

Message from THE CEO

PRAVIN RAMAN PARAJULI



Dear Stakeholders,

I am delighted to communicate with you through this Nepal Life Amulya Jeevan Newsletter. As we head into the new quarter, I want to take a moment to reflect on this past quarter and highlight the key learnings that will provide us with guidelines on how we should proceed in the future.

Despite the overwhelming challenges to date in FY'79/80 we were able to achieve significant progress in the areas like development, training & development, marketing & branding activities, human resource planning, focusing right person at right place etc. As we head towards a new financial year whereby significant developments like consolidation of insurance companies, regulatory changes, assets liability management, maintenance of policyholder's bonus rates are critical aspects to be looked into, we need to gear up and bounce back to generate more sustainable business for the future. Some of the key initiatives which shall support us in this direction are fresh agency creation and skill development of existing agency force, enhance staff capabilities, technological advancement, performance (KPI) based growth, risk management, innovative products and enhanced customer experience etc. These changes will build a solid foundation that can propel us to gear up and have our better market share.

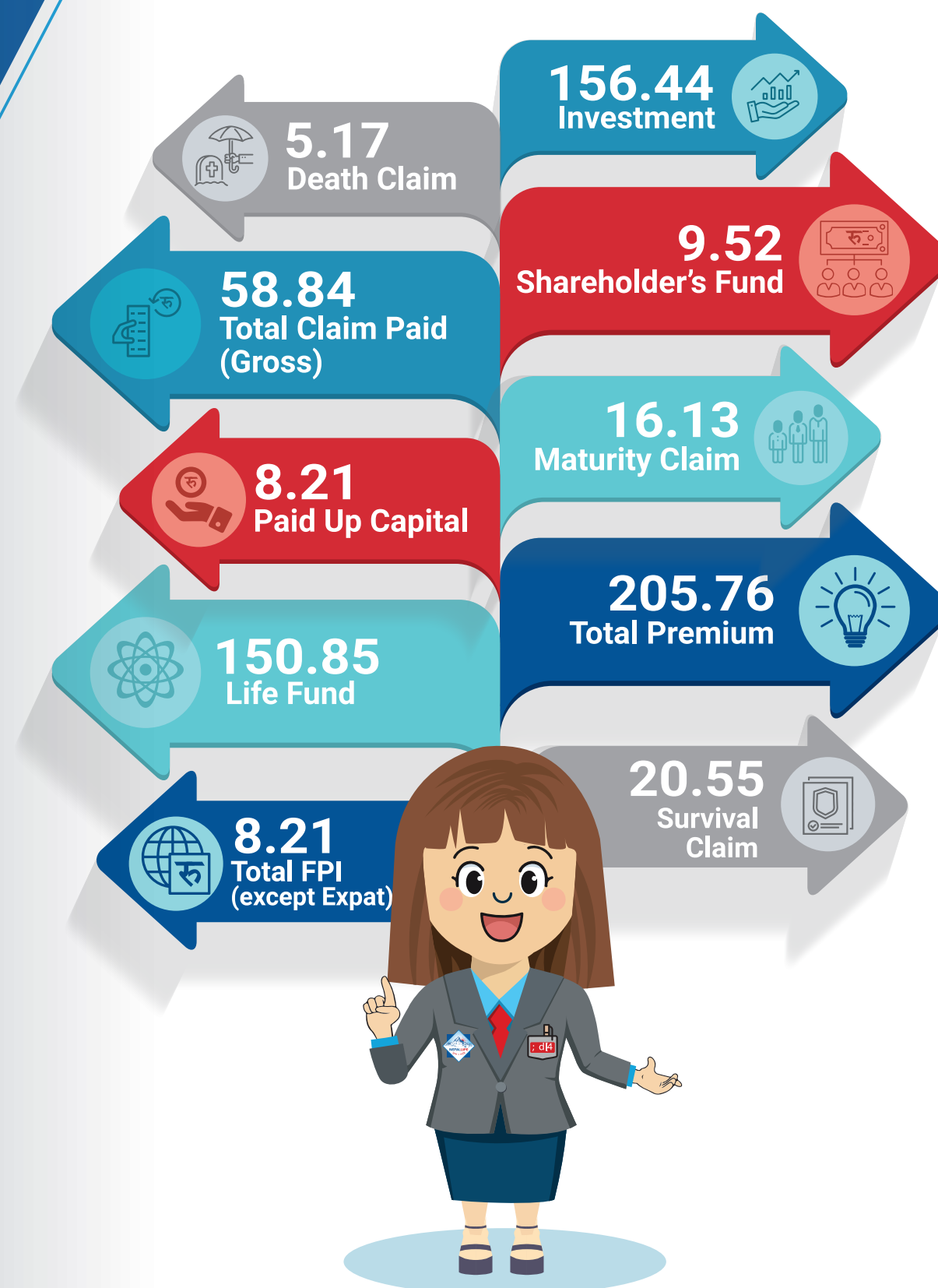
A company is also a reflection of its employee. I believe employees play a crucial role in that. Your dedication to the work has been a source of motivation for each of us to benchmark ourselves. This quarter, we should aspire to grow and pursue strategic initiatives to promote and address the changing business environment and promote market stability. This quarter too, we shall work closely with the ALIVE values and be more performance driven. With the successful completion of 22nd Annual General Meeting, we shall together drive the company towards structural reforms adhering to corporate governance with additional development of a robust internal control system, use of new technology in the service system and customer centric planning by adopting and development of new marketing strategies. Even the financial part speaks a lot about our company as we have the increment in the investment i.e., 156.44 Arba, total premium i.e., 205.76 Arba, and also Life Fund i.e., 150.85 Arba and also there are many other parts of the finances which are very important for our company and which are good in numbers as well. The task ahead is quite daunting, given the prevailing external situation and ever increasing competition in the overall market.

As we look to the future, we are committed to continuing our growth by expanding our product offerings and expanding into new markets. We will also continue to invest in technology and automation to improve our processes and make it easier for our policyholders to do business with us.

Lastly, I would like to extend my sincere gratitude to our employees, policyholders, shareholders, and partners for their continued support. We couldn't have achieved these results without you. Together, we will continue to build a strong and successful company that provides financial security and peace of mind to our policyholders and long-term value to our shareholders.

Thank you,
Pravin Raman Parajuli
CEO

NepalLife's Strength* (In Arba)



नेपाल लाइफको २२ औं वार्षिक साधारण सभा सम्पन्न

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्सको २२औं वार्षिक साधारण सभा कम्पनीका सञ्चालक समितिका अध्यक्ष श्री गोविन्द लाल संघईज्यूको अध्यक्षतामा मिति २०७९ साल मंसिर ८ गते होटल भिष्वा, वीरगंज, पर्सामा सम्पन्न भएको थियो।

यस अवसरमा संचालक समितिका तर्फबाट अध्यक्षज्यूबाट प्रस्तुत भएको आर्थिक वर्ष २०७७/७८ को वार्षिक प्रतिवेदन छलफल गरी पारित गरिएको थियो। लेखापरीक्षकको प्रतिवेदन सहित आ.व. २०७७/७८ को वासलात, नाफा-नोक्सान हिसाव र सोही अवधिको नगद प्रवाह विवरण लगायतका वित्तीय विवरण उपर छलफल गरी स्वीकृत गरिएको थियो। त्यसै गरी, साधारण सभाले आर्थिक वर्ष २०७७/७८ को वितरण योग्य मुनाफाबाट संचालक समितिले प्रस्ताव गरे बमोजिम चुक्ता पूँजीको १५.७८९५% दरले हुन आउने रु. १ अर्ब २९ करोड बराबरको नगद लाभांश (लाभांश कर समेत) दिने प्रस्ताव सर्वसम्मतिबाट पारित गरेको थियो। आ.व. २०७८/७९ को लागि एसएआर एशोसिएट्सलाई लेखापरीक्षकको रूपमा पुनर्नियुक्ति गर्दै संचालक समितिले गरेको स्वतन्त्र संचालक श्रीमती पारुल ढकालको नियुक्तिलाई अनुमोदन गरेको थियो।



अध्यक्ष श्री गोविन्द लाल संघईज्यूले आ.व. २०७७/७८ को वार्षिक वित्तीय विवरण तथा संचालक समितिको प्रतिवेदन प्रस्तुत गर्दै विगत २२ वर्षमा जीवन बीमा क्षेत्रमा कम्पनीको व्यवसायिक हिस्सा र गरिमालाई तमाम चुनौतिहरू बीच अझै नयाँ उचाइमा अगाडि बढाउनका लागि संरचनात्मक सुधार, संस्थागत सुशासनको पूर्ण पालना, सुदृढ आन्तरिक नियन्त्रण प्रणाली, सेवा प्रणालीमा नविन प्रविधिको प्रयोग, सम्पत्ति र दायित्व बीचको सन्तुलन, ग्राहक केन्द्रित योजना, विकेन्द्रिकरण, तालिम एवं अनुसन्धान तथा नयाँ बजारीकरण रणनीति अवलम्बन गरि रहेको र कम्पनीको समग्र विकासका लागि प्रतिवद्धता व्यक्त गर्नुभएको थियो।

कार्यक्रममा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले शेरधनीहरूको सल्लाह सुभाबका लागि धन्यवाद दिनु भएको थियो।

नेपाल लाइफका अभिकर्तालाई अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षक द्वारा प्रशिक्षण दिइयो

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले धुलिखेलको आगन्तुक रिसोर्टमा दुई दिवसीय अभिकर्ता प्रशिक्षण कार्यक्रमको भव्य आयोजना गरेको थियो। अन्तराष्ट्रिय प्रशिक्षक द्वारा प्रशिक्षण दिइएको यस कार्यक्रममा देशभरबाट १२५ जना अभिकर्ता तथा एजेन्सी म्यानेजरहरूको सहभागिता रहेको थियो।

कार्यक्रमको शुभारम्भ पानसमा दिप प्रज्वलन गर्दै नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कयालले गर्नुभएको थियो। साथै उपस्थित सम्पूर्णलाई स्वागत मन्तव्य व्यक्त गर्दै नायब महाप्रबन्धक श्री उमापति पोखरेलले कम्पनीको आगामी रणनीतिको बारेमा प्रकाश पार्नु भएको थियो। उक्त कार्यक्रमका सहभागीहरूलाई प्रशिक्षण दिनका लागि भारतको मुम्बईबाट जीवन बीमाका अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षक तथा सफल जीवन बीमा अभिकर्ता श्री राजेश सतोष्कर उपस्थित हुनु भएको थियो।



नेपाल लाइफका अभिकर्तालाई अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षक द्वारा प्रशिक्षण सम्पन्न

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले मिति २०७९ साल पौष २३ गते काठमाडौंको आर्मी अफिसर क्लबमा आयोजना गरेको एक दिवसीय अभिकर्ता प्रशिक्षण कार्यक्रम भव्यता पूर्वक सम्पन्न भएको थियो। अन्तराष्ट्रिय प्रशिक्षक द्वारा प्रशिक्षण दिइएको यस कार्यक्रममा देशभरबाट ८०० जना भन्दा अभिकर्ता तथा एजेन्सी म्यानेजरहरूको सहभागिता रहेको थियो।

कार्यक्रमको शुभारम्भ पानसमा दिप प्रज्वलन गर्दै नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित 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 उहाँहरूको सिकाईमा थप टेवा पुग्ने कुरा बताउनु भएको थियो। यसले उहाँहरूको व्यक्तित्व विकासमा सहयोग पुऱ्याउनुका साथ साथै व्यवसाय विस्तारका लागि समेत उपयोगी सीपहरू विकास गर्न सहज हुने कुरा जाहेर गर्नुभएको थियो। साथै उपस्थित सम्पूर्णलाई स्वागत मन्तव्य व्यक्त गर्दै नायब महाप्रबन्धक श्री उमापति पोखरेलले कम्पनीको आगामी रणनीतिको बारेमा प्रकाश पार्नुभएको थियो। उक्त कार्यक्रमका सहभागीहरूलाई प्रशिक्षण दिनका लागि भारतको मुम्बईबाट जीवन बीमाका अन्तराष्ट्रिय ख्यातिप्राप्त प्रशिक्षक तथा सफल जीवन बीमा अभिकर्ता श्री राजेश सतोष्कर उपस्थित हुनुभएको थियो। कार्यक्रममा उपस्थित अभिकर्ता महानुभावहरूलाई धन्यवाद ज्ञापन गर्दै यस कम्पनीका नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कयालले आगामी दिनमा समेत कम्पनीले अभिकर्ताहरूको सीप विकास तथा मनोबल अभिवृद्धि लागि विभिन्न कार्यक्रम संचालन गर्ने कुरा बताउनु भएको थियो।





नेपाल लाइफको एम.डी.आर.टी अचिमर्स अवार्ड, २०२३ समारोह भव्यता पूर्वक सम्पन्न

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो जीवन बीमा कम्पनी नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले मिति २०७९ साल पौष २४ गते काठमाडौंको हायत प्लेसमा 'एम.डी.आर.टी' अचिमर्स अवार्ड, २०२३ समारोह भव्यता पूर्वक सम्पन्न गरेको थियो। वर्ष सकिएको सात दिन भित्रै सन् २०२२ को जनवरी देखि डिसेम्बर अन्तिम सम्म रु ३७,९२,३०० प्रथम बीमा शुल्क सकलन गरी 'एम.डी.आर.टी' का लागि योग्य भएका २४३ जना अभिकर्तालाई सम्मानित गरिएको थियो।

कार्यक्रमको शुभारम्भ पानसमा दिप प्रज्वलन गर्दै नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कयालले गर्नुभएको थियो। उक्त कार्यक्रममा विशेष कारणबस देश बाहिर रहनुभएका यस कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले भर्चुअली उपस्थित भई सबैलाई स्वागत गर्नुभएको थियो। आफ्नो भिडियो संदेशमा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत पराजुलीले यस कम्पनीको मेरुदण्ड भनेकै अभिकर्ता साथीहरू रहेको र उहाँहरूकै अथक मेहनत र परिश्रमका कारण नै नेपाल लाइफ सफल भएको र आगामी दिनमा भन्नु बलियो र सबल भएर बजारमा प्रस्तुत हुनेमा आफु विश्वस्त रहेको कुरा बताउनु भएको थियो। अभिकर्ताहरूको चौतर्फी विकाशका निम्ति कम्पनी निकै नै संबेदनशील रहेको कुरा समेत प्रमुख कार्यकारी अधिकृत पराजुलीले बताउनु भएको थियो। उपस्थित सम्पूर्णलाई स्वागत मन्तव्य व्यक्त गर्दै नायब महाप्रबन्धक श्री उमापति पोखरेलले कम्पनीको आगामी रणनीतिको बारेमा प्रकाश पार्नुका साथै सम्मानित हुनेलाई बधाई तथा शुभकामना प्रदान गर्नु भएको थियो।

नेपालका ८ हजार मिटर भन्दा अग्ला सबै शिखर आरोहण गर्ने पहिलो महिला बनेर कीर्तिमान कायम गर्नु भएकी श्री पुर्णिमा श्रेष्ठ कार्यक्रममा विशेष अतिथिको रूपमा उपस्थित भई आफ्नो जीवनको सफलता असफलता, चुनौती र अवसरहरूको सम्बन्धमा प्रकाश पार्नु भएको थियो। कार्यक्रममा बोल्दै श्रेष्ठले मान्छेले प्रगती गर्नका निम्ति आफु संगै प्रतिस्पर्धा गर्नु पर्ने र आफ्नो सीप विकाशमा सदैव दत्तचित्त भएर लाग्नु पर्ने कुरा बताउनु भएको थियो।

कार्यक्रमको समापन गर्दै कम्पनीका नायब प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री अमित कयालले कार्यक्रममा सम्मानित हुने अभिकर्ता महानुभावहरूलाई लाई बधाई तथा शुभकामना प्रदान गर्नु भएको थियो।

नेपाल लाइफद्वारा ५.१७ अर्बको मृत्यु दाबी भुक्तानी

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले २०७९ पौष मसान्त सम्ममा ५.१७ अर्ब मृत्यु दाबी भुक्तानी गरेको छ। यो नेपालको बीमा क्षेत्रमा गरिएको सर्वाधिक मृत्यु दाबी भुक्तानी हो।

नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले मृत्यु दाबी भुक्तानी गर्नको लागि आफ्नो आन्तरिक प्रणालीहरूलाई सुदृढ तथा प्रविधिमैत्री बनाएको छ। यसै क्रममा कम्पनीले आधुनिक प्रविधिको उच्चतम प्रयोग गर्दै न्युनतम समयमा मृत्यु दाबी भुक्तानी गर्ने प्रबन्ध मिलाईएको व्यहोरा जानकारी गराएको छ।

प्रभावकारी तरिकाले छिटोछरितो चुस्त, दुरुस्त रूपमा मृत्यु दाबी भुक्तानी गर्न कम्पनी कटिबद्ध रहेको कुरा कम्पनीले बताएको छ। गत आर्थिक वर्ष २०७८/७९ मा ९९.०७ प्रतिशत मृत्यु दाबी भुक्तानी गर्दै नेपाल लाइफ सर्वाधिक मृत्यु दाबी भुक्तानी गर्ने जीवन बीमा कम्पनी बन्न सफल भएको छ। सम्पूर्ण कागजात प्राप्त भए लगत्तै भुक्तानी गर्ने प्रबन्ध गरेको कम्पनीले आगामी दिनमा समेत यसलाई निरन्तरता दिने कुरा सहर्ष जानकारी गराएको छ।

२०७९ पौष मसान्त सम्ममा यस कम्पनीको लगानी रु. १५६.४४ अर्ब रूपैयाँ रहेको छ भने जीवन बीमाकोष १५०.८५ अर्ब रूपैयाँ र शेयरधनी कोष रु.९.५२ अर्ब 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 २०५.७६ अर्ब रूपैया 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।

५.१७
अर्ब*

सर्वाधिक मृत्यु
दाबी भुक्तानी

नेपाल लाइफद्वारा ५८.८४ अर्ब दाबी भुक्तानी

नेपालको सर्वाधिक विश्वासिलो नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीले ५८.८४ अर्ब दाबी भुक्तानी गरेको छ । यो नेपालको बीमा क्षेत्रमा गरिएको सर्वाधिक दाबी भुक्तानी हो । नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्सले २०७९ पौष मसान्त सम्म ५.१७ अर्ब मृत्यु दावी, १६.१३ अर्ब अवधि समाप्ति दाबी भुक्तानी, र २०.५५ अर्ब आंशिक अवधि भुक्तानी गरिसकेको छ । यसका साथसाथै अन्य शिर्षक जस्तै बीमा शुल्क भुक्तानी छुट, स्थायी पूर्ण अशक्तता दावी, घातक रोग वापतको सुविधा र दुर्घटना मृत्यु लाभ सुविधा अन्तर्गत १६.९९ अर्ब कम्पनीले दावी भुक्तानी गरिसकेको छ ।



बीमित र बीमक बिचको करार बमोजिम जोखिमको क्षति पश्चात वा अवधि समाप्ति पश्चातको रकम यथासमयमा भुक्तानी (दावी भुक्तानी) गर्न नेपाल लाइफ सदैव तत्पर रहेको कुरा प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले बताउनु भएको छ ।

अवधि भुक्तानी दावी बीमाको अवधि समाप्ति पश्चात भुक्तानी गरिन्छ भने मृत्यु दावी तथा अन्य क्षतिको दावी बीमा अवधि भित्र जुन सुकै समयमा घटित घटना पश्चात भुक्तानी गरिन्छ तर बीमा पूर्णतया अभिछिन्न चालु रहनु पर्दछ । त्यस्तै आंशिक अवधि भुक्तानी, निश्चित अवधिको अन्तराल पश्चात बीमा करारमा तोकिए बमोजिम रकम भुक्तानी गरिने गरिएको छ ।

बीमितहरूलाई छिटोछरितो चुस्त, दुरुस्त, तवरले दावी भुक्तानी गरिरहेको नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्सले देशैभरि सातै वटा प्रदेशमा फैलिएर रहेका १९७ क्षेत्रीय कार्यालयहरूबाट बीमा सम्बन्धि सम्पूर्ण सेवाहरू गुणास्तरीय रुपमा प्रदान गर्दै आइरहेको छ ।

नेपाल लाइफका अभिकर्ता राजु भण्डारीले पाखुरामा बनाए कम्पनीको लोगो अंकित ट्याटु

नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स कम्पनीका अभिकर्ता श्री राजु भण्डारीले आफ्नै पाखुरामा नेपाल लाइफको लोगो अंकित ट्याटु बनाउनु भएको छ । नेपाल लाइफको इतिहासमै पहिलो पटक अभिकर्ता भण्डारीले कम्पनीको लोगोलाई चिनाउन ट्याटु बनाउनु भएको कुरा जानकारी दिनुभएको थियो ।

ताप्लेजुङ्ग जिल्लाका अभिकर्ता भण्डारीले बनाएको ट्याटुलाई कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री प्रवीण रमण पराजुलीले सार्वजनिक गरेका थिए ।

सुदूर पूर्वको पहाडी जिल्ला ताप्लेजुङ्गका एमडिआरटी अभिकर्ता श्री राजु भण्डारी नेपाल लाइफको शान भएको कम्पनीले जनाएको छ । सरल, मिजासिलो, दक्ष र हसिला व्यक्तित्वका धनि भण्डारीले दायौं हातको पाखुरामा नेपाल लाइफको लोगो अंकित ट्याटु देखा कम्पनी र यस कम्पनीका ग्राहक प्रति उनको माया, समर्पण, सेवा र सदभाव प्रचुर रहेको महसुस गरेको कम्पनीले जनाएको छ । उनको यो अगाध स्नेह कायम रहिरहने कम्पनीले अपेक्षा गरेको छ ।



EMPLOYEE'S DESK

उमापति पोखरेल

नेपाल लाइफ इन्स्योरेन्स
नेशनल सेल्स हेड



बीमा : यसरी बुझौं

नेपालको परिवेशमा बीमाचेतना निकै कमजोर छ । कतिपयले बीमालाई 'फजुल खर्च' भनेर बुझ्नेको देखिन्छ । तर यथार्थ बिलकुलै फरक छ । आज बीमाको छातामुनि बस्नेले भोलि आफ्नै जीवनकालमा आइपर्न सक्ने अप्ठेरो रूपी वर्षामा बलियो ओत प्राप्त गर्छ ।

प्रख्यात चिनियाँ अर्बपति ज्याक माले जीवन बीमाबारे निकै घत लाग्दो कुरा गरेका छन् । उनले भनेका छन्, बीमा गर्नाले तपाईंको जीवन परिवर्तन हुन्छ भन्न सकिँदैन, तर यसले तपाईं र तपाईंको परिवारको जीवन दुःखी हुनबाट रोक्छ । घरमा कोही एकजना बिरामी पर्दा परिवारको सबै बचत रित्तिन सक्छ, तर बीमाले उपचारको बिलबाट हामीलाई दशकौंदेखि बचाइरहेको हुन्छ । तपाईं बीमा गर्नाले टाट पल्टिनु हुन्न, तर बीमा नगर्नाले आफ्ना प्रिय मानिसलाई तपाईंले टाट पल्टाइदिन सक्नुहुन्छ । विशाल मुलुक चीनका सर्वाधिक धनी व्यक्ति ज्याक माको यो भनाइले पनि बीमा मानव जीवनमा कति महत्वपूर्ण हुन्छ भन्ने कुरा छलंग पारिदिएको छ ।

शिक्षा, स्वास्थ्यका साथै स्तरीय जीवनयापन हरेक मानिसको ध्येय हुने गर्छ । अहिलेको समयमा त्यसलाई आधारभूत आवश्यकताका रूपमा हेर्न थालिएको छ । एउटा अभिभावकले आफ्ना सन्ततिले राम्रो शिक्षालयमा पढ्न पाउनु, आवश्यक पर्दा स्तरीय स्वास्थ्य सुविधा मिल्नु भन्ने अपेक्षा अवश्य गर्छ । पछिल्लो समय शिक्षा र स्वास्थ्य निकै महँगो बनेको छ । आममानिसले स्तरीय ढंगमा शिक्षा प्राप्त गर्न र स्वास्थ्योपचार पाउन कठिन बन्दै गएको छ । तर जीवन बीमाले यो कठिन कार्यलाई निकै सहज पारिदिन सक्छ । हामीले सोचेअनुरूपको शिक्षा र स्वास्थ्य सुविधा प्राप्त गर्न बीमा नियमित सारथि बन्न सक्छ ।

जीवन जति अनिश्चित छ, त्यो भन्दा बढी जोखिमहरूले भरिएको छ । तर हामीले यही जीवनमा जोखिमहरूको बीचमा रहेर थुप्रै निश्चित र उपलब्धिमूलक काम गर्नुपर्ने हुन्छ । जोखिमसँग जुध्दै वा त्यसलाई न्यूनीकरण गर्दै लक्ष्यमा पुग्नुपर्ने हुन्छ । ती कामहरू पूरा

गर्न र लक्ष्य प्राप्तिका लागि सर्वप्रथम बलियो आर्थिक आधार आवश्यक पर्छ । एउटा निश्चित आर्थिक लक्ष्यको अभावमा कुनै पनि काम पूरा गर्न सकिँदैन । र, त्यस्तो लक्ष्य पूरा गर्न जीवन बीमा सबैभन्दा भरपर्दो आधार बन्न सक्छ ।

सबै मानिसले जागिरे जीवनबाट निवृत्त भएपछि मासिक रूपमा पेन्सन पाउँछन् भन्ने छैन । कतिपय मानिसको सेवानिवृत्त जीवन उसै पनि आर्थिक रूपमा अनिश्चित बन्दै गएको हुन्छ । बुढ्यौली अभिषाप बनेको पनि हामीले देखेका छौं । तर जीवन बीमा गर्नेले एउटा निश्चित अवधि पूरा भएपछि जागिरबाट पेन्सन पाएजस्तै मासिक / वार्षिक रूपमा रकम प्राप्त गर्न सक्छ र जीवन सार्थक बनाउन सक्छ । आर्थिक निश्चितताले बुढ्यौली वरदान साबित हुन सक्छ । बीमा एकप्रकारले बचत पनि हो, यसले सन्तानको शिक्षादक्षामात्रै नभएर बीमितकै विभिन्नखाले आर्थिक आवश्यकतालाई पूरा गर्न मद्दत गर्छ ।

करोडौं मानिसको ध्यान आकृष्ट गर्न सफल विश्वकप फुटबल (२०२२) निकै नजिक आइसकेको छ । जसरी विश्वकपमा फुटबलमा सर्वाधिक गोल गर्ने टोलीले जित हात पाछ र विश्वकपको सुन्दर ट्रफी उचाल्छ, उसै गरी जीवनमा पनि आर्थिक गोल (लक्ष्य) पूरा गर्न सक्नेले मात्रै सफलता पाउँछ, जीवन सुन्दर बनाउन सक्छ । र, बीमामार्फत् आज गरिएको ससानो लगानीले भोलि ठूलो प्रतिफल प्राप्त गर्न सकिन्छ । हरेकखालका काममा जोखिम हुन्छन् । त्यस्तो जोखिमको भार कम गर्न पनि बीमाले मद्दत गर्छ । एकप्रकारले, बीमा आर्थिक जोखिम व्यवस्थापनका लागि महत्वपूर्ण सहयोगी बन्दै आएको छ ।

नेपालको परिवेशमा अझै पनि बीमाचेतना निकै कमजोर छ । त्यसैले जीवन बीमा गर्नुलाई 'मरेपछि सन्तानले फिर्ता पाउने रकम'का रूपमा बुझ्ने गरिएको छ । कतिपयले बीमालाई 'फजुल खर्च' भनेर पनि

बुझ्नेको देखिन्छ । तर यथार्थ बिलकुलै फरक छ । आज बीमाको छातामुनि बस्नेले भोलि आफ्नै जीवनकालमा आइपर्न सक्ने अप्ठेरो रूपी वर्षामा बलियो ओत प्राप्त गर्छ । बीमाले आयलाई सुनिश्चितता त प्रदान गर्छ नै साथमा हाम्रो आमदानीमा लाग्ने करसमेत बचाइदिन्छ । एकातिर बीमा ऋणको विकल्प हो भने अर्कोतिर यसले जीवनका विभिन्न क्षणमा गर्नुपर्ने खर्चलाई योजनाबद्ध बनाउन पनि मद्दत गर्छ । हामीले जोडेका बहुमूल्य सम्पत्तिको सुरक्षाका खातिर पनि बीमा अत्यावश्यक कवच कर्म हो ।

सन्तानको भविष्यलाई लिएर चिन्ता नगर्ने अभिभावक को नै होला र ! अनि सुखद जीवनको सपना नदेख्ने मानिस पनि को नै होला र ! यस्ता चिन्ता भगाउन र सपना साकार पार्न जीवन बीमाको बाटो सर्वाधिक उपयुक्त हुन सक्छ । जीवन बीमाबाट प्राप्त हुने आर्थिक सुरक्षा अन्य कुनै पनि खालका लगानीले दिन सक्ने देखिँदैन । जब मानिसले आर्थिक रूपमा आफूलाई सुरक्षित देख्छ तब उसको जीवन शान्त, सुखी र आनन्दपूर्ण हुन थाल्छ । साथमा आफ्ना सन्तानको भविष्यसमेत सुरक्षित हुने भएपछि मानिस तनावमुक्त हुन थाल्छ । मानव जीवनमा आर्थिक स्वतन्त्रता सर्वाधिक महत्वपूर्ण छ, यस्तो स्वतन्त्रता केवल बीमाले दिन सक्छ ।

जीवन बीमाले घटना/दुर्घटनामा मात्रै राहत दिने होइन, यसले हरेक क्षण मानिसलाई साथ दिइरहेको हुन्छ । यो एउटा यस्तो लगानी हो, जुन कुनै पनि परिस्थितिमा डुब्दैन । व्यापार, व्यवसाय वा अन्य कुनै पनि लगानीमा प्रतिफल निश्चित हुँदैन । त्यो लगानीले प्रतिफल (रिटर्न अन इन्भेस्टमेन्ट) दिन पनि सक्छ, नदिन पनि सक्छ । तर जीवन बीमामा गरिएको लगानी कहिल्यै डुब्दैन र यसले निश्चित रूपमा आकर्षक प्रतिफल दिन्छ ।

हाम्रा वरिपरी जोखिमहरू छन्, असफलता पनि छन् । कतिपय अवस्थामा यी जोखिम र सम्भावित असफलताहरूले हाम्रो मनोविज्ञानमा असर गरिरहेका हुन्छन् । नदेखिएका चुनौतीहरूले मानसिक, शारीरिक र मस्तिष्कलाई कमजोर पारिरहेका हुन्छन् । हाम्रो मानसिक तनाव बढाइरहेका हुन्छन् । तर जब मानिसले सम्भावित जोखिम र असफलताबाट बच्न बीमा गर्छ तब उसले मानसिक शान्ति अनुभूत गर्न थाल्छ । त्यसैले बीमाले अन्य कुनै पनि कुराले दिन नसक्ने मानसिक शान्ति र निर्धक्कता प्रदान गर्छ ।

अन्त्यमा हाम्रो जीवन, अनिश्चित छ र हामी अनिश्चिततामा बाचेका छौं, यो अनिश्चिततालाई हामी निश्चितता परिणत गर्ने काम बीमाले गर्दछ । घटना वा दुर्घटनाले सानो, ठूलो, धनि गरिब, योग्य अयोग्य केहि भन्दैन । घटना अचानक हुने चिज हो । परिवारको त्यो सदस्य जसको कमाइमा परिवारका सदस्यहरूको दिन चर्चा चलि रहेको हुन्छ । यदि त्यहि आय आर्जन गर्ने व्यक्तिको मृत्यु हुन्छ भने परिवारको आश्रितहरूलाई आर्थिकरूपमा निकै अप्ठेरा पर्न सक्छ । त्यसैले आजको जमानामा हरेक व्यक्तिले बीमा गरेर बस्नु पर्छ । बीमा वास्तवमा दुःख र सुखको साथी पनि हो । यो एक आर्थिक ब्याकप पनि हो ।



विनोदकुमार भुजेल

कम्पनी सचिवालय एवं कानून विभाग



परम सद्विश्वासको सिद्धान्त (Uberrima Fides) के हो ?

अन्तराष्ट्रियस्तरमा जीवन बीमामा काम गर्नेहरूले धेरै प्रयोगमा ल्याउने शब्द उबेरिमा फाइड्स (Uberrima Fides) हो। यो ल्याटिन शब्दावली हो जसको अर्थ हुन्छ Utmost Good Faith अर्थात् परम सद्विश्वासको सिद्धान्त।

जीवन बीमाका प्रोडक्टहरू बेच्नु अन्य सामाग्रीहरू बेच्नुभन्दा जटिल हुन्छ। जीवन बीमा अभिकर्ताहरूमाफत बेचिन्छन्। ग्राहक र बीमा कम्पनीबीचमा संयोजनको कार्य अधिकर्ताहरूले गर्दछन्। ग्राहकको उमेर, आयस्रोत र स्वास्थ्यस्थितिको मूल्यांकन गरी निश्चित बीमाशुल्क लिई कम्पनीले ग्राहकलाई बीमालेख जारी गर्दछ।

जीवन बीमा लिने काम ग्राहक र कम्पनी बीचको एक कानुनी सम्झौता (करार) हो। कम्पनीबाट प्रस्ताव फारममा ग्राहकको परिचय, आयस्रोत, स्वास्थ्य अवस्था, बानी व्यहोरा लगायतका विविध कुराहरू सोधिएका हुन्छन्। ती उल्लेखित प्रश्नहरूको सही तथा तथ्यपरक जवाफ बीमा लिन चाहने ग्राहकले भर्नु पर्दछ। ग्राहकहरूबाट घोषणा गरिएका कुराहरू तथ्यपरक छन् भनी कम्पनीले र कम्पनीबाट प्रोडक्टको विशेषता अनुसारका लाभहरू ग्राहकले पाउने विश्वासका साथ जीवन बीमा जारी गरिएको हुन्छ। यो विश्वासको सिद्धान्तलाई परम सद्विश्वासको सिद्धान्त (Uberrima Fides) भनिन्छ।

परम सद्विश्वासको सिद्धान्त (Uberrima Fides) को उल्लंघन भए के हुन्छ ?

विशेष गरी जब बीमतिको मृत्यु हुन्छ र मृत्यु बीमा दाबीको लागि कम्पनीमा निवेदन पर्दछ, दाबी भुक्तानी विभागले मृत्युको कारण हेर्ने गर्दछ। बीमा गर्नु अघि नै रोग लागेको, उपचार भैरहेको तर त्यो विषय बीमा लिनेक्रममा प्रस्ताव फारम भर्दा उल्लेख नगरी लुकाइएको भए परम सद्विश्वासको सिद्धान्त (Uberrima Fides) को उल्लंघन भएको मानी कम्पनीहरूले बीमा दाबी अस्वीकार गर्ने गर्दछन्।

बीमा ऐन, २०७९ को व्यवस्था

बीमा ऐन, २०४९ मा परम सद्विश्वासको सिद्धान्तलाई समेटिएको थिएन र कम्पनीहरूले करार उल्लंघन हुँदा जीवन बीमाको अन्तराष्ट्रिय प्रचलन अनुसार परम सद्विश्वासको सिद्धान्त उल्लंघन भएको भनी उल्लेख गर्ने गर्दथे। तर, हालको बीमा ऐन, २०७९ को दफा ६२ (३) मा “बीमा करार गर्दा बीमक तथा बीमितले प्रस्तावित जोखिम सम्बन्धी तथ्यपरक जानकारी सद्विश्वासको आधारमा एक अर्कालाई स्पष्टरूपमा जानकारी गराउनु पर्नेछ।” भनी उल्लेख गर्दै कानुनीरूपमै यो सिद्धान्तलाई लागू गरेको छ।

रोजेश बस्नेत

एजेन्सी प्रशिक्षण विभाग



शीर्षक : फूल

जुन हातले टिण्डौ फुल तेही हातमा बास्ना छछ
भनाइ नै छ बैगुनीलाई गुनले मानु पर्छ ..

जुन व्यवहार तिमीसंग अरुले नगरोस भन्छौ
त्यस्तै व्यवहार अरुसंग नगरे नै असल बन्छौ
हाँसी रहे सधै तिमी त्यो हाँसो अरुमा सछ
जुन हातले टिण्डौ फुल तेही हातमा बास्ना छछ ..

कोहि पनि हुन्न खराब, खराब त मनस्थिति हो
माया हुन्छ त्यो मनमा नि हेर्दा क्रुर देखिन्छ जो
छरी रहे माया तिमीले एकदिन गल्ली महसुस गर्छ
जुन हातले टिण्डौ फुल तेही हातमा बास्ना छछ ..

माया रोपे माया फल्छ, घृणा रोपे घृणा
भित्तालाई हिकोउदा आँनै हातमा हुन्छ पीडा
रिसको साटो खुशी दिदा हुन्न तिम्रो केहि खर्च
जुन हातले टिण्डौ फुल तेही हातमा बास्ना छछ ..

जुन हातले टिण्डौ फुल तेही हातमा बास्ना छछ
भनाइ नै छ बैगुनीलाई गुनले मानु पर्छ..



RASKIN MAHARJAN

INVESTMENT MANAGER
ALTERNATIVE INVESTMENTS



THE ASYMMETRICAL INFORMATION IN THE QUARTERLY REPORT OF LISTED HYDROPOWER COMPANIES

Asymmetrical Information is the key adversary of an efficient capital market system which is why the market regulators make sure the listed companies comply with a minimum requirement of information dissemination.

The Securities Board of Nepal (SEBON), under 'Securities Registration and Issue Regulation 2073', has mandated all listed companies to publish a quarterly report that should cover these 6 headings; Financial Statement, Management Analysis, Legal actions, Share Transaction analysis, Corporate Governance and Problems & Challenges. While this information may be enough for most of the listed equities to make an investment decision for investors, it is nowhere near enough to make an information-symmetrical investment decision for energy companies that has an under-construction project. Only a handful of well-governed hydropower companies go further to add important information to make the public know about it.

WHY THE QUARTERLY MANDATE IS NOT ENOUGH ?

First, the investors require a different set of information for an under-construction project in contrast to an operational project. Most of the listed hydropower companies in NEPSE have at least one under-construction project, constructed directly or via a subsidiary. The eligibility to issue an IPO after completing 50% of the project means that by the time the stock gets traded, the project is still under uncertainty to produce electricity and generate income. As an investor, if the money is in an under-construction project, the investor would want to know whether the project can produce electricity in said time within budget or not. The income statement and balance sheet merely give you information that the company has spent XXX amount of money. The annual report will have all the necessary information, but it is published after several months after the Fiscal year-end.

The second reason is related to the trend of hydropower developers becoming hydropower investment companies. As initial projects are developed, the company might prefer developing more projects via SPVs or subsidiaries. The SPV / Subsidiary gives the advantage of easy fundraising from locals, Private Equities and other investors without getting the original shareholdings diluted in the parent company. In hydropower investment companies, a huge portion of the net worth will eventually come from investment in subsidiaries rather than the original direct project. In such cases, the investor or stakeholders would want to know more about the project under subsidiaries which is lacking in current quarterly reports. For instance, BPCL can be referred to as a hydro investment company where the subsidiary's progress matter more than its direct project.

WHAT SHOULD BE INCLUDED IN THE QUARTERLY REPORT ?

To address this asymmetrical information on a construction project, the companies should consider mentioning qualitative information on projects, subsidiaries, budgeted financials, and other risks.

- **OPERATIONAL UPDATE:** A reporting of percentage progress in major construction activities gives a good idea of project development for investors and stakeholders on a Q-on-Q basis. The quality information will usually reflect in the stock price and a good governed - efficient company will have a better chance of performing well in terms of the market price. Usually, a hydropower project (HPP) has four major areas of work: civil construction, hydro-mechanical, electromechanical and transmission line work. As an investor, s/he should know the basic progress in these areas to access the efficiency of management and contractors as well as anticipate the timely construction of the project.
- **UPDATE ON PROJECTS CONSTRUCTED BY THE SUBSIDIARY:** Likewise, when the parent company holds more than 20% of the stake in the subsidiary which are constructing projects, it makes sense for the parent company to present the subsidiary's project update in its quarterly report. In this case, the stock price driver for the parent company will be the subsidiary's project.
- **BUDGETED VS ACTUAL COST:** Instead of accessing only financial statements, an investor should monitor the actual expenses against the budgeted cost to monitor any probable cost overrun in the project. The investment decision will make more sense if s/he knows more about the status of budgeted vs actual cost.
- **EVACUATION LINE AND EXPECTED COD:** One of the key risks for an under-construction energy project is the provision of electricity evacuation and its expected COD. A lot of project gets delayed because of the delay in the construction of the main grid line. Only the management and board have an idea of the expected COD. The report will have more quality if companies start to mention the progress of the evacuation line and expected COD in the management analysis section.
- **INCLUDING ENVIRONMENT & SOCIAL (E&S) RISK AND HEALTH & SAFETY (H&S) RISK:** There is a great deal of E&S and H&S risk in HPP as it involves the construction of big structures & tunnels, purchase of lands from locals, possible displacement, construction of the reservoir and so on. Monitoring such risk and taking actions may seem to be additional costs lowering IRRs to investors. However, the cost of not budgeting on these is far higher than the actual cost incurred. Mentioning such risks and mitigating actions will make the company seem responsible towards society, the environment, and the general people.

The regulators SEBON' and Electricity Regulatory Commission (ERC) will have a key role in maintaining the trust in the market via hydropower companies. The mandate of the above information in the quarterly report will help bridge trust between general investors and hydropower companies. Eventually, this will help the stock market to become more efficient and attract more investors.

SOME GLIMPSE OF TRAINING

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 have profited from various trainings. The trainings like "Nepal-India BFSIs Partnership Summit 2022", Essential Skill for Administrators, increase the effectiveness and quality of New Agent Basic (ABT), Human Resource Management, Underwriting, AML/CFT, Policy Servicing, Internal Control, Accounts and IT), Digital Marketing Training 2.0, Accounts and Underwriting Training and also different digital trainings were done to motivate, encourage the employees. Some of the glimpse of those trainings are stated below:



Nepal Life Insurance Co. Ltd. had sponsored the program "Nepal-India BFSIs Partnership Summit 2022" which was held at The Everest Hotel, New Baneshwor where one of the chief guests of the program were also the director of our company Mr. Kamlesh Kumar Agrawal.

SOME GLIMPSE OF TRAINING



The staffs of Nepal Life got an opportunity to attend the training of Essential Skill for Administrators which was held in Pension Vasana Hotel, Dillibazar. The program was specially designed for the Exceutive Secretaries where they could train themselves about different aspects of corporate field.

Nepal life organizes different training program at it's training center i.e., Nepal Life Pathshala which is in City Center. One of the trainings was given by Mr. Rojesh Basnet- Head of Agency Training. It was given to the the agents to increase the effectiveness and quality of New Agent Basic (ABT).



Insurance Institute of Nepal (IIN) had organized the training program related to Human Resource Management. The training was held at the Hotel Yellow Pagoda, Jamal. The training was facilitated by Mrs. Bandana Sharma Shiwakoti- Chief Human Resource Officer of our company.

SOME GLIMPSE OF TRAINING



The training was organized by Nepal Life Insurance Co. Ltd. related to Underwriting, AML/CFT, Policy Servicing, Internal Control, Accounts and IT). The training was also attended by Pravin Raman Parajuli- CEO and facilitated by the HODs of the concern departments. The training was held at Nepal Life Pathshala, City Center.

Nepalese Marketing Association is an association which aims to foster a stronger interest in education, to aid marketing professionals in their efforts to advance their personal and professional lives, and to promote the integration of ethical issues and general marketing practices. The training was named as Digital Marketing 2.0 in which staffs of our company also participated in the training.



Nepal Life not only organized different training programs inside the valley but also organized training programs outside the valley. The trainings were facilitated by the HOD of Accounts and Underwriting i.e., Ms. Zoya Khan and Mrs. Sulakshana Adhikari respectively as the trainings was about Accounts and Underwriting Process.

SOME GLIMPSE OF TRAINING



Nepal Life had organized the training related to Accounts, Underwriting, Policy Servicing and OI which was organized for Regional 3A Second Line staff and was held at Nepal Life Pathshala, City Center.

As, the training was related to TOT (Training of Trainers), it was given by different sales members and also Mr. Rojesh Basnet to the NSM/ZM/RMs of the company and was held at Nepal Life Pathshala, City Center.



For internal purpose only.

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

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