

As the CEO of this company, it is my pleasure to share with you the latest news and updates from our organization. We have had a busy and productive quarter, and I am excited to update you on our progress and achievements. Our team has been working tirelessly to improve our products and services, and to better serve our customers and stakeholders. In this newsletter, I want to highlight some of our recent accomplishments and provide a glimpse into what we have planned for the future.

As we celebrate this achievement, I also want to highlight the importance of ongoing training and development opportunities for our team. We recognize that investing in our employees' growth and professional development is key to our long-term success. That is why we are committed to providing the resources, tools, and support necessary for everyone to reach their full potential.

As we move forward, I want to highlight some of the exciting developments that we have in store. First, I am pleased to announce that we will be launching a series of training programs to help you develop new skills and advance your careers within the company. These programs will cover a wide range of topics, from leadership and communication to technical skills and industry knowledge. Our goal is to help you reach your full potential and achieve your professional goals.



Message from THE CEO

PRAVIN RAMAN PARAJULI

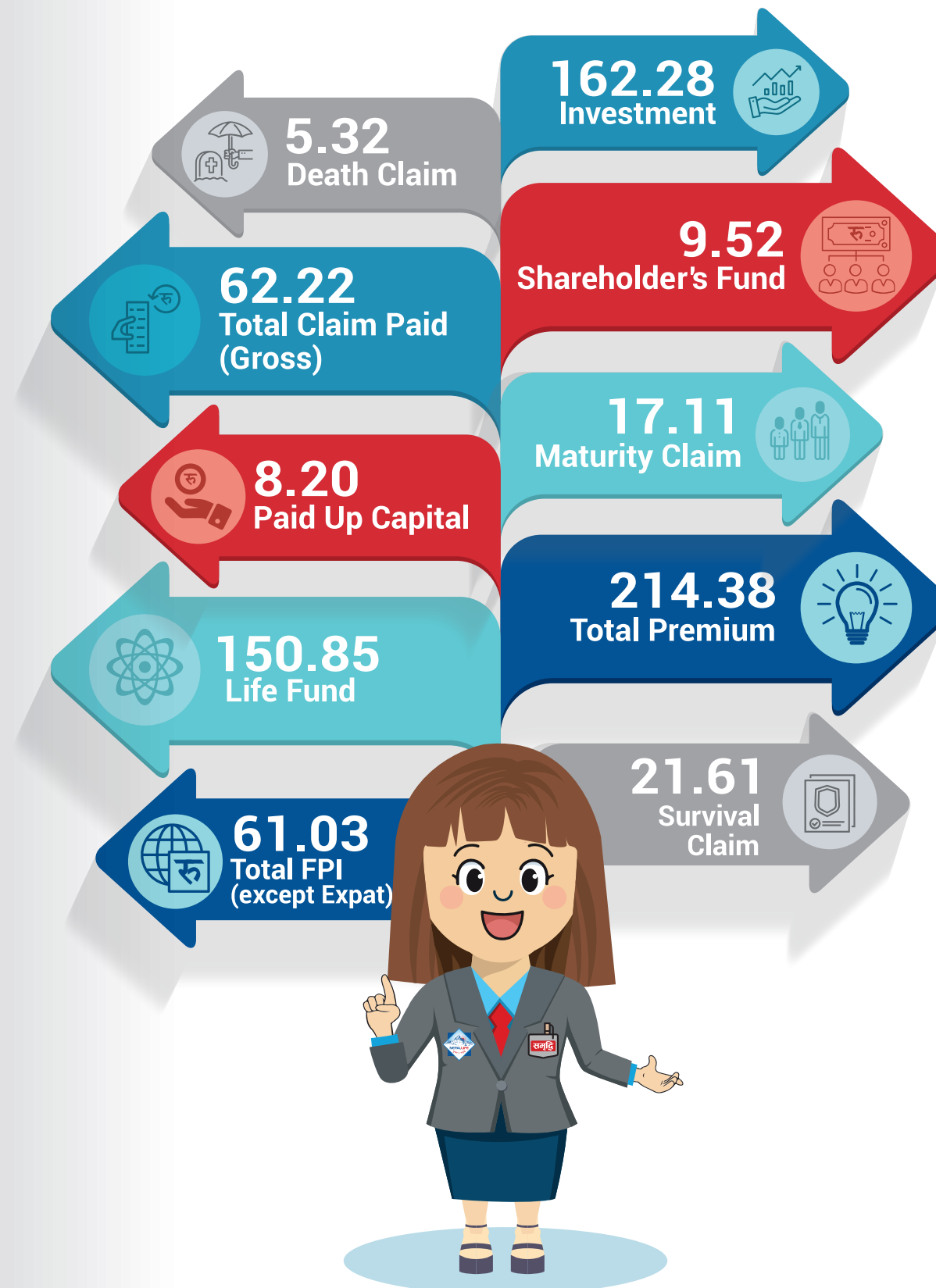
We are committed to providing a platform for recognition and ensuring that there is no discrimination in our workplace. We will continue to promote our employees based on their qualifications and performance, within the legal structure. Any vacancies that arise will be filled through a transparent and fair process, ensuring that everyone has an equal opportunity for promotion and growth.

We believe in contributing through a win-win situation, and we have set certain reimbursements for the MDRT qualifiers qualifying within certain dates to ensure that our agents achieve their professional goals while helping us achieve our business objectives. This will help them develop their skills and expertise and provide better services to our customers. We have also launched a new product "Sunaulo Bhawishya Jeevan Beema Yojana" that will increase the sales of the company. This is an exciting development, and we believe that it will help us achieve our business objectives while providing value to our customers.

Because of all the stakeholders, we have achieved an exceptional financial numbers as well for the company. The Investment is Rs. 162.28 Arba, Shareholders fund is Rs. 9.52 Arba and Life Fund is Rs. 150.85 Arba. Finally, we are committed to ensuring that our agent onboarding process is smooth and efficient. We believe that our agents are critical to our success, and we will continue to provide them with the necessary support and resources to excel in their roles. We also recognize the importance of social media in today's digital world, and we are committed to leveraging this platform to increase our brand awareness and reach. We have been an active player in social media and will continue to do in the coming months to help us achieve this objective.

In conclusion, I would like to thank all our stakeholders for their hard work and dedication over the past year. We look forward to another productive and successful year ahead, and we are committed to providing a fearless, free, and good platform for all of you to work and grow.

Nepallife's Strength*(In Arba)



सुरक्षा, बचत र पेन्सनको साथ, सुनौलो भविष्यको सुरुवात भन्ने नाराका साथ नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना सार्वजनिक

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीद्वारा नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना सार्वजनिक गरिएको छ । मिति २०७९ साल चैत्र ०९ गते कम्पनीको प्रधान कार्यालय कमलादीमा आयोजित एक विशेष समारोहका बीच सो योजना सार्वजनिक गरिएको थियो । कम्पनीको नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयालले उक्त बीमा योजनाको सार्वजनिक अनावरण गर्नुभएको थियो ।

आफु तथा आफ्नो परिवारलाई आर्थिक संकटको सामना कहिल्यै पनि गर्न नपरोस् र आफ्नो वृद्ध अवस्था सम्म पनि आफु आर्थिक रूपमा कसैको भर पर्न नपरोस् भन्ने सामाजिक मनोविज्ञानलाई आत्मसाथ गर्दै एकै बीमा योजनाबाट दुई किसिमको सुविधा उपयोग गर्न पाउने गरी नेपाल लाइफले “नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना” सार्वजनिक गरेको हो ।

“सुरक्षा, बचत र पेन्सनको साथ, सुनौलो भविष्यको सुरुवात” भन्ने नाराको साथ नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना सार्वजनिक गरिएको हो । एउटै बीमा योजनाबाट दुई किसिमको सुविधा प्राप्त गर्न सकिने यो जीवन बीमा योजना सावधिक अग्रिम भुक्तानी तथा आजीवन बीमा (मुनाफामा सरिक हुने) हो जस्मा बीमितको प्रवेश उमेर १८ वर्ष देखि ६५ वर्ष रहने तथा न्यूनतम बीमाशुल्क भुक्तानी अवधि ५ वर्ष देखि अधिकतम बीमाशुल्क भुक्तानी अवधि ३५ वर्ष सम्म हुनेछ । यो योजनाको न्यूनतम बीमाङ्क रकम रु २५,०००/- तथा अधिकतम बीमाङ्क रकम आयश्रोतको आधारमा निर्धारण गर्न सकिनेछ ।

यो योजनाले न्युन बीमाशुल्कमा बचत र सुरक्षा एकै साथ प्रदान गर्दछ । यो योजना अन्तर्गत जोखिम बहनको अतिरिक्त बीमितलाई बीमालेख अवधिभर बचत गर्न प्रोत्साहन गर्दछ । यस योजनाले तपाईंको अवकाशपछिको आर्थिक आवश्यकतालाई समेत समेट्दछ । यस योजनामा दुईवटा विकल्पहरू समावेश गरिएका छन् जसमध्ये आफ्नो इच्छा र आवश्यकता अनुरूप बीमितले कुनै



एउटामात्र विकल्पको छनोट गर्न सक्दछ । विकल्प १ अन्तर्गत बीमालेख परिपक्व भएमा बीमा अवधि समाप्तिमा बीमाङ्क रकम + आर्जित बोनस, एकमुष्ट दिइने छ भने विकल्प २ अन्तर्गत बीमा भुक्तानी अवधि समाप्तिमा बीमालेखमा उल्लेख भएको बीमाङ्क रकम दिइने छ र भुक्तानी अवधि समाप्ति पछि प्रत्येक वर्ष बीमाङ्कको ५% रकम बीमितको उमेर ७९ वर्ष नपुगन्जेल सम्म बीमितलाई प्रदान गरिनेछ । साथै बीमित ८० वर्ष पुरा भएपछि बीमाशुल्क भुक्तानी अवधि सम्म आर्जित बोनस बीमितलाई प्रदान गरिनेछ ।

बीमालेख चालु रही बीमा भुक्तानी अवधि भित्र जुनसुकै कारणबाट (बीमालेख अन्तर्गत नपर्ने जोखिमहरू बाहेक) बीमितको मृत्यु भएमा विकल्प १ अन्तर्गत बीमाङ्क रकम + आर्जित बोनस एकमुष्ट दिइने छ भने विकल्प २ अन्तर्गत बीमितको मृत्यु भएमा बीमाङ्क रकम + आर्जित बोनस एकमुष्ट दिइने छ तर भुक्तानी अवधि समाप्ति पछि मृत्यु भएमा बीमाङ्कको ५०% रकम + बीमाशुल्क भुक्तानी अवधि सम्म आर्जित बोनस रकम एकमुष्ट भुक्तानी दिइनेछ ।

विकल्प १ र विकल्प २ दुवैमा ऋण तथा समर्पण सुविधा रहेको छ । वार्षिक ३ किस्ता बीमाशुल्क भुक्तानी गर्नुको साथै बीमा प्रारम्भ मितिबाट ३ वर्ष पुरा भए पश्चात समर्पण मूल्य प्राप्त गर्न सकिनेछ भने वार्षिक ३ किस्ता बीमाशुल्क भुक्तानी गर्नुको साथै बीमा प्रारम्भ मितिबाट ३ वर्ष पुरा भए पश्चात समर्पण मूल्य को ९०% ऋण प्राप्त गर्न सकिनेछ । दुर्घटना मृत्यु लाभ सुविधा (ADB), बीमाशुल्क छुट तथा पूर्णअशक्तता सुविधा (PTD/PWB), घातक रोग सुविधा (Critical Illness Rider) जस्ता ऐच्छिक सुविधाहरू समेत उपलब्ध रहेको छ ।

कार्यक्रममा बोल्दै यस कम्पनीका नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयालले यो योजना सार्वजनिक गर्न पाउँदा खुशीको आभास भएको बताउनुभएको थियो । यस योजनालाई मुर्त रूप प्रदान गर्न सहयोग गर्नुहुने नियामक निकाय नेपाल बीमा प्राधिकरण, actuary तथा यसलाई साकार पार्न अहोरात्र खट्ने सबैलाई बधाई ज्ञापन गर्नुभएको थियो । यो योजना सबै सरोकारवालाहरूको हितमा रहेको र यसको फाइदा उठाउन सबैमा आग्रह गर्नुभएका थियो । आम ग्राहकहरूको आजको आवश्यकतालाई मध्यनजर गर्दै योजना सार्वजनिक गरिएको कुरा बताउनुभएको थियो । यस योजनाको सफलताको शुभकामना समेत जाहेर गर्नुभएको थियो । कार्यक्रममा यस योजना संग सम्बन्धित प्रस्तुतीकरण कम्पनीका नेसनल सेल्स हेड श्री उमापती पोखरेलले गर्नुभएको थियो ।



“किनकी जीवन अमूल्य” छ भन्ने मुल नारालाई आत्मसाथ गर्दै करिब २२ वर्ष देखि नेपालीहरूको घर दैलोमा जीवन बीमा सम्बन्धि सम्पूर्ण सेवा प्रवाह गर्दै आएको नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको २०७९ चैत्र मसान्त सम्ममा यस कम्पनीको लगानी रु. १६२.२८ अर्ब रुपैयाँ रहेको छ भने जीवन बीमाकोष १५०.८५ अर्ब रुपैयाँ र शेयरधनी कोष ९ अर्ब ५२ करोडभन्दा बढी रहेको छ । कम्पनीमा २,१२,३६२ भन्दाबढी प्रशिक्षित अभिकर्ता रहेका छन् । कम्पनीले आफ्ना सेवाग्राहीहरू तथा ग्राहकहरूका लागि देशभर फैलिएका आफ्ना हाल करिब १ सय ९७ कार्यालय सञ्जालहरू मार्फत जीवन बीमासम्बन्धी सम्पूर्ण सेवा उपलब्ध गराइरहेको छ । यसका साथसाथै कम्पनीले हालसम्म रु २१४.३८ अर्ब रुपैया बीमा शुल्क आर्जन गरेको छ । नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले २१ वटा बीमा योजना अन्तर्गत ३१,१५,४२० बीमालेख जारी गरिएको छ । ग्राहकहरूको हितलाई ध्यानमा राखी यस कम्पनीले समयसापेक्ष आवश्यक थप सेवा तथा सुविधाहरूसमेत उपलब्ध गराउँदै जाने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ ।

नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्सको नाफामा ३२९.५२% को वृद्धि

नेपालकै सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफले चालु आ.व को तेस्रो त्रैमाससम्ममा उल्लेखनिय प्रगति गरेको छ । कम्पनीले सार्वजनिक गरेको चालु आर्थिक वर्षको तेस्रो त्रैमाससम्मको अपरिष्कृत वित्तीय विवरण अनुसार कम्पनीको खुद नाफामा ३२९.५२ प्रतिशतको वृद्धि भएको छ ।

यस त्रैमासको अन्त्य सम्ममा कम्पनीको जगेडा तथा कोषमा करिव ४८ करोड रुपैयाँ रहेकोछ जुन अघिल्लो आ.व.को सम्बन्धित त्रैमासको अन्त्य सम्मको आधारमा ९.४० प्रतिशतले बढी हो । गत आर्थिक वर्षको सोही अवधिमा करिव १३१ अर्ब १६ करोड रुपैयाँ रहेको जीवन बीमा कोष १९.८३ प्रतिशतले बढि करिव १५७ अर्ब १६ करोड रुपैयाँ पुगेको छ । महाबिपत्ती कोषमा ८३ करोड रुपैयाँ रहेको छ जुन गत आर्थिक वर्षको सोही अवधिमा तुलनामा १५.४९ प्रतिशतले बढी हो । कम्पनीको लगानी २०.०७ प्रतिशतले बढेको छ । चैत मसान्तसम्म कम्पनीले १६२ अर्ब २८ करोड रुपैयाँ लगानी गरेको छ ।

प्रकाशित विवरण अनुसार कम्पनीको भुक्तानी हुन बाँकी दावी उलेख्य रूपमा घटेको छ । गत आर्थिक वर्षको सोही अवधिमा करिव १ अर्ब २८ करोड रुपैयाँ भुक्तानी हुन बाँकी दावी वापत व्यवस्था गरिएकोमा चालु आर्थिक वर्षको तेस्रो त्रैमासमा ३४.१९ प्रतिशतले घटी ८४ करोड रुपैयाँ रहेको छ । यसै गरी चैत मसान्त

सम्ममा २६ अर्ब ८३ करोड ७४ हजार रुपैयाँ खुद बीमाशुल्क आर्जन गरेको छ भने ११ अर्ब ८२ करोड रुपैयाँ खुद दावी भुक्तानी गरेको छ । समिक्षा अवधिमा कम्पनीको खुद दावी भुक्तानी ११.४४ प्रतिशतले बढेको छ । यस त्रैमासमा आर्नो दावी भुक्तानी प्रक्रिया(लाई चुस्त दुरुस्त छिटो छरितो बनाइनु नै यस उपलब्धिको कारण हो भन्ने कुरा कम्पनीले जनाएको छ ।

८ अर्ब २० करोड रुपैयाँ चुक्ता पूँजी रहेको यस कम्पनीको समिक्षा अवधिमा कम्पनीको प्रतिसेयर आम्दानी ७.२५ रुपैयाँ रहेको छ । यस्तै कम्पनीको प्रतिसेयर नेटवर्थ ११६.०१ रुपैयाँ, मूल्य अनुपात आम्दानी ९३.१९ गुणा, प्रति शेयर कुल सम्पत्तिको मूल्य २,०९० रुपैयाँ र औसत प्रतिफल दर १०.८४ प्रतिशत रहेको छ ।

समग्रमा देशमा उत्पन्न भएको आर्थिक संकटले बीमा क्षेत्रमा परेको प्रभावको बीच पनि नेपाल लाइफले उत्कृष्ट नतिजा ल्याउन सफल हुनुलाई कम्पनीको सबल पक्षको रूपमा लिन सकिन्छ । आगामी दिनमा कम्पनीलाई थप प्रभावकारी रूपमा संचालन गर्न बिभिन्न संरचनात्मक, प्रक्रियागत सुधारहरु अबलम्बन गर्दै नेपालीहरुको घर दैलोमा गुणस्तरीय बीमा सेवा प्रवाह गर्न कम्पनी तत्पर रहेको र त्यसलाई मुर्तरूप प्रदान गर्न कम्पनी अहोरात्र लागि रहेको कुरा नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्सका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत प्रवीण रमण पराजुलीले बताउनु भएको छ ।



नेपाल लाइफको डिजिटल धमाका अभियान सार्वजनिक



नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले डिजिटल धमाका अभियान संचालनमा ल्याएको थियो । कम्पनीको केन्द्रिय कार्यालय कमलादीमा आयोजित एक कार्यक्रमका बीच उक्त अभियानको शुभारम्भ यस कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले गर्नुभएको थियो । सूचना प्रविधिमा आएको आमूल परिवर्तन र भूमण्डलीकरणको बढ्दो आकर्षणले संसारलाई साँघुरो बनाउँदै गर्दा सूचना प्रविधिको विकाशक्रम संग आफ्ना आदरणीय ग्राहक तथा अभिकर्ता महानुभावहरुलाई साक्षात्कार गराउने अभिप्रायका साथ यो अभियान संचालनमा ल्याएको थियो ।

माघ महिना भरि बीमा शुल्कको नविकरण अनलाईन माध्यमबाट भुक्तानी गर्ने ग्राहक महानुभावहरुलाई विभिन्न उपहारको समेत व्यवस्था गरिएको कुरा कम्पनीले जनाएको थियो । भुक्तानी सेवा प्रदायक खल्तीबाट बीमाको नविकरण शुल्क भुक्तानी गर्ने मध्येबाट हरेक हप्ता एकजना भाग्यशाली विजेतालाई भबचदगमक प्रदान गरेको थियो । त्यसै गरि पहिलो पटक खल्तीको प्रयोग गरी बीमा शुल्कको नविकरण गर्ने सम्पूर्ण महानुभावहरुलाई रु १०० क्यास व्याक प्रदान गरिने कुरा समेत कम्पनीले जनाएको थियो ।

प्रविधिको अधिकतम प्रयोग गर्दै कार्यसम्पादन गर्न अब्बल रहेको नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले बीमाशुल्क नविकरणका लागि विभिन्न भुक्तानी सेवा प्रदायकहरु ई-सेवा, खल्ती, फोन-पे, कनेक्ट आइ.पी.एस, आई एम ई-पे र प्रभु-पे संग सम्झौता गरेको थियो । यस कम्पनीका ग्राहकहरुले घरै बसी बसी आफ्नो प्रिमियम भुक्तानी गर्न सक्नुहुन्छ । कार्यक्रममा बोल्दै प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री पराजुलीले घर बाट नै सहज र सरल तरिकाले प्रिमियम तिर्दा समयको बचत हुनुको साथ साथै कारोबार समेत सुरक्षित हुने विश्वास व्यक्त गर्नुभएको थियो । आगामी दिनमा कम्पनीलाई भन्नु प्रविधि मैत्री बनाई ग्राहक महानुभावहरुलाई छिटो, छरितो, चुस्त र दुरुस्त सेवा प्रवाह गर्न कम्पनी लालायित रहेको कुरा समेत पराजुलीले बताउनुभएको थियो ।



नेपाल लाइफका अभिकर्तालाई बुटवलमा अन्तराष्ट्रियस्तरको प्रशिक्षण

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले मिति २०७९ साल चैत्र १४ गते बुटवलको सिदार्थ कटेजमा आयोजना गरिएको एक दिवसीय अभिकर्ता प्रशिक्षण कार्यक्रम भव्यता पूर्वक सम्पन्न भएको थियो । अन्तराष्ट्रिय प्रशिक्षकद्वारा प्रशिक्षण दिइएको यस कार्यक्रममा करिब ३३० जना भन्दा अभिकर्ता तथा एजेन्सी म्यानेजरहरूको सहभागिता रहेको थियो । यस कार्यक्रममा कम्पनीका नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयाल, नेसनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेल, कम्पनी सचिव श्री बिनोद भुजेल, एजेन्सी सर्भिसिङ्ग विभागका प्रमुख श्रीमती सुनिता पोखरेल, प्रदेश प्रमुखहरू श्री स्मृति राज कंडेल, श्री अनन्त अधिकारी, श्री सहदेव अधिकारी, श्री दीपक राज भट्ट लगायत शाखा तथा उपशाखाका प्रमुख तथा कर्मचारीहरूको बाक्लो उपस्थिति रहेको थियो । कार्यक्रमको शुभारम्भ संयुक्त रूपमा पानसमा दिप प्रज्वलन गरी नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयाल र नेसनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेलले गर्नुभएको थियो ।

विशेष कारणबस देश बाहिर रहनुभएका यस कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले भर्चुअली उपस्थित भई माघ महिनाको स्कीमबाट छनौट भएर कार्यक्रममा पाल्नुभएका बीमा अभिकर्ताहरूलाई स्वागत तथा बधाई ज्ञापन गर्नुभएको थियो । अभिकर्ताहरूको क्षमताको विकास कम्पनीको केन्द्रबिन्दुमा रहेको र यसैलाई मूर्त रूप प्रदान गर्न अन्तराष्ट्रिय ख्याती प्राप्त प्रशिक्षकलाई कार्यक्रम आयोजना गरिएको बताउनुभएको थियो । यस किसिमको कार्यक्रमले बीमा क्षेत्रमा भएका नविनतम प्रयोग सँग साक्षात्कार गराउन, क्षमता अभिवृद्धि गर्न तथा व्यवसाय विस्तारका लागि आवश्यक उपयोगी सीपहरूलाई थप निखार्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्नेमा आफु विश्वस्त रहेको बताउनुभएको थियो ।

कार्यक्रममा उपस्थित अभिकर्ता महानुभावहरूलाई धन्यवाद ज्ञापन गर्दै यस कम्पनीका नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयालले आगामी दिनमा समेत कम्पनीले अभिकर्ताहरूको सीप विकास तथा मनोबल अभिवृद्धिका लागि विभिन्न कार्यक्रमहरू संचालन गर्ने कुरा बताउनुभएको थियो । अभिकर्ताहरूको घर दैलोमा तालिम प्रदान गर्न पाउँदा आफु खुशी भएको बताउनुभएको थियो ।



कार्यक्रममा “सुरक्षा, बचत र पेन्सनको साथ, सुनौलो भविष्यको सुरुवात” भन्ने नाराका साथ नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले भर्खरै सार्वजनिक गरेको “नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना” संग सम्बन्धित प्रस्तुतीकरण कम्पनीका नेसनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेलले गर्नुभएको थियो । सावधिक योजना र पेन्सन योजना भएको यो बीमा योजना एकदमै आकर्षक हुनुका साथसाथै नेपाली माटो सुहाउँदो रहेको नेशनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेल बताउनुभएको थियो । यो योजना न्युन लगानीले उच्च बचत तथा प्रतिफलको अपेक्षा गर्नेहरू र बुढेशकालमा पेन्सन चाहनेहरूका लागि अहिलेसम्मकै उत्कृष्ट बीमा योजना रहेकोले यसको प्रचुर फाईदा उठाउन आग्रह गर्नुभएको थियो ।

उक्त कार्यक्रमका सहभागीहरूलाई प्रशिक्षण दिनका लागि भारतको मुम्बईबाट जीवन बीमाका अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षक तथा सफल जीवन बीमा अभिकर्ता श्री विजय कुमार भ्ना उपस्थित हुनुभएको थियो ।

नेपाल लाइफका अभिकर्तालाई अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षकद्वारा प्रशिक्षण सम्पन्न

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले मिति २०७९ साल चैत्र १२ गते इटहरीको दुर्गा पार्टी प्यालेसमा आयोजना गरिएको एक दिवसीय अभिकर्ता प्रशिक्षण कार्यक्रम भव्यता पूर्वक सम्पन्न भएको थियो । अन्तराष्ट्रिय प्रशिक्षकद्वारा प्रशिक्षण दिइएको यस कार्यक्रममा कोशी प्रदेश र मधेश प्रदेशबाट ५०० जना भन्दा अभिकर्ता तथा एजेन्सी म्यानेजरहरूको सहभागिता रहेको थियो ।

कार्यक्रमको शुभारम्भ पानसमा दिप प्रज्वलन गरी नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयालले गर्नुभएको थियो । उक्त कार्यक्रममा विशेष कारणबस देश बाहिर रहनुभएका यस कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले भर्चुअली उपस्थित भई अभिकर्ताहरूलाई स्वागत गर्दै यस किसिमको कार्यक्रमले उहाँहरूको सिकाईमा थप टेवा पुग्नेमा आफू विश्वस्त रहेको बताउनुभएको थियो । यसले उहाँहरूको व्यक्तित्व विकासमा सहयोग पुर्याउनुका साथ साथै व्यवसाय विस्तारका लागि समेत उपयोगी सीपहरू विकास गर्न सहज हुने कुरा जाहेर गर्नुभएको थियो ।

“सुरक्षा, बचत र पेन्सनको साथ, सुनौलो भविष्यको सुरुवात” भन्ने नाराका साथ नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले भर्खरै सार्वजनिक गरेको “नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना” एकदमै आकर्षक र प्रतिस्पर्धि रहनुका साथसाथै सम्पूर्ण सरोकारवालाहरूको हितमा रहेकाले यसको अधिकतम लाभ उठाउन समेत प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले आग्रह गर्नुभएको थियो ।

उक्त कार्यक्रमका सहभागीहरूलाई प्रशिक्षण दिनका लागि भारतको मुम्बईबाट जीवन बीमाका अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षक तथा सफल जीवन बीमा अभिकर्ता श्री विजय कुमार भ्ना उपस्थित हुनुभएको थियो ।

कार्यक्रममा उपस्थित अभिकर्ता महानुभावहरूलाई धन्यवाद ज्ञापन गर्दै यस कम्पनीका नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार

कयालले आगामी दिनमा समेत कम्पनीले अभिकर्ताहरूको सीप विकास तथा मनोबल अभिवृद्धि लागि विभिन्न कार्यक्रम संचालन गर्ने कुरा बताउनुभएको थियो । अभिकर्ताहरूको घर दैलोमा तालिम प्रदान गर्न पाउँदा आफु खुशी भएको बताउनुभएको थियो ।

“किनकि जीवन अमूल्य” छ भन्ने मुल नारालाई आत्मसाथ गर्दै करिब २२ वर्ष देखि नेपालीहरूको घर दैलोमा जीवन बीमा



सम्बन्धि सम्पूर्ण सेवा प्रवाह गर्दै आएको नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको २०७९ चैत्र मसान्त सम्ममा यस कम्पनीको लगानी रु. १६२.२८ अर्ब रुपैयाँ रहेको छ भने जीवन बीमाकोष १५०.८५ अर्ब रुपैयाँ र शेरधनी कोष ९ अर्ब ५२ करोडभन्दा बढी रहेको छ । कम्पनीमा २,१२,३६२ भन्दाबढी प्रशिक्षित अभिकर्ता रहेका छन् । कम्पनीले आफ्ना सेवाग्राहीहरू तथा ग्राहकहरूका लागि देशभर फैलिएका आफ्ना हाल करिब १ सय ९७ कार्यालय सञ्जालहरू मार्फत जीवन बीमासम्बन्धी सम्पूर्ण सेवा उपलब्ध गराइरहेको छ । यसका साथसाथै कम्पनीले हालसम्म रु २१४.३८ अर्ब रुपैया बीमा शुल्क आर्जन गरेको छ । नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले २१ वटा बीमा योजना अन्तर्गत ३१,१५,४२० बीमालेख जारी गरिएको छ । ग्राहकहरूको हितलाई ध्यानमा राखी यस कम्पनीले समयसापेक्ष आवश्यक थप सेवा तथा सुविधाहरूसमेत उपलब्ध गराउँदै जाने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ ।

अन्तराष्ट्रिय बीमा प्रशिक्षक विजय कुमार भाद्वारा काठमाडौंमा नेपाल लाइफका ४०० बढी अभिकर्ता प्रशिक्षित

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले मिति २०७९ साल चैत्र १५ गते काठमाडौंको कालिमाटी आयोजना गरिएको एक दिवसीय अभिकर्ता प्रशिक्षण कार्यक्रम भव्यता पूर्वक सम्पन्न भएको थियो । अन्तराष्ट्रिय प्रशिक्षकद्वारा प्रशिक्षण दिइएको यस कार्यक्रममा करिब ४०० जना भन्दा अभिकर्ता तथा एजेन्सी म्यानेजरहरुको सहभागिता रहेको थियो । यस कार्यक्रममा कम्पनीका नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयाल, नेसनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेल, कम्पनी सचिव श्री बिनोद भुजेल, एजेन्सी सर्भिसिङ्ग विभागका प्रमुख श्रीमती सुनिता पोखरेल, प्रदेश प्रमुखहरु श्री सपुत चन्द्र खनाल, श्री पुर्णोत्तम सापकोटा लगायत शाखा तथा उपशाखाका प्रमुख तथा कर्मचारीहरुको बाक्लो उपस्थिति रहेको थियो । कार्यक्रमको शुभारम्भ संयुक्त रुपमा पानसमा दिप प्रज्वलन गरी नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयाल र नेसनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेलले गर्नुभएको थियो ।

विशेष कारणबस देश बाहिर रहनुभएका यस कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले भर्चुअली उपस्थित भई माघ महिनाको स्कीमबाट छनौट भएर कार्यक्रममा पाल्नुभएका बीमा अभिकर्ताहरुलाई स्वागत तथा बधाई ज्ञापन गर्नुभएको थियो । अभिकर्ताहरुको क्षमताको विकाश कम्पनीको केन्द्रबिन्दुमा रहेको र यसैलाई मूर्त रुप प्रदान गर्न अन्तराष्ट्रिय ख्याती प्राप्त प्रशिक्षकलाई कार्यक्रम आयोजना गरिएको बताउनुभएको थियो । यस किसिमको कार्यक्रमले बीमा क्षेत्रमा भएका नविनतम प्रयोग सँग साक्षात्कार गराउन, क्षमता अभिवृद्धि गर्न तथा व्यवसाय विस्तारका लागि आवश्यक उपयोगी सीपहरुलाई थप निखार्न महत्वपूर्ण भूमिका खेल्नेमा आफु विस्वस्त रहेको बताउनुभएको थियो ।



एती एयरलाइन्सको दुर्घटनाको मृतक परिवारलाई : नेपाल लाइफद्वारा रु. एक करोड एक लाखको दाबी मुक्तानी

नेपालकै सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्सले रु. एक करोड एक लाखको दाबी मुक्तानी गरेको थियो । पोखरा उ.म.पा-१७, कास्की ठेगाना भएकी बीमित श्री सगिता शाहीको मिति २०७९/१०/०१ गते पोखरामा यती एयरलाइन्सको जहाज दुर्घटनामा असामायिक निधन भएको थियो । बालाजु शाखामा आयोजित एक कार्यक्रमका बीच मृतकले इच्छाइएको व्यक्ति श्री कोपिला घर्ति क्षेत्री (आमा) लाई रु. एक करोड एक लाखको चेक हस्तान्तरण गरिएको थियो ।



आफ्नो जीवनकालमा स्व : सगिता शाहीले नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स क.लि बालाजु शाखा कार्यालयबाट मिति २०७९/०५/२९ गते रु.५०,००,०००/- बीमाङ्क भएको जीवन सहारा बीमा योजना लिनु भएको थियो । बीमाङ्क बापतको रकम अन्तर्गत रु.५०,००,०००/- र दुर्घटना मृत्यु दावी बापत रु.५०,००,०००/- गरी जम्मा रु.१,०१,००,०००/- इच्छाइएको व्यक्ति (आमा) लाई प्रदान गरिएको थियो ।

नेपाल लाइफद्वारा २०८० सालको क्यालेन्डर सार्वजनिक



नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनी लि. वि.सं. २०८० सालको क्यालेन्डर सार्वजनिक गरेको थियो। मिति २०७९ साल चैत्र १६ गते कम्पनीको प्रधान कार्यालय कमलादीमा आयोजित एक विशेष समारोहका बीच क्यालेन्डर सार्वजनिक गरिएको थियो। कम्पनीका नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कुमार कयाल, नेसनल सेल्स हेड श्री उमापति पोखरेल, प्रमुख संचालन अधिकृत श्री ओम प्रकाश पुडासैनी र प्रमुख वित्त अधिकृत श्री प्रेम प्रसाद रेग्मीले संयुक्त रूपमा क्यालेन्डर अनावरण गर्नुभएका थियो। बिदाको सूची पर्व, दिवस, पञ्चांग तिथि, तारिख समावेश गरि क्यालेन्डर सार्वजनिक गरिएको थियो।

“किनकी जीवन अमूल्य” छ भन्ने मुल नारालाई आत्मसाथ गर्दै करिब २२ वर्ष देखि नेपालीहरूको घर दैलोमा जीवन बीमा सम्बन्धि सम्पूर्ण सेवा प्रवाह गर्दै आएको नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीको २०७९ चैत्र मसान्त सम्ममा यस कम्पनीको लगानी रु. १६२.२८ अर्ब रुपैयाँ रहेको छ भने जीवन बीमाकोष १५०.८५ अर्ब रुपैयाँ र शेयरधनी कोष ९ अर्ब ५२ करोडभन्दा बढी रहेको छ। कम्पनीले आफ्नो सेवाग्राहीहरू तथा ग्राहकहरूका लागि देशभर फैलिएका आफ्नो ८ वटा प्रादेशिक कार्यालय र १८४ वटा शाखा तथा उपशाखाहरू मार्फत जीवन बीमासम्बन्धी सम्पूर्ण सेवा उपलब्ध गराइरहेको छ। यसका साथसाथै कम्पनीले हालसम्म रु २१४.३८ अर्ब रुपैयाँ बीमा शुल्क आर्जन गरेको छ। नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले २१ वटा बीमा योजना अन्तर्गत ३१,१५,४२० बीमालेख जारी गरिएको छ। ग्राहकहरूको हितलाई ध्यानमा राखी यस कम्पनीले समयसापेक्ष आवश्यक थप सेवा तथा सुविधाहरूसमेत उपलब्ध गराउँदै जाने प्रतिबद्धता व्यक्त गरेको छ।

SUNITA POKHAREL

प्रमुख - एजेन्सी सर्भिसिङ

काठमाडौं। भ्रापामा जन्मे हुर्केकी सुनिता अहिले नेपालकै “सर्वाधिक विश्वासिलो” जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफमा कार्यरत छिन्। उनले यहाँ काम गर्न सुरु गरेको १५ वर्ष बितिसकेको छ। साढे २ वर्ष भयो एजेन्सी तथा सर्भिसिङ विभागमा विभागीय प्रमुख भएर उनले काम गरेको। ११ जनाले गरेको कामको अनुगमन गर्नुका साथै नेपाल लाइफका ४२ हजार अभिकर्ताको कामसँग प्रत्यक्ष जोडिनु उनको अहिलेको दैनिकी हो।



घरकी जेठी बुहारी र कार्यालयको विभागीय प्रमुख सुनिता पोखरेल कार्य सम्पादनका क्रममा आएका समस्याहरूलाई कुशलतापूर्वक समाधान गर्छिन्। विभागमा कुनै अप्ठ्यारो परिस्थिति आयो भने उनीसँगै आएर ठोक्किन्छ र उनी त्यो परिस्थितिलाई सबैभन्दा पहिला राम्रोसँग अध्ययन गर्छिन् र त्यसलाई सहजै सल्टाउँछिन्।

नेपाल लाइफका हजारौं अभिकर्तालाई परिचालन गर्नेदेखि विभिन्न अभिकर्ता स्कीम, इन्सेन्टिभ, एजेन्सी लोन, रिकभरी (असुली) सम्म उनले नै हेर्छिन् अझ भन्नु पर्दा एजेन्सी खर्चको व्यवस्थापन उनी आफै गर्छिन्। सही र भुटलाई सहजै खुट्याउन सक्ने क्षमता कै कारण उनलाई यो विभाग कम्पनीले सुम्पिएको हुन सक्ने उनको बुझाइ छ।

२०६४ साल माघ ६ गते नेपाल लाइफ प्रवेश गरेकी सुनिताको बाल्यकाल अर्थात स्कूले शिक्षा भ्रापामाको उच्चस्तरीय स्कूल “लिटिल फ्लावर इंग्लिस स्कूलबाट भएको हो। भ्रापामा बिर्तामोडकी सुनिताको विवाह रातोपुलका उपज ढकालसँग भयो। कन्काई मल्टिपल कलेजबाट ब्याचलर गरेकी सुनिताले शंकरदेवबाट म्यानेजमेन्ट विषयमा माष्टर गरेकी हुन्। कन्काई कलेजमा पढ्दा उनी डिप्लोमा दोस्रो वर्ष कलेजकै दोस्रो भइन भने तेस्रो वर्ष कलेज नै टप गरिन्।

उनले अध्ययन गरेको भ्रापामाको त्यो स्कूल अत्यन्त राम्रो भएकोले नै उनले माथिल्लो तहमा समेत त्यो नतिजा हासिल गर्न सकेकी हुन्। त्यतिबेलाको जमानामा अरू स्कूलको तुलनामा उनी पढेको स्कूलको पढाइ अत्यन्त राम्रो थियो र महेगो पनि थियो। नेपाल

विद्युत प्राधिकरणको सुब्बाको जागिरले चार छोराछोरीलाई बुबाले ठूलो मेहेनत गरेर महेगो स्कूलमा पढाउनु भएको उनी सम्झिन्छिन्।

“त्यति बेला सहज थिएन, र पनि बुबाले हामी चारै जना (२ छोरा र २ छोरी) लाई विभेद नगरी पढाउनु भयो हामी यसमा गौरव गर्छौं र आमाबुबा प्रति कृतज्ञ पनि छौं,” सुनिताले भनिन् उनीहरूको त्यहि मेहेनतले नै मलाई सक्षम बनाएको हो र म मेरो जीवनमा सफल पनि भए जस्तो लाग्छ मलाई। “आमा गृहिणी, बुबाको मात्रै कमाइले चार छोराछोरीलाई राम्रो शिक्षा दिन त्यति सहज थिएन।”

स्नातकोत्तर सकेपछि सुनिताले ६ महिना नेपाल मेडिकल कलेज, अत्तरखेलमा काम गरिन् अकाउन्टेन भएर। करियर ग्रोथको लागि सेवा सुविधालाई नहेरी उनी नेपाल लाइफ प्रवेश गरेकी हुन्। “यहाँ आउँदा मेरो मासिक तलब मेडिकल कलेजको भन्दा कम थियो,” उनले भनिन् “मैले यो क्षेत्र र पेशाको गर्याबिटी बुझेको थिए, त्यसैले पैसाको लोभ गरिन्।”

कम्पनीको आवश्यकता अनुसार आफूलाई त्यो पेशामा फिट गर्ने सोचका साथ अघि बढेकी सुनितालाई बैंकर बन्ने ठूलो धोको थियो। तर, पनि उस्तै प्रकृतिको क्षेत्र बीमामा यो पोष्टसम्म पुगेर काम गरेपनि प्रमुख कार्यकारी अधिकृत बन्ने सोच भने अहिलेसम्म उनमा पलाएको छैन। “मान्छेको आकांक्षा त भइहाल्छ,” उनले भनिन् “टप लेभल को म्यानेजमेन्टलाई सहयोग गर्ने गरी काम गर्नेमा दृढ छु।”

घरकी जेठी बुहारी भएकोले उनको दायित्व पनि कम छैन। घर

व्यवहार मिलाएर जागिरलाई उच्च पदको जिम्मेवारी सम्हालि रहेकी सुनिताको बिहान ५ बजे उठेपछि दैनिकी सुरु हुन्छ, छोरालाई कलेज पठाएपछि १ घण्टा व्यायाम गर्छिन् अनि घर फर्केर खाना बनाउने, खाने अनि अफिस आउने ।

अहिले उनको चार जनाको न्यूक्लियर फेमिली भएपनि पहिला भने संगोलमा थियो । छोराछोरी हुर्काउन त्यति गाह्रो भएन, अर्थात भन्नु नै पर्दा उनले आफ्नो छोराछोरी हुर्किएको थाहै पाइन् । उनले भनिन् “सासु आमा पनि काम गर्ने भएकोले जागिरे जीवनको बारेमा उनीहरूले मैलेभन्दा राम्ररी बुझ्नु भएको छ ।

त्यहि हुनाले मैले परिवारबाट पूर्ण रूपले सपोर्ट पाए र अहिले पनि पाइरहेको छु,” उनले सुनाइन् । “ससुरा बुबा सडक विभागमा काम गर्नु हुन्थ्यो, अहिले उहाँहरू दुबैको रिटायर्ड लाइफ हो । ५ कक्षामा पढ्ने छोराको लागि उनले कुनै चिन्ता लिनु पर्दैन । गाह्रो साधुरो पर्दा आफन्तसँगै भएकाले मैले भ्याइन भन्दा पनि छुट पाइन्छ,” उनले भनिन् । श्रीमान ई. उपज ढकाल नागरिक उड्डयन प्राधिकरणमा काम गर्छन् । जिन्दगी हाँसी खुशी बितिरहेको छ, उनको ।

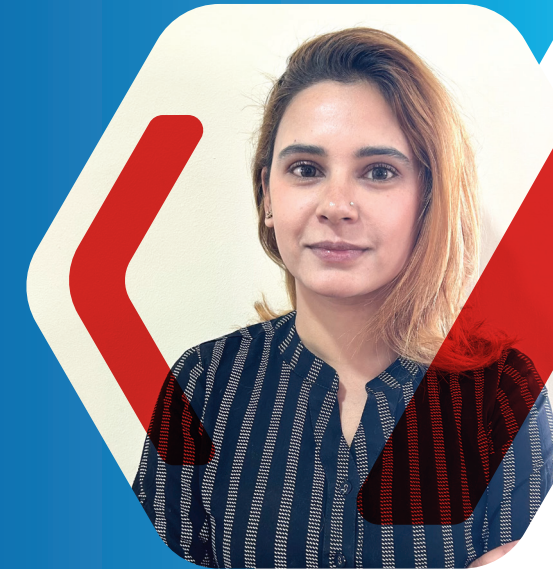
नेपाल लाइफ आएपछि उनले सबैभन्दा पहिला प्रशासन सम्हालिन् । त्यति बेला विभिन्न मान्छेका फरक फरक समस्या आउथ्यो । अहिलेको जस्तो एउटा विभाग एउटा टिमले हेर्ने भन्ने थिएन । सीईओको अन्डरमा एचआर, एडमिन हुन्थ्यो त्यहि बसेर उनले काम गर्नु पर्थ्यो । बीमा क्षेत्रमा प्रवेश गरेपछि उनले प्रशासन र मानव संसाधन विभागमा दोस्रो वरियतामा रहेर ७ वर्ष काम गरिन् ।

त्यसपछि एजेन्सी तथा सर्भिसिङ विभागमा दोस्रो वरियतामा रहेर काम गरिन् र अहिले नेपाल लाइफलाई सधैं दिगो रूपले अघि बढ्न आवश्यक पर्ने बिजनेस ल्याउने अभिकर्तालाई उत्प्रेरणा दिएर काम लगाइरहेकी छिन् । यो विभागमा आएपछि अझ जिम्मेवार र आत्मविश्वासका साथ अघि बढेकी छिन् ।

काममा रमाउन सक्थो भनेमात्र बेष्ट प्रफर्मेन्स दिन सकिने बताउने सुनिता नेपाल लाइफलाई आफ्नो सबैभन्दा नजिकको साथी मान्छिन् र यसको उत्तरोत्तर प्रगति चाहन्छिन् र कम्पनीको प्रगतिमा आफू पनि प्रफुल्लित भएको महसुस गर्छिन् । संस्थालाई बलियो बनाउन जस्ता किसिमका व्यवधानहरू आएपनि आफ्नो विवेकलाई सहि अर्थमा प्रयोग गरेर त्यो उल्लेखनबाट उम्कन प्रेरणादायी भूमिकामा रहन्छिन् ।

SUDIPA KAFLE DIGITAL STRATEGY

The Significance of Digital Transactions in the Wake of COVID-19

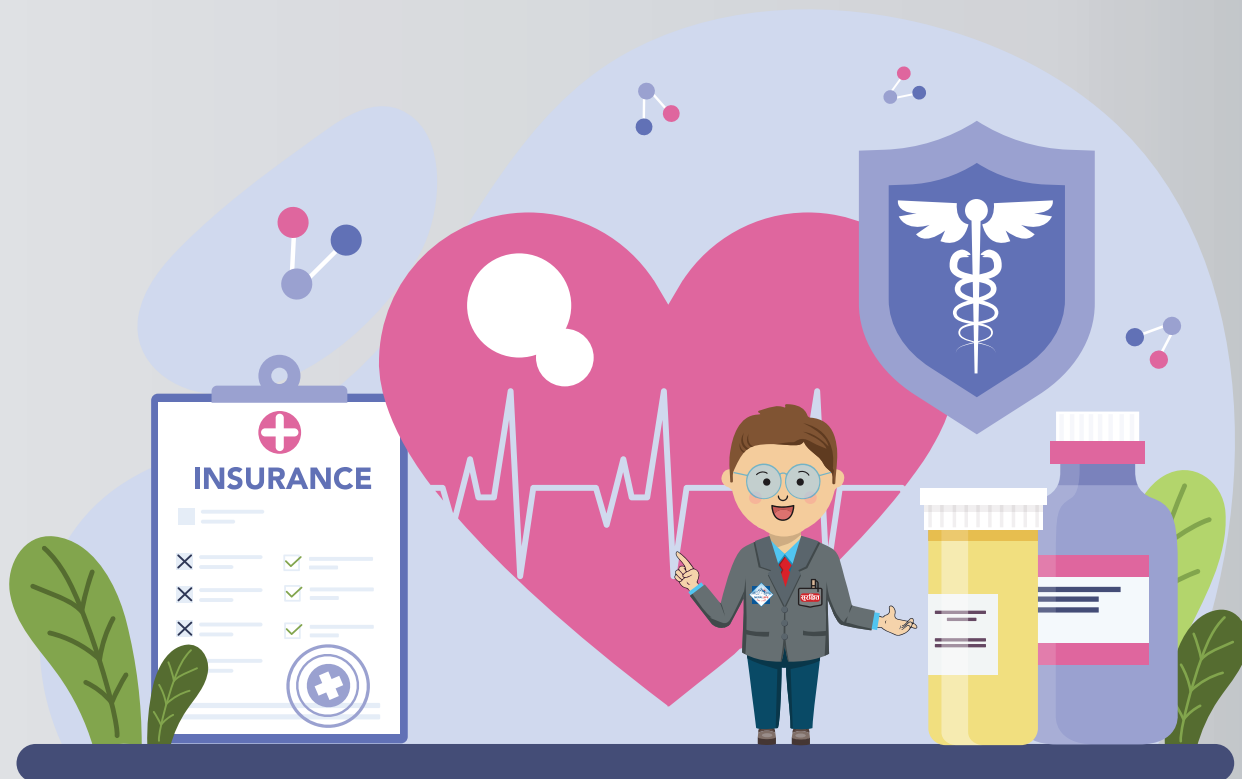


Adaptation of a system, process to be operated with the use of computers and the internet is digitization. Until the pandemic Nepal had been true believer in manual process. While the pandemic has been severe there was also an opportunity for Nepal to move towards digitization in all sphere of system, process and service delivery. Nepal case was no different when the largest economies in the world have been hit hard with negative GDP. Many industries and sectors have been impacted and are still struggling to get back to the new normal.

Prior to the COVID-19 pandemic, only a few insurance companies in Nepal had introduced digital payments. Specifically, Met Life, Reliance Life, and Nepal Life had implemented digital payment systems, but the other companies had negligible digital payment capabilities. However, with the onset of the pandemic, all insurance companies in Nepal integrated digital

payment options into their systems. Over the course of one year, the usage of digital payments increased significantly for some companies. In particular, Met Life and Nepal Life, Jyoti Life, Reliance Life digital payment usage exceed 10% of their total payments where as other companies' digital collection is still less than 10%.

The COVID-19 pandemic has significantly accelerated the adoption of digital technologies across various industries, including the insurance sector. Government also expedited the automation process, which it had been attempting to do for many years.



1 CONTACTLESS TRANSACTIONS:

The pandemic has made people more conscious of avoiding physical contact, including exchanging paper documents and cash. Digital transactions provide a contactless way for customers to pay their premiums and for insurers to settle loan & claims.

2 CONVENIENCE:

Digital transactions provide customers with the convenience of paying their premiums and accessing insurance services from anywhere at any time. This was especially important, where people were working remotely and have limited access to physical contacts.

3 SPEED:

Digital transactions are much faster than traditional methods of payment and processing. This can result in quicker turnaround times for loan, claims settlement and other insurance- related services.

4 COST SAVINGS:

Digital transactions can significantly reduce costs for insurers by eliminating the need for physical presence, manual processing, and operating costs. They can help reduce transaction costs for individuals and businesses, making financial transactions more accessible and affordable

5 IMPROVED CUSTOMER EXPERIENCE:

Digital transactions provide a seamless and user-friendly experience for customers, which can lead to increased satisfaction and loyalty.

6 ENHANCED TRANSPARENCY:

Digital transactions offer enhanced transparency, as all transactions are recorded digitally. This can help reduce fraud and other illicit activities.

As people become more accustomed to using technology in their everyday lives, it's clear that digital transformation is the future of the insurance industry. Customers are increasingly looking for convenience, speed, and transparency in their interactions with insurance companies, and digital transactions provide all of these benefits. To stay competitive, insurance companies in Nepal need to prioritize the adoption of digital technologies and promote the use of digital payment options. Adaptability and resilience will be key to thriving in a post-pandemic world and creating a better future.

**DIGITAL
TRANSACTIONS
IN THE
INSURANCE
SECTOR HAVE
BECOME
INCREASINGLY
IMPORTANT
POST-COVID-19
DUE TO
SEVERAL
REASONS.**

SOME GLIMPSE OF ACTIVITIES AT NEPAL LIFE

In the last quarter, our company has been focusing on providing comprehensive training to our employees. We have held a variety of trainings including product training, sales training, compliance training, claims handling training, technology training, soft skills training and also different digital trainings. These trainings have been designed to ensure that our employees have the knowledge and skills needed to effectively serve our customers and to stay in compliance with all relevant laws and regulations. Our employees have also been provided with professional development training to help them advance their careers within the company. Additionally, many of our employees have been participating in MDRT training, which focuses on building their skills and knowledge in the areas of sales, customer service, and financial success. We are committed to investing in the development of our employees and believe that this is key to the long-term success of our company.

Almost 150 plus employees including different HODs, team of different departments were profited from various trainings. The trainings like Human Resource Management, Underwriting, Policy Servicing, Internal Control, Accounts and IT, Accounts and Underwriting Training and also different digital trainings were done to motivate, encourage the employees. Nepal Life also celebrates every festival, every activity with full enthusiasum and energy. Some of the glimpse of those activities and trainings are stated below:



We celebrated the festival of Holi, which is known as the festival of colors, at the Nepal Life corporate office on its auspicious occasion. Everyone in the corporate office participated in this celebration by playing with colors and dancing to the beats of music. It was a fantastic celebration, and the spirit of Holi continues to inspire us all to spread love and positivity throughout the year.

SOME GLIMPSE OF ACTIVITIES AT NEPAL LIFE



Nepal Life Insurance Co. Ltd. believes in not only focusing on the company's targets but also providing entertainment and refreshment to its employees. As a result, a picnic was organized for the employees which included playing various games and dancing to music. The main aim of this event was to offer employees an opportunity to relax and connect with each other outside of the office environment, promoting a sense of teamwork and community within the company. Overall, organizing corporate picnics is an excellent way for companies to express gratitude to their employees, create a fun and memorable experience, and build team spirit and morale.

On the auspicious occasion of Maha Shivaratri 2079, Nepal Life demonstrated its commitment to giving back to the community by organizing a free food stall at the Pashupatinath Mandir premises (Hansa Mandap) in Nepal. This initiative was a part of the company's ongoing efforts to support and contribute to the community in which it operates. The food was served by a team of dedicated Nepal Life volunteers, who worked tirelessly to ensure that everyone who visited the stall. The initiative also provided an excellent opportunity for the company to engage with its customers and other stakeholders in a meaningful way. Overall, the event was a great success, with a large number of visitors benefiting from the free food and refreshments. Nepal Life hopes to continue organizing similar initiatives in the future, as it believes in contributing to the community and creating a positive impact on society.

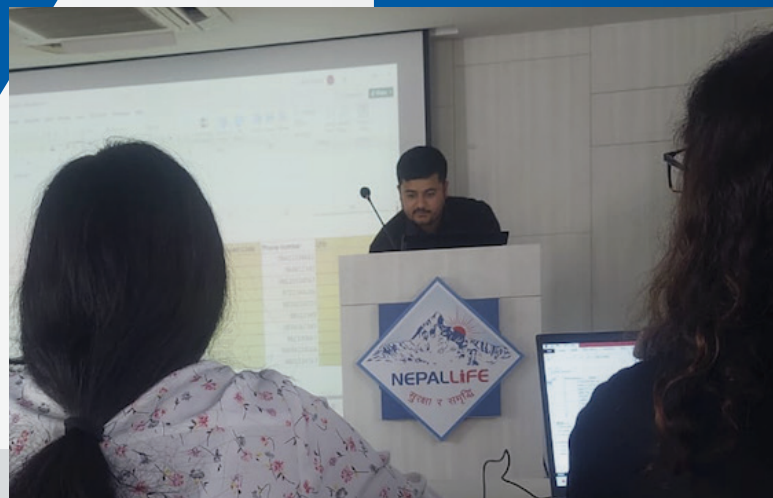


SOME GLIMPSE OF ACTIVITIES AT NEPAL LIFE



Nepal Life Insurance Co. Ltd. had sponsored the program "HR Meet 2023" which was held at Hotel Yak and Yeti, Durbarmarg. Mrs. Bandana Sharma Shiwakoti, Chief Human Officer and Pushpa Saud, Human Resource officer attended the meet. They had a great experience attending the meet where they got to know about different aspects of Human Resource Management.

Nepal Life organizes different training programs for their employees which are important and also useful in their professional lives. Training regarding excel was given to the employees by Mr. Rupesh Pokharel and Ms. Mijala Manandhar to enhance the skills of the employee to increase the efficiency and effectiveness of the employees. The participated were divided in different groups so that they can learn easily.



For internal purpose only.

To contribute to the newsletter, kindly email to tobrand@nepallife.com.np

This newsletter is an initiation of the Human Resource and Communications & Branding Department.



नेपाल लाइफ सुनौलो भविष्य जीवन बीमा योजना

सुरक्षा, बचत र पेन्सनको साथ
सुनौलो भविष्यको सुरुवात



■ कम बीमाशुल्कमा बचत तथा सुरक्षा ■ एउटै बीमा अन्तर्गत दुईवटा विकल्पका साथ ■ अग्रिम भुक्तानी पनि

बीमा परिपक्व भए पछि बीमा रकम र आर्जित बोनस एकमुष्ट लिन पनि पाइने अथवा बीमा अवधि सकिए पछि बीमा रकमका साथै वार्षिक रूपमा बीमा रकमको ५ प्रतिशत रकम बीमित ७९ वर्ष नपुगन्जेल सम्म अग्रिम भुक्तानी पाउने र ८० वर्ष पुगेपछि बीमाशुल्क अवधि सम्मको आर्जित बोनस पनि पाईनेछ ।