প্রদর্শন করে যে, তাকাফুল ফান্ড ব্যবস্থাপনা ও বিনিয়োগের ক্ষেত্রে এ মুদারাবাহ চুক্তিই হচ্ছে অধিক উপযোগী। অধিকন্তু এটা তাকাফুল অপারেটরদের মুনাফা ভাগ করে তার রিটার্নটি স্বচ্ছ করতে উৎসাহ প্রদান করে থাকে। মনে করা হয় এজেন্সি চার্জের (বীমার ব্যয়) ক্ষেত্রে তাকাফুল ব্যবসা ব্যবস্থাপনার জন্যে ওয়াকলাহ মডেল হচ্ছে মুদারাবাহ মডেলের চেয়ে অধিক উপযোগী। এটি তাকাফুল তহবিলে অধিকতর স্বচ্ছতা এবং ব্যয়ের (মার্কেটিং কমিশনসহ) বিতর্কিত সেবামূল্য নির্ধারণ থেকে মুক্ত। এ ক্ষেত্রে বিদ্যমান মডেলগুলোর মধ্যে সামঞ্জস্য বিধানে এবং একটি সর্বোচ্চ উপযোগী মডেল হিসেবে এই মডেলকে (Wakala) বিবেচনা করার প্রয়োজন রয়েছে।

২.৬. Wakalah Model with Waqf Fund (ওয়াক্ফ ফান্ডে ওয়াকলাহ মডেল):

মুদারাবাহ মডেল, সংশোধিত মুদারাবাহ মডেল এবং তাদের আইনগত অবস্থানে উদ্বৃত্ত অংশের ব্যাপারে অনেক অভিযোগ উত্থাপিত হওয়ার পর- এমন একটি মডেল উদ্ভাবনের ক্ষেত্রে প্রয়োজনীয়তা অনুভব করা হয়েছিল যা তাকাফুল অপারেটরের একটি লাভজনক প্রতিষ্ঠানের চেয়ে মানবকল্যাণমূলক প্রতিষ্ঠান হিসেবে তার গ্রহণযোগ্যতা তৈরীতে কাজ করতে পারে। ওয়াক্ফ তহবিলের সাথে ওয়াকলাহ মডেলের গঠনে এটি ভূমিকা রাখে- যা পাকিস্তানের অত্যন্ত প্রসিদ্ধ ও গ্রহণযোগ্য ইসলামিক প্রতিষ্ঠান দারুল উলুম করাচির শরী'আহ বিশেষজ্ঞ কর্তৃক অনুমোদিত হয়। এ মডেলটি হল ওয়াকলাহ মডেলের একটি সংশোধিত কাঠামো যেখানে শেয়ারহোল্ডারদের প্রাথমিক অনুদানের মাধ্যমে গঠন করা হয়। গ্রাহকদের অনুদান সরাসরি ওয়াক্ফ তহবিলে চলে যায় এবং তাকাফুল অপারেটর ওয়াক্ফ তহবিল থেকে তার ফি কেটে নেয়। অবশিষ্ট পরিমাণ শরী'আহ ভিত্তিক ক্ষেত্রগুলোতে বিনিয়োগ করা হয়। আর বিনিয়োগ থেকে প্রাপ্ত মুনাফা তাকাফুল অপারেটর ও অংশগ্রহণকারীদের মধ্যে তাদের পূর্ব নির্ধারিত আনুপাতিক হারে বন্টন করা হয়। দাবী, পুনঃতাকাফুল ব্যয় এবং অবলিখন ব্যয় কেটে নেয়ার পর ১০০% নেট উদ্বৃত্ত গ্রাহকদের মাঝে তাদের অনুদানের আনুপাতিক হারে বন্টন করা হয়, যদিও গ্রাহকদের এতে দাবী করার অধিকার নেই।

৩. Conclusion -Takaful in Bangladesh (উপসংহার- বাংলাদেশে তাকাফুল):

বাংলাদেশে বীমার ধারণা নতুন নয়। বৃটিশ শাসনামলে দেশে কিছু আনুষ্ঠানিক বীমা কোম্পানির কার্যক্রম চালু ছিল। পাকিস্তান আমলে জীবন বীমা ও সাধারণ বীমাসহ প্রায় ৪৯টি বীমা কোম্পানির ব্যবসা পরিচালনা চালু ছিল। ১৯৭১ সালে স্বাধীনতা যুদ্ধের পর ১৯৭৩ এর ৬ বিধি অনুযায়ী সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ও জীবন বীমা কর্পোরেশন চারটি কোম্পানি বিলোপ সাধনের মধ্য দিয়ে প্রকাশিত হয়, যা অনেকটা ভিন্ন ভিন্ন ভাবে সাধারণ জীবন বীমা রূপে পরিচালিত হতো। আশির মধ্যভাগে প্রাইভেট কোম্পানিগুলো ব্যবসা পরিচালনার জন্য অনুমতিপ্রাপ্ত হয়। বাংলাদেশে বীমা ব্যবসা বিধিসম্মত ও নিয়ম মারফক করতে ইস্যুরেন্স এ্যাক্ট, ২০১০ (এ্যাক্ট ১৩-২০১০) এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ ২০১০ (এ্যাক্ট ১২-২০১০) শিরোনামে একটি পূর্ণাঙ্গ বীমা নীতিমালা প্রণয়ন করা হয়েছে। ইসলামী বীমার ধারণা ইস্যুরেন্স এ্যাক্ট এর ৭ নং বিধিতে সংযুক্ত করা হয়েছে। উক্ত বিধি অনুযায়ী ইসলামী বীমা ব্যবসা পরিচালনার জন্য আলাদাভাবে একটি নীতিমালা তৈরী করা হবে। যা বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ (IDRA) এ্যাক্ট ২০১০ এর ৩০ নং বিধি এবং বীমা এ্যাক্ট ২০১০ (এ্যাক্ট ৮, ২০১০) এর ১৪৬ নং বিধি অনুযায়ী অনুমোদিত হওয়া প্রয়োজন।

বাংলাদেশে তাকাফুল অথবা ইসলামী বীমা ব্যবসা বিধিসম্মত ও নিয়মমারফক করতে ২০০২ সালের ১৩ই অক্টোবর “সেন্ট্রাল শরী'আহ কাউন্সিল ফর ইসলামিক ইস্যুরেন্স” শিরোনামে একটি কাউন্সিল গঠন করা হয়েছে। বায়তুল মোকাররম জাতীয় মসজিদের তৎকালীন খতীব মরহুম আলামা উবায়দুল হক এই কাউন্সিলের প্রতিষ্ঠাতা চেয়ারম্যান নির্বাচিত হয়েছিলেন এবং অধ্যাপক সাইয়েদ কামালুদ্দীন জাফরী এবং অধ্যাপক মাওলানা এবিএম মাসুম বিলাহ যথাক্রমে উক্ত কাউন্সিলের সেক্রেটারি জেনারেল ও সহকারী সেক্রেটারি জেনারেল নির্বাচিত

হয়েছিলেন। ২০০৯ সালের ৪ঠা মার্চ উক্ত কাউন্সিল আনুষ্ঠানিকভাবে নিবন্ধিত হয়। কাউন্সিল গঠনের শুরু থেকে এ প্রতিষ্ঠান তাকাফুলের সাথে সম্পর্কিত বিধি প্রণয়নের পরিকল্পনা নেয়। দুই বৎসর ব্যাপী পর্যালোচনার পর কাউন্সিল চূড়ান্তভাবে তাকাফুলের ধারণা সম্পর্কে বিধি প্রণয়নের খসড়া তৈরী করতে সফল হয়। ৩৮নং বিধি অনুযায়ী ২০১২ সালের ৯ই অক্টোবর বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের চেয়ারম্যান মহোদয়ের দপ্তরে তাকাফুল বিধিমালার একটি খসড়া প্রস্তাবনা জমা দেয়া হয়েছে।

তথ্যপঞ্জি:

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. Dr. Mohd. Ma'sum Billah, Modern Re-discovery of Takaful: Principles & Practices.
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.



প্রভাতী ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ
PROVATI INSURANCE COMPANY LIMITED

Visualize Provati, Materialize Dream



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



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



Hotline : 01841512277, 01841512288

সম্মানিত পলিসিহোল্ডার, শেয়ারহোল্ডার, শুভানুধ্যায়ী
ও দেশবাসীকে জানাই শুভেচ্ছা।



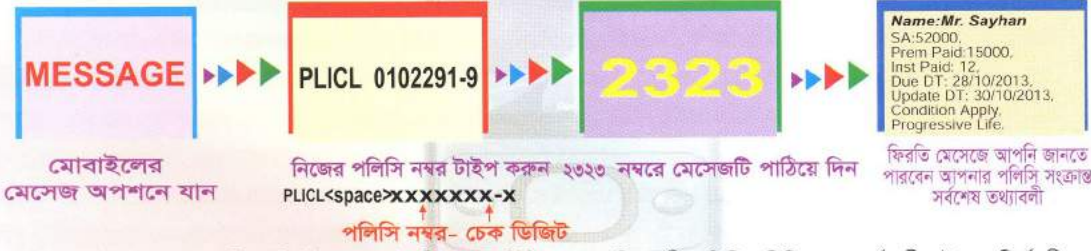
কোম্পানির পরিকল্পনাসমূহঃ

- একক বীমা (মেয়াদী বীমা, কিস্তি বীমা, হজ্জু বীমা, মোহরানা বীমা, শিশু নিরাপত্তা বীমা, পেনশন বীমা)
- মাসিক সঞ্চয়ের মাধ্যমে ডিপিএস বীমা
- ইসলামী শরিয়াহ্ ভিত্তিক সঞ্চয় বীমা
- গ্রুপ বীমা
- স্বাস্থ্য বীমা
- স্বল্প আয়ের সঞ্চয়ীদের জন্য সূজন বীমা ও সুহৃদ বীমা

জীবন, আর্থিক নিরাপত্তা জীবন
প্রায়শ্চাত্তর
টাকা জনতা
ব্যাংকের মাধ্যমে
ট.এম.ই.সি.এ
দেয়া যায়।

যে কোন মোবাইল -এর সাহায্যে আপনার পলিসির তথ্য জানা যাবে
৩৬৫ দিনই এই সেবা পাওয়া যায়

এসএমএস (SMS) করার নিয়ম :



- * SMS - প্রদানকৃত তথ্যাবলী কম্পিউটার দ্বারা তৈরীকৃত। পলিসি সকল সুবিধাবলী পলিসির বিধি এবং শর্তাবলীর উপর নির্ভরশীল।
- * SMS -এ শুধুমাত্র মোবাইল অপারেটর এর চার্জ প্রযোজ্য।

PROGRESSIVE

বিস্তারিত তথ্যের জন্য নিম্নলিখিত ঠিকানায় যোগাযোগ করুন :

প্রগতিশীল লাইফ ইনসিওরেন্স কোম্পানি লিমিটেড

জাতীয় স্কাউট ভবন (৬ষ্ঠ, ৭ম, ৮ম ও ৯ম তলা) ফোনঃ ৯৩৪১২৭৭, ৯৩৫০৩০১, ৯৩৪৮৫৩০
৭০/১, ইনার সার্কুলার রোড, কাকরাইল, ঢাকা-১০০০। ফ্যাক্সঃ ৮৩১৫৩৭৩, ই-মেইলঃ progress@bdcom.com



২০০৮ সালের আই সি এম এ বি কর্তৃক বেস্ট কর্পোরেট এওয়ার্ড প্রাপ্ত

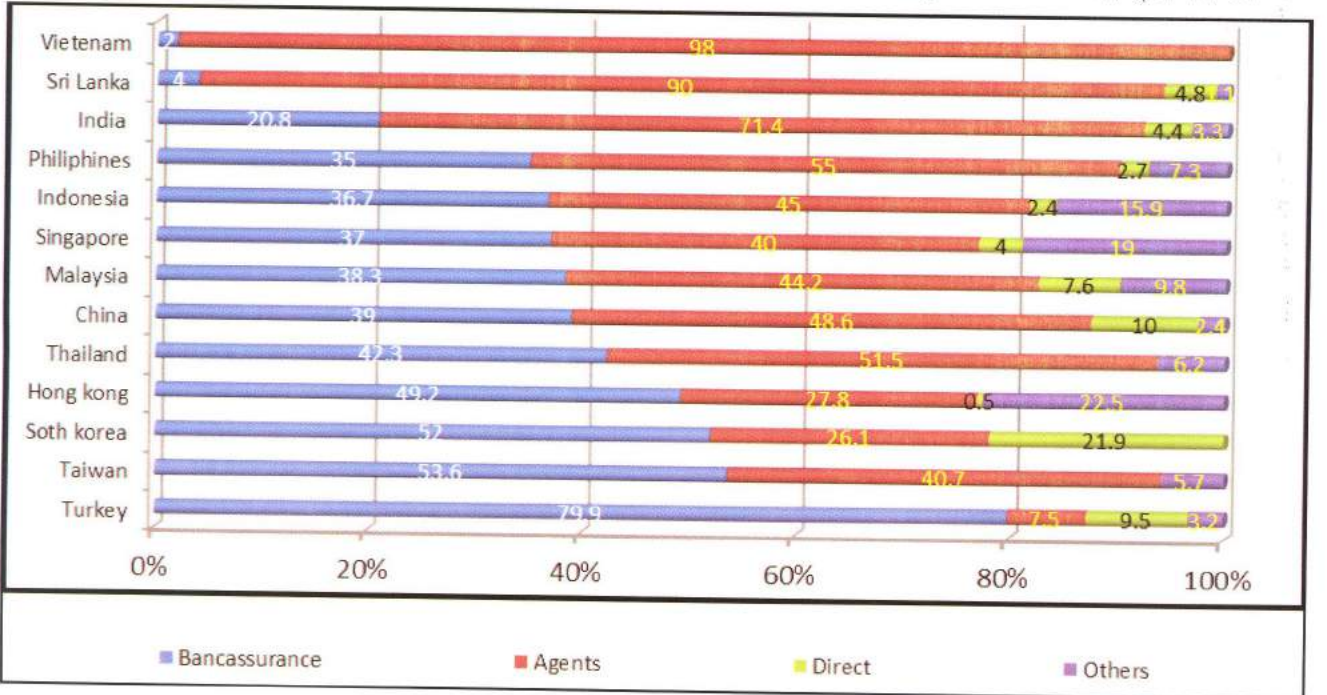
বাংলাদেশে ব্যাংকাস্যুরেন্সের প্রেক্ষিত ও সম্ভাবনা

*মো: আবু মাহমুদ

আর্থিক খাতের পরিধিতে বীমা শিল্প অন্যতম গুরুত্বপূর্ণ একটি খাত। তবে আর্থিক খাতের বিকাশের সাথে সাথে অন্যান্য খাতের ন্যয় বীমা খাত একই গতিতে বিকাশ লাভ করেনি। দেশের কাঙ্ক্ষিত অর্থনৈতিক অগ্রগতির জন্য বীমা খাতের প্রবৃদ্ধি ও জরুরী। বর্তমানে মোট দেশজ উৎপাদনে অন্যান্য সেবা খাতের অবদান ধীরে ধীরে বৃদ্ধি পেলেও বীমা খাতের অবদান ক্রমশ কমছে। মূলত মোট দেশজ উৎপাদন প্রবৃদ্ধির গতির সাথে বীমা খাতের প্রবৃদ্ধি সমান্তরালভাবে না হওয়ায় এমনটা হয়েছে। বিগত পাঁচ বছরে মোট দেশজ উৎপাদনের গড় প্রবৃদ্ধি ৬% এর অধিক হলেও বীমা খাতের গড় প্রবৃদ্ধি মাত্র ৪ শতাংশ। বাংলাদেশের অর্থনৈতিক সমীক্ষা অনুযায়ী ২০১৬ সালে বাংলাদেশের বীমা ব্যবসার ৭৩.৩৪% আসে মূলত লাইফ ইন্স্যুরেন্স খাত হতে।

বাংলাদেশ পরিসংখ্যান ব্যুরোর তথ্য মতে ১৬০ মিলিয়ন জনসংখ্যার এদেশে ১৫ বছরের অধিক লোকের সংখ্যা ১০৯ মিলিয়ন। বাংলাদেশে ব্যাংকের তথ্য মোতাবেক বাংলাদেশে তফসিলী ব্যাংকে আমানত হিসাব রয়েছে এমন গ্রাহক সংখ্যা প্রায় ৫৫ মিলিয়ন এবং তা মোট জনসংখ্যার ৩৪%। অন্যদিকে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের তথ্যমতে বর্তমানে চলমান বীমা পলিসির সংখ্যা ১২.২৭ মিলিয়ন যাদের বয়স ১৮ বছরের অধিক। সুতরাং ১৫ বছরের অধিক বয়সী মোট জনসংখ্যার মাত্র (১২.২৭/১০৯) ১১.২৫ শতাংশ জনগণ বীমা সেবা গ্রহণ করছে। ২০১৫ সালের তথ্য অনুযায়ী লাইফ ইন্স্যুরেন্স কোম্পানিসমূহের ইস্যুকৃত মোট বীমা পলিসির ৪৩.৪৬% ক্ষুদ্রবীমা এবং উক্ত বীমা সেবা গ্রহণকারী ব্যক্তিদের আর্থিক সামর্থ্য ও এবং অর্থ প্রবাহ সীমিত হওয়ায় আনুষ্ঠানিক ব্যাংক হিসাবের প্রয়োজন হয়না। উপর্যুক্ত তথ্যাদি পর্যালোচনায় দেখা যায় যে, ব্যাংকিং সেবা গ্রহণ করছে এমন অধিকাংশ ব্যক্তিই বীমা সেবার বাইরে রয়েছে।

বীমা সেবা জনগণের নিকট পৌঁছে দেয়ার অন্যতম মাধ্যম হল এজেন্ট। এজেন্সি পদ্ধতিতে কোন ব্যক্তি বা প্রতিষ্ঠান বীমা কোম্পানির পক্ষে বীমা পরিকল্পনা জনগণের নিকট বাজারজাতকরণ থাকে। তবে বিশ্বব্যাপি এজেন্সি সিস্টেমের পাশাপাশি অন্যান্য ব্যবস্থা জনপ্রিয় হয়ে উঠছে এর মধ্যে একটি অন্যতম মাধ্যম হল ব্যাংকাস্যুরেন্স। ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থায় যে কোন বীমা কোম্পানি তাদের বীমা পরিকল্পনা ব্যাংকের গ্রাহকদের মাঝে বিপণন করতে পারে। এই ব্যবস্থায় বীমা কোম্পানিগুলো ব্যাংকের বিদ্যমান অবকাঠামো ব্যবহারের মাধ্যমে তাদের বীমা পরিকল্পনাগুলো ব্যাংকের গ্রাহকদের মাঝে বিপণন করে থাকে। বিশ্বব্যাপী ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থা প্রথমে ইউরোপে চালু হয় এবং এটি শক্তিশালী বিপণন ব্যবস্থা হিসেবে ইউরোপে জায়গা করে নিয়েছে এবং ধীরে ধীরে তা বিশ্বের অন্যান্য প্রান্তে জনপ্রিয় হয়ে উঠেছে। ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থায় বীমা পরিকল্পনা বিপণনের ক্ষেত্রে বর্তমানে সবচেয়ে দ্রুত বর্ধনশীল মাধ্যম হিসেবে পরিচিতি হয়ে উঠেছে বিশেষ করে লাইফ ইন্স্যুরেন্স খাতে। বর্তমানে উন্নত বিশ্বের অনেক দেশ যেমন: ফ্রান্সে ৬২% স্পেনে ৬৩% এবং পর্তুগালে ৮০% প্রিমিয়াম ব্যাংকাস্যুরেন্স এর মাধ্যমে অর্জিত হয়। দূরপ্রাচ্য ও দক্ষিণ এশিয়ার বিভিন্ন দেশে ব্যাংকাস্যুরেন্স, এজেন্ট, সরাসরি ও অন্যান্য পদ্ধতিতে বিপণন ব্যবস্থার সার্বিক চিত্র নিম্নে তুলে ধরা হল:



উৎস: FALIA ব্যাংকাস্যুরেন্স সার্ভে ২০১৬।

মো: আবু মাহমুদ, অফিসার, বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ, মেইল: mahmudnx@gmail.com

চিত্রে প্রদর্শিত তথ্যাদি হতে দেখা যায়, দক্ষিণ এশিয়ায় ভারতের ২০ ভাগ বীমা পলিসি ব্যাংকাস্যুরেন্স এর মাধ্যমে অর্জিত হয় এবং শ্রীলংকার ক্ষেত্রে এ হার ৪%। তাছাড়া, দক্ষিণ এশিয়ার অন্যান্য দেশ যেমন: পাকিস্তান এবং নেপালেও ব্যাংকাস্যুরেন্স পদ্ধতি চালু রয়েছে এবং যেসকল দেশে বীমা ব্যবস্থা অনেক উন্নত সেখানে ব্যাংক এস্যুরেন্স প্রধান বিপণন মাধ্যম হিসেবে ব্যবহৃত হচ্ছে। কিন্তু সুভাগ্যজনক হলেও বাংলাদেশে ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থা এখনও চালু করা যায়নি।

জনগণের মাঝে বীমা সেবা পৌঁছে দেয়ার জন্য যে ধরণের বিপণন মাধ্যমই ব্যবহার করা হোক না হোক কেন তার মূল উদ্দেশ্য হল অধিক জনগোষ্ঠীর কাছে বীমা সেবা পৌঁছে দেয়া। বাংলাদেশে বীমা ব্যবসার শুরু হতেই এজেন্টরা এ দায়িত্ব তথা বীমা পরিকল্প বিপণনের দায়িত্ব পালন করে আসছে কিন্তু বাংলাদেশে বীমা ব্যবসা দেশের অন্যান্য সেবা খাতের বিকাশের সাথে সাথে ভাল মিলাতে পারেনি। একই সাথে এজেন্টরা বীমা শিল্পের অন্যতম প্রধান সম্পদ হলেও তাদের দক্ষতা বৃদ্ধির প্রতি নজর প্রদান না করায় এপদ্ধতিটি ধীরে ধীরে কার্যকারিতা হারাচ্ছে। বাংলাদেশের অর্থনৈতিক উন্নয়নের সাথে সাথে এ দেশের একটি বিশাল জনগোষ্ঠীর অর্থনৈতিক উন্নয়ন হয়েছে এবং তাদের আর্থিক সক্ষমতা পূর্বের তুলনায় বৃদ্ধি পেয়েছে। অর্থনৈতিক উন্নয়নের ফলে এই জনগোষ্ঠীর আর্থিক বিনিয়োগের চাহিদা তৈরী হয়েছে। ফলে বিভিন্ন প্রকারের ব্যাংকিং পরিকল্প (Banking Product), বীমা পরিকল্প (Insurance Product) এবং পুঁজি বাজারে বিনিয়োগের চাহিদা তৈরী হয়েছে। ব্যাংক ও আর্থিক প্রতিষ্ঠান এবং পুঁজি বাজার বিভিন্ন প্রকারের সিকিউরিটি তাদের নিকট পৌঁছাতে সক্ষম হলেও বীমা খাত কাঙ্ক্ষিত মাত্রায় বীমা সেবা পৌঁছাতে সক্ষম হচ্ছে না। এর অন্যতম কারণ হলো বিভিন্ন কারণে এজেন্টরা গ্রাহকদের নিকট গ্রহণযোগ্য অবস্থা তৈরীতে ব্যর্থ হয়েছেন। বীমা বিষয়ে এজেন্টদের প্রায়োগিক জ্ঞানের অভাব রয়েছে যার ফলে অনেকক্ষেত্রেই তারা গ্রাহকদেরকে ভুল তথ্য প্রদান করে থাকেন, এমনকি অনেকক্ষেত্রে এজেন্টগণ গ্রাহকদেরকে বীমা সুবিধাদি সম্পর্কে অতিরঞ্জিত তথ্য প্রদান করেন। ফলে বীমা পরিকল্পের মেয়াদ পূর্তিতে প্রত্যাশিত সুবিধা না পাওয়ার গ্রাহকদের মাঝে হতাশা তৈরী হয় এবং বীমা শিল্পেও এর নেতিবাচক প্রভাব পরিলক্ষিত হয়।

বিভিন্ন কারণে বীমা শিল্পের বিষয়ে অব্যাহতভাবে নেতিবাচক ধারণা সৃষ্টির কারণে নতুন নতুন কোম্পানি বীমা ব্যবসা শুরু করলেও তাদের প্রয়োজন অনুযায়ী নতুন এজেন্ট তৈরী হচ্ছে না। এপ্রেক্ষিতে, এজেন্টদের দুঃপ্রাপ্যতা থেকে মুক্তি এবং বিকল্প বিপণনের মাধ্যম হিসেবে এজেন্টের পাশাপাশি ব্যাংকাস্যুরেন্স কার্যকর ভূমিকা পালন করতে পারবে। ব্যাংকস্যুরেন্স ব্যবস্থা চালু করা গেলে তফসিলি ব্যাংকগুলোতে যে সকল গ্রাহকের আনুষ্ঠানিক ব্যাংক হিসাব রয়েছে তাদের মাঝে খুব সহজেই জীবন বীমা সুবিধা পৌঁছে দেয়া যাবে। ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থায় ব্যাংক, বীমা কোম্পানি এবং গ্রাহক সবাই উপকৃত হবেন এবং বীমা কোম্পানি, ব্যাংক এবং বীমা গ্রাহকগণ ব্যাংকাস্যুরেন্সের মাধ্যমে কিভাবে উপকৃত হবেন তা নিম্নে সংক্ষিপ্তভাবে উল্লেখ করা হলো:

ক) বীমা কোম্পানিগুলোর প্রাপ্ত সুবিধা:

- বর্তমানে ব্যাংকের প্রায় ৫৫ মিলিয়ন গ্রাহক রয়েছে, ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থা চালু হতে উক্ত গ্রাহকদের মাঝে যারা বীমা সুবিধা গ্রহণ করে নাই বা বীমা পরিকল্পের চাহিদা থাকা সত্ত্বেও কোন বীমা পরিকল্প গ্রহণ করে নাই তাদেরকে সহজেই বীমা সুবিধা গ্রহণের জন্য উৎসাহিত করা যাবে;
- কোন প্রকার শাখা স্থাপন না করেই অতি দ্রুততার সাথে বীমা কোম্পানিসমূহের বাজার উপস্থিতি বাড়ানো যাবে। এমনকি যেখানে বীমা কোম্পানির শাখা নেই সেখানেও বীমা কোম্পানির উপস্থিতি নিশ্চিত করা যাবে;
- বাংলাদেশে ব্যাংকিং ব্যবস্থার উপর মানুষের আস্থা রয়েছে এবং দেশের বিস্তৃত অঞ্চলে ব্যাংকের শাখা রয়েছে। এক্ষেত্রে ব্যাংকের মাধ্যমে বীমা পরিকল্প বিক্রি করা হলে গ্রাহকগণ সহজেই আশ্বস্ত হবে এবং দেশের বিস্তৃত অঞ্চলে অবস্থিত ব্যাংকের শাখার মাধ্যমে বীমা পরিকল্প বিপণন করা যাবে ফলে লক্ষ লক্ষ নতুন গ্রাহক বীমা সুবিধা গ্রহণ করবে এবং বীমা কোম্পানির প্রিমিয়াম আয় বাড়বে।

খ) ব্যাংকের সুবিধা: ব্যাংকাস্যুরেন্স পদ্ধতির মাধ্যমে প্রাপ্ত কমিশন ব্যাংকের কমিশন আয় তথা non-operating income বৃদ্ধিতে সহায়তা করবে। উপরন্তু, ব্যাংক যেহেতু এক বা একাধিক ইস্যুরেন্স কোম্পানির বীমা পলিসি বিক্রি করার সুযোগ পাবে ফলে ব্যাংকের আমানত বৃদ্ধিতেও তা সহায়ক ভূমিকা রাখবে;

গ) গ্রাহকদের সুবিধা:

- আর্থিক লেনদেনের কারণে অনেক গ্রাহকদেরই ব্যাংকের সাথে যোগাযোগ রাখতে হয়। এক্ষেত্রে বিশ্বাসযোগ্য Channel এর মাধ্যমে তারা বীমা পণ্য ক্রয় করতে সক্ষম হবে। তাছাড়া, সঠিক পদ্ধতিতে বীমা সুবিধা গ্রহণের ফলে Policy Lapse হওয়ার সম্ভাবনাও কম হবে;
- বীমা আইন ২০১০ ৫৮ ধারা অনুযায়ী ১০ বছর অধিক সময় যাবত বীমা ব্যবসা করছে এমন লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানি তাদের প্রথম বৎসরের প্রিমিয়াম আয়ের সর্বোচ্চ ৩৫% কমিশন প্রদান করতে পারে এবং ১০ বছর বা তার কম বয়সী লাইফ ইস্যুরেন্স কোম্পানির ক্ষেত্রে এ হার ৪৫%। ব্যাংকাস্যুরেন্স ব্যবস্থা চালু করা হলে ব্যাংকগুলোর মধ্যে প্রতিযোগিতার ভিত্তিতে কমিশনের হার নির্ধারণ করা হলে বীমা কোম্পানির কমিশন বাবদ ব্যয় হ্রাস পাওয়ার সুযোগ সৃষ্টি হবে। এতে করে বীমা গ্রাহকরা কম দামে বীমা পলিসি ক্রয় করতে পারবে এমনকি ব্যবস্থাপনা ব্যয় কম হওয়ার কারণে গ্রাহকরা পলিসি বোনাসও বেশি পাবে।

ব্যাংকাসুরেন্স ব্যবস্থা চালুর ক্ষেত্রে বিশ্বব্যাপী বিভিন্ন মডেল ব্যবহার করা হয়। বিভিন্ন দেশের এবং প্রতিষ্ঠানগুলোর কাঠামো বিবেচনায় নিয়ে সংশ্লিষ্ট দেশের জন্য মডেল গুলো নির্বাচন করা হয়ে থাকে। Distribution Agreement হল একটি পদ্ধতি, এই পদ্ধতিতে একটি ব্যাংক ইন্স্যুরেন্স কোম্পানির মধ্যস্থতাকারী হিসেবে কাজ করে। এই পদ্ধতিতে ব্যাংকের আলাদা কোন মূলধনের প্রয়োজন হয় না বরং ব্যাংকের বিদ্যমান অবকাঠামো ব্যবহারের মাধ্যমে ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি বীমা পরিকল্পনা বাজারজাত করে থাকে। আরেকটি পদ্ধতি হল, Joint Venture যে প্রক্রিয়ায় একটি ব্যাংক একাধিক কোম্পানির সাথে অংশীদারিত্বমূলক সম্পর্ক স্থাপন করে থাকে। তাছাড়া, Full Integration নামেও আরেকটি পদ্ধতি রয়েছে। এ পদ্ধতিতে একটি ব্যাংক নতুন সাবসিডিয়ারি কোম্পানি খোলে তার মাধ্যমে বীমা পরিকল্পনা বাজারজাত করে থাকে। আমাদের দেশে Distribution Agreement এবং Full Integration এর মধ্যে যেকোন একটি পদ্ধতি ব্যাংকগুলো গ্রহণ করতে পারে।

ব্যাংকাসুরেন্স চালু করার ক্ষেত্রে বিদ্যমান বীমা আইন ও ব্যাংকিং আইন উভয় আইনের বিধান সমূহে ব্যাংকাসুরেন্স বিষয়ে সরাসরি কোন ধারার উল্লেখ নেই। তবে বিদ্যমান বীমা আইনে বাংলাদেশে ব্যাংকাসুরেন্স চালুর সুযোগ রয়েছে। বীমা আইন, ২০১০ এর ১২৪ ধারা অনুযায়ী কোন ব্যক্তি বীমা এজেন্ট হিসেবে বীমাকারীর জন্য প্রিমিয়াম সংগ্রহ করতে পারবে। অন্যদিকে উক্ত আইনের ২ ধারার উপধারা (৩২) অনুযায়ী ‘ব্যক্তি অর্থ যে কোন ব্যক্তি এবং কোন প্রতিষ্ঠান, কোন কোম্পানি, কোন অংশীদারি কারবার, ফার্ম বা অন্য কোন সংস্থা ও এর অন্তর্ভুক্ত হইবে’। এক্ষেত্রে বীমা আইনের ১২৪ ধারা অনুযায়ী যে কোন ব্যাংক ‘এজেন্ট’ হিসেবে কাজ করতে পারে। তাছাড়া, বীমা আইনের ১২৫ ধারা মোতাবেক লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসা আহরণ বা সংগ্রহ করার জন্য বীমাকারী কোন ব্যক্তি বা বিধিবদ্ধ সংস্থাকে ‘বীমা এজেন্ট নিয়োগকারীর’ কার্যক্রম পরিচালনা করার জন্য নিয়োগ করতে পারবে। বীমা আইন ২০১০ এর ১২৪ ও ১২৫ ধারা অনুযায়ী ব্যাংক এজেন্ট বা এজেন্ট নিয়োগকারীর নিয়োগকর্তা হিসেবে কার্যক্রম পরিচালনা করতে পারবে। তাছাড়া ২০১৪ সালে বাংলাদেশ সরকার কর্তৃক প্রণীত বীমা নীতিতেও ব্যাংকাসুরেন্স চালুর বিষয়ে গুরুত্ব আরোপ করা হয়েছে। অন্যদিকে, ব্যাংক কোম্পানি আইন ১৯৯১ এর ৭(ঢ) অনুযায়ী বাণিজ্যিক ব্যাংক যে কোন ধরনের এজেন্সি ব্যবসা পরিচালনা করতে পারে। সুতরাং বীমা আইন অনুযায়ী বীমা কোম্পানি ব্যাংকে এজেন্ট বা এজেন্ট নিয়োগকারী হিসেবে নিয়োগের মাধ্যমে বীমা পরিকল্পনা বিপণন করতে পারবে এবং ব্যাংক কোম্পানি আইন অনুযায়ী ব্যাংকও বীমা কোম্পানির পক্ষে এজেন্ট হিসেবে কাজ করতে পারবে। অর্থাৎ বীমা আইন এবং ব্যাংকিং আইন উভয়েই ব্যাংকাসুরেন্স চালুর পূর্ণ সুযোগ রয়েছে।

অর্থিক অন্তর্ভুক্তির অন্যতম মাধ্যম হল ইন্স্যুরেন্স যা মানুষের জীবনে ঘটে যাওয়া আর্থিক ঝুঁকির বিরুদ্ধে সুরক্ষা দিয়ে থাকে। একটি দেশের জনগণকে পূর্ণাঙ্গ আর্থিক সেবা পৌঁছে দেওয়ার জন্য ব্যাংক বীমা ও অন্যান্য আর্থিক সেবার অধীনে নিয়ো আসা একটি কল্যাণকর রাষ্ট্রের অন্যতম লক্ষ্য এবং বাংলাদেশ সরকারও এ লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছে। সরকারের আর্থিক অন্তর্ভুক্তির বিষয়ে অব্যাহত প্রচেষ্টা বিবেচনায় নিয়ে ব্যাংকিং সেবা গ্রহণকারী বৃহৎ জনগোষ্ঠীকে বীমা সুবিধার অধীনে নিয়ে আসার ক্ষেত্রে ব্যাংকাসুরেন্স ব্যবস্থা একটি কার্যকর ভূমিকা পালন করতে পারবে বলে আশা করা যায়।

আপনি গড়েন পরিবার



আমরা গড়ি ভবিষ্যৎ



আজীবন বিশ্বস্ত

ভাবনাহীন জীবন নিশ্চিত করে
প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরেন্স লিমিটেড

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

Prime Health Plan



**Hospitalization Health Package With Financial Satisfaction
& Mental Peace**



- ▶ Coverage for group of people, employees & their families
- ▶ 30 days pre and 60 days post hospitalization benefits
- ▶ Worldwide treatment facilities
- ▶ Critical illness benefits
- ▶ Accidental death & Permanent total disability coverage
- ▶ Maternity benefits
- ▶ Wider Insurance Coverage with less premium
- ▶ Supported by abroad reinsurers
- ▶ Hassle free claims settlement

For Information:

E-mail: health.insurance@prime-insurance.net
ceo.secretariat@prime-insurance.net

Call Us: 01713331823,01716579144

For quick contact & information
download Prime Insurance Mobile App
from **Google Play Store**



PRIME INSURANCE COMPANY LIMITED

www.prime-insurance.net

বাংলাদেশের অর্থনৈতিক অগ্রযাত্রায় সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের অবদান

*মো: ইব্রাহিম

ভূমিকা:

সাধারণ বীমা কর্পোরেশন গণপ্রজাতন্ত্রী বাংলাদেশ সরকারের অর্থ মন্ত্রণালয়ের আর্থিক প্রতিষ্ঠান বিভাগের নিয়ন্ত্রণাধীন একটি স্বায়ত্তশাসিত প্রতিষ্ঠান। ১৯৭৩ সালের ইস্যুরেন্স কর্পোরেশন অ্যাক্ট অনুযায়ী এই প্রতিষ্ঠানটি আত্মপ্রকাশ করে। প্রতিষ্ঠানটি সৃষ্টিলগ্ন থেকে এ পর্যন্ত একটি লাভজনক প্রতিষ্ঠান হিসাবে দেশের অর্থনীতিতে মাথা উচু করে দাঁড়িয়ে আছে। কর্পোরেশনটি রাষ্ট্রের সম্পদের ঝুঁকি গ্রহণ ছাড়াও বিভিন্ন ধরনের সামাজিক, সাংস্কৃতিক ও কল্যাণমূলক কর্মকাণ্ডে অংশ গ্রহণ করে থাকে যেমন:-ঢাকা শহরের সৌন্দর্য বর্ধনে অংশগ্রহণ, ত্রি-য়াপনে অংশগ্রহণ ইত্যাদি। দেশের ব্যবসায়িক গবেষণার উন্নয়নে ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের বাণিজ্য অনুষদে অনুদান প্রদান। এ প্রতিষ্ঠানটির কর্মকাণ্ড বিশ্লেষণ করলে দেখা যায় যে সাধারণ বীমা কর্পোরেশন শুধু সরাসরি under writing ব্যবসার সাথেই জড়িত নয় বরং সকল বেসরকারি নন-লাইফ বীমা প্রতিষ্ঠানের পুনঃবীমাকারী হিসাবে ভূমিকা পালন করে এবং দেশের বাইরে যেমন-যুক্তরাজ্য, সুইজারল্যান্ড, থাইল্যান্ড ও ভারতে Ceding প্রতিষ্ঠান হিসাবে পুনঃবীমা করে থাকেন। এছাড়া দেশের অবকাঠামোগত উন্নয়নে বিশেষ করে বড় বড় সেতু, কালভার্ট, বিদ্যুৎ কেন্দ্র ও প্রতিষ্ঠান গড়ে তোলার ক্ষেত্রে নৌ-বীমা, অগ্নি বীমা, EAR (Erection All Risks), IAR (Industrial All Risks) এবং CAR (Contractor All Risks) পলিসি ইস্যু করে অগ্রণী ভূমিকা পালন করে। দেশের শিক্ষা, স্বাস্থ্য ও বিদেশ ভ্রমণে Overseas Medi-claim Policy ইস্যুর মাধ্যমে দেশের জনগণের পাশে বটবৃক্ষের মত ছায়া দিয়ে আসছে। বাংলাদেশের কৃষি নির্ভর অর্থনীতিতে কৃষকের স্বার্থ রক্ষার্থে একটি শস্য বীমা প্রকল্প বাস্তবায়ন করেছে যা WBCI (Weather Index Based Crops Insurance) নামে পরিচিত। এ প্রতিষ্ঠানটির বিনিয়োগ পোর্ট ফোলিওকে প্রসারের জন্য কেবলমাত্র FDR এর ওপর নির্ভরশীলতা কমিয়ে শেয়ার এবং ডিভেঞ্চারের দিকে স্থানান্তর করেছে। সেই প্রেক্ষিতে SBC Securities and Investment Limited নামে একটি সাবসিডিয়ারী প্রতিষ্ঠান গঠন করেছে। এ প্রতিষ্ঠানটির অর্থনৈতিক কার্যক্রম (Economic Performance) মূল্যায়নের ক্ষেত্রে কতগুলো Parameters এর দিকে লক্ষ্য করলেই দেখা যাবে একটি উর্ধ্বমুখী গতি। এর মধ্যে রয়েছে মোট প্রিমিয়াম আয়, মোট বিনিয়োগ, নীট মুনাফা অর্জন এবং সরকারি কোষাগারে জমা। বিগত ২০০৩ হতে ২০১৬ পর্যন্ত একটি পরিসংখ্যান তুলে ধরা হলো।

১। মোট প্রিমিয়াম (Gross Premium): সাধারণ বীমা কর্পোরেশনের আর্থিক বৎসর জানুয়ারী হইতে ডিসেম্বর পর্যন্ত ধরা হয়। সেই প্রেক্ষিতে প্রতি বৎসর সরাসরি দায়গ্রহণ প্রিমিয়াম ও পুনঃবীমা থেকে প্রাপ্ত প্রিমিয়াম যোগ দিয়ে মোট প্রিমিয়াম নির্ধারণ করা হয়। এই মোট প্রিমিয়াম এর উর্ধ্বমুখী চিত্র নিম্নে তুলে ধরা হলো।

সারণী-১ সাধারণ বীমা এক নজরে

(কোটি টাকা)

বছর	মোট প্রিমিয়াম	নীট মুনাফা	বিনিয়োগ	সরকারি কোষাগারে অবদান
২০০৩	৩০৬	৩৪	৩৪৬	৩১
২০০৪	৩১০	৩৫	৩৭৬	৩৩
২০০৫	৩৫৭	৩৭	৪০৮	৩৪
২০০৬	৩৯৬	৪২	৪৩৩	৩৮
২০০৭	৪৫৬	৬১	৪৫৯	৩৭
২০০৮	৫০২	৭৮	৪৪৭	৪১
২০০৯	৫৪১	১০২	৫৪৮	৪৮
২০১০	৫৭৫	১২৬	৬৩১	৪৮
২০১১	৬০২	১৭৫	৬৯৭	২০০
২০১২	৮০১	১৮০	৭১৮	১১৯
২০১৩	৭৯৭	২১৮	৯৩২	১১৫
২০১৪	৮০১	২৪৭	১০৭৫	১৩৩
২০১৫	৮৬২	২৮৩	১২১১	১৪০
২০১৬	৮৭৩	২৮৫		১৯৬

উৎস: বার্ষিক প্রতিবেদন (Annual Report: ২০০৩-২০১৬)

মো: ইব্রাহিম, ম্যানেজার (সংস্থাপন), প্রকা, ঢাকা, সাধারণ বীমা কর্পোরেশন ও পি.এইচ.ডি স্টুডেন্ট, এপিজে সাথিয়া বিশ্ববিদ্যালয়, ভারত।

সারণী-১ এ দেখা যায় যে ২০০৩ সালে মোট প্রিমিয়াম ছিল-৩০৬ কোটি টাকা, ২০০৬ সালে ৩৯৬ কোটি, ২০০৯ সালে ৫৪১ কোটি, ২০১২ সালে ৮০১ কোটি এবং ২০১৬ সালে ৮৭৩ কোটি টাকা।

২। নীট মুনাফা (Net Profit): প্রতিষ্ঠানটির জন্মলগ্ন থেকেই মুনাফার পরিমাণ বৃদ্ধি পাচ্ছে। ২০০৩ সাল থেকে ২০১৬ সাল পর্যন্ত একটি চিত্র সারণী-১ এ তুলে ধরা হলো।

সারণী-১ এ দেখা যায় যে ২০০৩ সালে নীট মুনাফা ৩৪ কোটি টাকা, ২০০৬ সালে ৪২ কোটি, ২০০৯ সালে ১০২ কোটি, ২০১২ সালে ১৮০ কোটি এবং ২০১৬ সালে ২৮৫ কোটি টাকা। এক্ষেত্রে নীট মুনাফা বৃদ্ধির একটি উর্ধ্বমুখী প্রবণতা প্রকাশ পেয়েছে।

৩। বিনিয়োগ (Investment): প্রতিষ্ঠানটির বিনিয়োগের পরিমাণ প্রতিবছর বৃদ্ধি পাচ্ছে। বিনিয়োগের মধ্যে রয়েছে FDR, Share, Debenture, Loan ইত্যাদি। ২০০৩ থেকে ২০১৬ পর্যন্ত মোট বিনিয়োগের একটি চিত্র তুলে ধরা হলো।

সারণী-১ এ দেখা যায় যে ২০০৩ সালে বিনিয়োগ ছিল ৩৪৬ কোটি টাকা, ২০০৬ সালে ৪৩৩ কোটি, ২০০৯ সালে ৫৪৮ কোটি, ২০১২ সালে ৭১৮ কোটি এবং ২০১৫ সালে ১২১১ কোটি টাকা। এক্ষেত্রে বিনিয়োগ বৃদ্ধির একটি উর্ধ্বমুখী প্রবণতা প্রকাশ পেয়েছে।

৪। সরকারি কোষাগারে অবদান: (Contribution to the National Exchequer): সাধারণ বীমা কর্পোরেশন প্রতিবছর সরকারি কোষাগারে ভ্যাট, ট্যাক্স এবং লভ্যাংশের অংশ জমা করে থাকে। ২০০৩ থেকে ২০১৬ পর্যন্ত একটি চিত্র তুলে ধরা হলো।

সারণী-১ এ দেখা যায় যে ২০০৩ সালে জমা ৩১ কোটি টাকা, ২০১১ সালে ২০০ কোটি এবং ২০১৬ সালে ১৯৬ কোটি টাকা। এক্ষেত্রে সরকারি কোষাগারে জমার পরিমাণ বৃদ্ধির একটি উর্ধ্বমুখী প্রবণতা প্রকাশ পেয়েছে।

উপসংহার :

অতএব ওপরের আলোচনা ও পরিসংখ্যানের এর ভিত্তিতে বলা যায় সাধারণ বীমা কর্পোরেশন বিভিন্ন সম্পদের আর্থিক ক্ষতির প্রতিরোধকল্পে দেশের ব্যবসায়িক প্রক্রিয়ার প্রবৃদ্ধি ও উন্নয়নের গतिकে ত্বরান্বিত করেছে। দেশের তথ্য ও প্রযুক্তির সাথে সমন্বয় সাধন করে ইনোভেটিব কার্যক্রম গ্রহণের মাধ্যমে দেশকে সামনের দিকে এগিয়ে নিতে অংশীদারিত্ব স্থাপন করেছে। এতে করে জাতীয় ও আন্তর্জাতিক আঙ্গিনায় প্রতিষ্ঠানটির ভাবমূর্তি দিন দিন বৃদ্ধি পাচ্ছে।



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

“এনআরবি গ্লোবাল লাইফ, জীবন যেখানে ভাবনাইন”



আমাদের সেবা সমূহঃ

১. গোষ্ঠী বীমা সমূহঃ

- গ্রুফ বীমা
- গ্রুফ মেয়াদী বীমা
- গ্রুফ সমবায় বীমা

২. একক বীমা সমূহঃ

- হজ্ব বীমা পরিকল্প
- মানি ব্যাক পরিকল্প
- মেয়াদী বীমা পরিকল্প
- দেনমোহর বীমা পরিকল্প
- প্রত্যাশিত মেয়াদী বীমা পরিকল্প
- মেয়াদী বীমা (লাভ বিহীন) পরিকল্প
- প্রত্যাশিত মেয়াদী বীমা (পাঁচ দফা) পরিকল্প
- শিশু নিরাপত্তা বীমা পরিকল্প (লাভসহ) পরিকল্প
- ব্যক্তিগত পেনশন পলিসি (লাভমুক্ত) পরিকল্প
- এককালীন প্রিমিয়াম পরিশোধযোগ্য মেয়াদী বীমা পরিকল্প

আমাদের বিশেষত্ব

- অগ্রগামী ডিজিটাল পদ্ধতি
- দক্ষ ও স্বচ্ছ ব্যবস্থাপনা
- দ্রুততম গ্রাহক সেবার নিশ্চয়তা
- বিশ্ব মানের সেবা বাংলাদেশে
- পেশাদারিত্বের অভিজ্ঞতা ও দক্ষতা
- ব্যক্তি ও কর্পোরেট বুকিং সমূহ মোকাবেলায় সহায়তা

অন্যান্য বীমা সমূহ

- এম.এস.পি
- জনশক্তি রপ্তানী বীমা

বীমার মূলনীতিসমূহ (Insurance Core Principles- ICP)

ICP 1	সুপারভাইজারের ক্ষমতা দায়িত্ব এবং উদ্দেশ্য	বীমা শিল্পের তত্ত্বাবধানের (Supervision) দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্তৃপক্ষ (বা কর্তৃপক্ষসমূহ) এবং বীমা শিল্পের তত্ত্বাবধানের উদ্দেশ্য পরিষ্কারভাবে সংজ্ঞায়িত হতে হবে।
ICP 2	সুপারভাইজার (তত্ত্বাবধানকারী)	সুপারভাইজার তার কাজ এবং ক্ষমতা প্রয়োগের ক্ষেত্রে <ul style="list-style-type: none"> • কার্যকরভাবে স্বাধীন, জবাবদিহি এবং স্বচ্ছ হবেন; • তথ্যের গোপনীয়তা রক্ষা করবেন; • যথাযথ আইনি সুরক্ষা থাকবে; • পর্যাপ্ত সম্পদের অধিকারী হবেন; • উচ্চ পেশাদারিত্বের মান রক্ষা করবেন;
ICP 3	তথ্য বিনিময় এবং গোপনীয়তার শর্ত	গোপনীয়তা, উদ্দেশ্য এবং ব্যবহারের শর্ত পরিপালনপূর্বক সুপারভাইজার অন্যান্য সংশ্লিষ্ট সুপারভাইজার এবং কর্তৃপক্ষের সাথে তথ্য বিনিময় করবে।
ICP 4	লাইসেন্সকরণ	কোন একটি দেশে বীমার কার্যক্রম শুরু করার পূর্বে আইনগতভাবে সৃষ্ট বীমাকারীকে বীমা কার্যক্রমের জন্য অবশ্যই লাইসেন্স গ্রহণ করতে হবে। লাইসেন্স গ্রহণের শর্ত ও প্রক্রিয়া অবশ্যই স্বচ্ছ, বস্তনিষ্ঠ ও সর্বজনবিদিত এবং ধারাবাহিকভাবে প্রয়োগযোগ্য হতে হবে।
ICP 5	ব্যক্তিদের উপযুক্ততা	বীমাকারীর পরিচালনা পর্ষদের সদস্য, উর্ধ্বতন ব্যবস্থাপকবৃন্দ (Senior Management), নিয়ন্ত্রণ কার্যের মূল ব্যক্তিবৃন্দ এবং উল্লেখযোগ্য সংখ্যক মালিক তাদের স্ব-স্ব দায়িত্ব পালনের জন্য উপযুক্ত হবেন বলে সুপারভাইজার প্রয়োজন মনে করে।
ICP 6	নিয়ন্ত্রণের পরিবর্তন এবং পোর্টফোলিও (শেয়ার মালিকানা) হস্তান্তর	বীমাকারীর উল্লেখযোগ্য অংশের মালিকানা অর্জন কিংবা প্রত্যক্ষ বা পরোক্ষভাবে কোন ব্যক্তির (আইনি/স্বাভাবিক) এককভাবে অথবা কোন সহযোগীসহ কোন বীমাকারীর উপর নিয়ন্ত্রণ সৃষ্টি হয় এইরূপ স্বার্থ সৃষ্টির কোন প্রস্তাবনার ক্ষেত্রে সুপারভাইজারের অনুমোদন প্রয়োজন। বীমাকারীর পোর্টফোলিও (শেয়ার মালিকানা) হস্তান্তর একত্রীকরণের ক্ষেত্রেও একই বিধান প্রযোজ্য।
ICP 7	কর্পোরেট সুশাসন	সুপারভাইজার এই মর্মে প্রয়োজন মনে করে যে বীমাকারী একটি কর্পোরেট সুশাসন কাঠামো প্রতিষ্ঠা করবে ও তা বাস্তবায়ন করবে যা নির্ভরযোগ্য ও বুদ্ধিমান ব্যবস্থাপনা নিশ্চিত করবে ও বীমাকারীর ব্যবসা তত্ত্বাবধান ও পর্যাপ্তরূপে বীমা গ্রহীতার স্বার্থ সনাক্ত ও রক্ষা করবে।
ICP 8	ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা এবং অভ্যন্তরীণ নিয়ন্ত্রণ	সুপারভাইজার এই মর্মে প্রয়োজন মনে করে যে বীমাকারীর সামগ্রিক কর্পোরেট সুশাসন কাঠামোর মধ্যে কার্যকর ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার পদ্ধতি এবং অভ্যন্তরীণ নিয়ন্ত্রণ থাকবে যার অন্তর্ভুক্ত হবে কার্যকর ঝুঁকি নিয়ন্ত্রণ কার্যক্রম, পরিপালন, একচ্যুরিয়াল বিষয়সমূহ এবং অভ্যন্তরীণ নিরীক্ষা।
ICP 9	সুপারভাইজারি পর্যালোচনা এবং রিপোর্টিং	সুপারভাইজার বীমা কার্যক্রম তত্ত্বাবধানের ক্ষেত্রে ঝুঁকিভিত্তিক পদ্ধতি অবলম্বন করে যা অফ-সাইট পরীক্ষণ ও অন-সাইট পরিদর্শনের মাধ্যমে বীমাকারী ব্যবসা পর্যালোচনা করে এর ঝুঁকি প্রোফাইল আচরণ, কর্পোরেট সুশাসনের গুণগতমান ও কার্যকারিতা এবং সংশ্লিষ্ট আইনী ও সুপারভাইজারি শর্ত পরিপালনের বিষয় মূল্যায়ন করে। সুপারভাইজার বীমাকারীর কার্যকর নিয়ন্ত্রণের জন্য তথ্য সংগ্রহ করে এবং বীমা বাজার মূল্যায়ন করে।
ICP 10	প্রতিরোধমূলক ও সংশোধনমূলক ব্যবস্থা	সুপারভাইজার প্রতিরক্ষামূলক এবং সংশোধনমূলক পদক্ষেপ গ্রহণ করে যা বীমা ব্যবসা নিয়ন্ত্রণের উদ্দেশ্যসমূহ অর্জনের জন্য সমন্বয়পযোগী, যথাযথ এবং প্রয়োজনীয়।
ICP 11	এনফোর্সমেন্ট	সুপারভাইজার সংশোধনমূলক পদক্ষেপ গ্রহণ করেন এবং যেখানে প্রয়োজন সুস্পষ্ট এবং কার্যকরী মানদণ্ডের ওপর ভিত্তি করে নিষেধাজ্ঞা আরোপ করে যা জনসম্মুখে প্রকাশ করা হয়।
ICP 12	অবসায়ন এবং বাজার হতে প্রস্থান	আইনগত সত্তা হিসাবে বীমাকারী বাজার হতে প্রস্থানের বিষয়ে বিকল্প উপায়সমূহ আইনে সংজ্ঞায়িত হয়ে থাকে। আইনে ইনসলভেন্স সংজ্ঞায়িত থাকে এবং বীমাকারীর ইনসলভেন্সের মানদণ্ড কি এবং তা কিভাবে মোকাবেলা করা হবে তা আইনে বর্ণিত থাকে। আইনগত সত্তা হিসাবে বীমাকারীর কার্যক্রম অবসায়নের ক্ষেত্রে আইন কাঠামো বীমা গ্রহীতার সুরক্ষাকে অগ্রাধিকার দিয়ে থাকে এবং এর উদ্দেশ্য থাকে যে বীমাগ্রহীতাকে তার সুবিধা গ্রহণের ক্ষেত্রে বাধাসমূহকে হ্রাস করা।

ICP 13	পুনঃবীমা এবং ঝুঁকি হস্তান্তরের অন্যান্য উপায়সমূহ	সুপারভাইজার পুনঃবীমা ও ঝুঁকি হ্রাসের অন্যান্য উপায়ের মান নির্ধারণের মাধ্যমে বীমাকারীর ঝুঁকি হস্তান্তরের কার্যক্রম যথাযথভাবে নিয়ন্ত্রণ করে ও তা স্বচ্ছ ও যথাযথভাবে প্রকাশ নিশ্চিত করে। পুনঃবীমাকারীর কার্যক্রম নিয়ন্ত্রণের ক্ষেত্রে সুপারভাইজার পুনঃবীমাকারী ব্যবসায়ের প্রকৃতি বিবেচনা করে থাকে।
ICP 14	মূল্যায়ন	সলভেন্সীর উদ্দেশ্যে সুপারভাইজার সম্পদ ও দায় মূল্যায়নের শর্তসমূহ নির্ধারণ করে।
ICP 15	বিনিয়োগ	বীমাকারীর ঝুঁকি বিবেচনার জন্য সলভেন্সির লক্ষ্যে সুপারভাইজার বীমাকারীর বিনিয়োগ কার্যক্রমের শর্তসমূহ নির্ধারণ করে থাকে।
ICP 16	সলভেন্সির উদ্দেশ্যে এন্টারপ্রাইজ ঝুঁকি ব্যবস্থাপনা	সলভেন্সির উদ্দেশ্যে সুপারভাইজার বীমাকারীর এন্টারপ্রাইজ ঝুঁকি ব্যবস্থাপনার শর্তসমূহ নির্ধারণ করে যা বীমাকারীর সকল প্রকারের প্রাসঙ্গিক ও গুরুত্বপূর্ণ ঝুঁকি বিবেচনায় বাধ্য করে।
ICP 17	মূলধনের পর্যাপ্ততা	সলভেন্সির উদ্দেশ্যে সুপারভাইজার মূলধনের পর্যাপ্ততার শর্তসমূহ নির্ধারণ করে যেন বীমাকারী অপ্রত্যাশিত ক্ষতি কাটিয়ে উঠতে পারে এবং সুপারভাইজারের হস্তক্ষেপের সুযোগ তৈরী করতে পারে।
ICP 18	মধ্যস্থতাকারীগণ	বীমা মধ্যস্থতাকারীরা যেন পেশাদারিত্বের সাথে এবং স্বচ্ছ উপায়ে তাদের ব্যবসা পরিচালনা করে সেজন্য সুপারভাইজার বীমা মধ্যস্থতাকারীদের কার্যক্রমের শর্ত নির্ধারণ করে এবং তা প্রয়োগ নিশ্চিত করে।
ICP 19	ব্যবসায়ের আচরণ	বীমা চুক্তি সম্পাদনের পূর্ব হতে চুক্তির আওতায় বীমা দায় পরিশোধ পর্যন্ত সকল ক্ষেত্রে বীমা গ্রহীতার সাথে ন্যায় আচরণ নিশ্চিত করার স্বার্থে সুপারভাইজার বীমা ব্যবসায়ের আচরণের শর্তসমূহ নির্ধারণ করে থাকে।
ICP 20	জনসম্মুখে প্রচার	বীমা গ্রহীতা এবং বীমা বাজারে অংশগ্রহণকারীদের বীমা ব্যবসায়ের ব্যবসায়িক কার্যক্রম, কার্যসম্পাদন এবং আর্থিক অবস্থা সম্পর্কে পরিষ্কার ধারণা প্রদানের জন্য সুপারভাইজার বীমাকারীকে প্রাসঙ্গিক, বিস্তারিত এবং পর্যাপ্ত তথ্য প্রকাশের নির্দেশনা প্রদান করেন। এর মাধ্যমে বাজারে শৃঙ্খলা বৃদ্ধি এবং বীমাকারী যে সকল ঝুঁকির সম্মুখীন হতে পারেন এবং তা যে সকল উপায়ে মোকাবেলা করা যায় সে সম্পর্কে ধারণা বৃদ্ধি পায় বলে আশা করা যায়।
ICP 21	বীমার জালিয়াতি প্রতিরোধ	সুপারভাইজার আশা করে যে, বীমাকারী এবং বীমা মধ্যস্থতাকারী যেন কার্যকর ব্যবস্থা গ্রহণ করে যাতে বীমা খাতে প্রতারণা নিবৃত্ত, প্রতিরোধ, শনাক্ত, প্রকাশ এবং প্রতিকার করা যায়।
ICP 22	এন্টি-মানিলভারিং এবং সন্ত্রাসবাদে অর্থায়ন প্রতিরোধ	সুপারভাইজার প্রত্যাশা করে যে, বীমাকারী ও মধ্যস্থতাকারী মানি লভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে কার্যকর পদক্ষেপ গ্রহণ করে। এছাড়াও সুপারভাইজারও মানিলভারিং ও সন্ত্রাসে অর্থায়ন প্রতিরোধে কার্যকর ব্যবস্থা গ্রহণ করে।
ICP 23	গ্রুপ ভিত্তিক তত্ত্বাবধান	সুপারভাইজার আইনগত সত্তা হিসাবে বীমাকারীকে এবং গোষ্ঠীভিত্তিতে বীমাকারীদের তত্ত্বাবধান করেন।
ICP 24	সমষ্টিক ক্ষেত্রে বিচক্ষণ নজরদারি এবং বীমাখাতের তত্ত্বাবধান	সুপারভাইজার বীমা বাজার ও আর্থিক উন্নয়ন এবং অন্যান্য পরিবেশজাত নিয়ামক চিহ্নিত, পরিবীক্ষণ এবং বিশ্লেষণ করে যা বীমাকারীদের এবং বীমার বাজারের উপর প্রভাব সৃষ্টি করে এবং এই সকল তথ্য দিয়েই বীমাকারীকে তত্ত্বাবধান করে থাকে। এই প্রকারের কাজে অন্যান্য জাতীয় কর্তৃপক্ষের তথ্য এবং অন্তর্দৃষ্টি ব্যবহার করা উচিত।
ICP 25	সুপারভাইজারি সহযোগিতা এবং সমন্বয়	প্রয়োজনীয় গোপনীয়তা পরিপালন সাপেক্ষে সুপারভাইজার অন্যান্য সুপারভাইজার এবং কর্তৃপক্ষের সাথে সহযোগিতা সমন্বয় করে।
ICP 26	ক্রাইসিস ম্যানেজমেন্ট ক্রস-সীমান্ত সহযোগিতা এবং সমন্বয়	সুপারভাইজার অন্যান্য দেশের সংশ্লিষ্ট সুপারভাইজার এবং কর্তৃপক্ষের সাথে সহযোগিতা এবং সমন্বয় করবে যাতে কোন নির্দিষ্ট বীমাকারীর আন্তঃদেশীয় ঝুঁকি কার্যকরভাবে ব্যবস্থাপনা করা যায়।

বীমা কোম্পানি / কর্পোরেশনসমূহের তালিকা

নন-লাইফ কোম্পানি

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

(লাইফ কোম্পানি)

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





জীবন বীমা ক্ষেত্রে শীর্ষ নাম

সন্ধানী লাইফ ইনস্যুরেন্স কোম্পানী লিঃ

Sandhani Life Insurance Company Ltd.

প্রধান কার্যালয়ঃ সন্ধানী লাইফ টাওয়ার, রাজউক প্লট 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 অঙ্কে 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 “প্রামাণ্য 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

**GREEN DELTA
INSURANCE**

Our Subsidiaries

**GREEN DELTA
SECURITIES**

**GREEN DELTA
CAPITAL**

**PROFESSIONAL
ADVANCEMENT
BANGLADESH**

GGD ASSIST