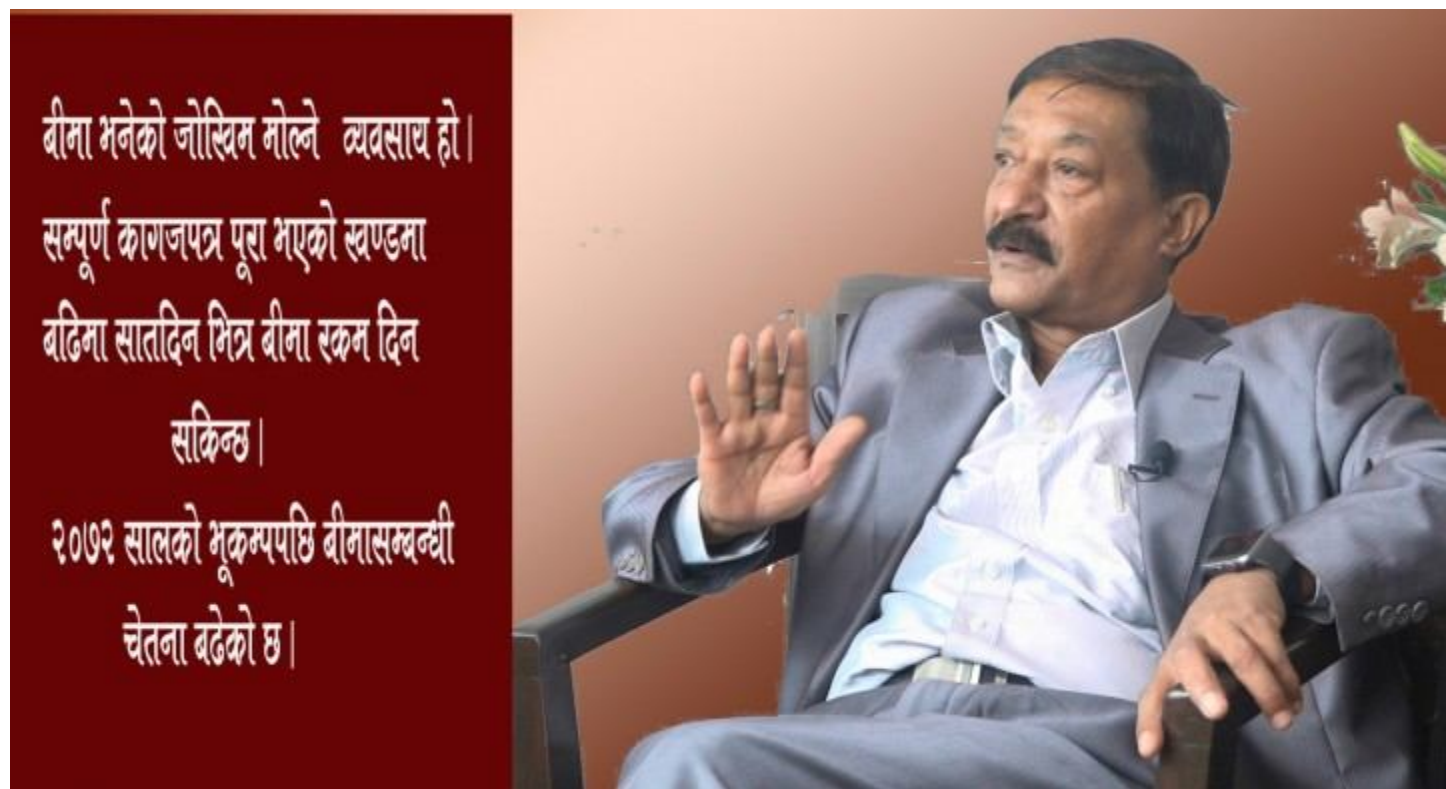


# बोनस शेयर दिएर पनि चुक्तापुँजी एक अर्ब पुर्याउन सक्छौं, सिइओ, राष्ट्रिय बीमा कम्पनी

चिनारी पोस्ट - १ दिन अगाडि



बीमा भनेको जोखिम मोल्ने व्यवसाय हो ।  
सम्पूर्ण कागजपत्र पूरा भएको खण्डमा  
बढिमा सातदिन भित्र बीमा रकम दिन  
सकिन्छ ।  
२०७२ सालको भूकम्पपछि बीमासम्बन्धी  
चेतना बढेको छ ।

श्रावण १८, २०७५

नेपालको बीमा बजार अझै विस्तार हुन सकेको छैन । बीमासम्बन्धी चेतना र जानकारीपर्याप्त हुन नसक्दा ग्रामिण भेगमा बीमा गर्ने प्रचलन विकास हुन सकेको छैन । नेपालको समग्र बीमा बजारको बारेमा हामीले राष्ट्रिय बीमा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत वीर विक्रम रायमाझीसँग विशेष कुराकानी गरेका छौं । रायमाझी बीमा क्षेत्रको पुष्टभूमीबाट नेपाल राष्ट्र बैंक प्रवेश गरेका अनुभवी व्यक्ति हुन् । उनले राष्ट्र बैंकको डेपुटी गभर्नर भएर आफ्नै जिम्मेवारी पूरा गरिसकेका छन् । राष्ट्र बैंकबाट अवकासपछि उनी बीमा कम्पनीमा पुनः प्रवेश गरेका हुन् । उनै रायमाझीसँग चिनारी पोस्टका लागि सीता थापाले गरेको कुराकानी यहाँ प्रस्तुत गरिएको छ । वीर विक्रम रायमाझी, प्रमुख कार्यकारी अधिकृत, राष्ट्रिय बीमा कम्पनी

**बीमा भनेको के हो ? बीमालाई आम मानिसले कसरी बुझ्ने ?**

बीमा यस्तो चिज हो, जसले हामीलाई केही अपठ्यारो पर्दाको बखतमा संरक्षण प्रदान गर्छ । साथै भविष्यमा आइपर्ने ठुलठुला जोखिमहरु दुर्घटना, आँधीबेरी, भुकम्प आदी ईत्यादीले धेरै मान्छेहरु गुम्दा अथवा क्षति पुग्दा यसले तीपरिवारहरुलाई सहयोग गर्दछ । खासमा बीमा भनेको जोखिम मोल्नु हो । जस्तो तपाईंको जोखिम हामी र हाम्रो इन्स्युरेन्स कम्पनीहरुले लिन्छन् ।

**नेपालको बीमा बजारलाई यहाँले कसरी विश्लेषण गर्नुहुन्छ ?**

नेपालको बीमा बजार सानै छ । देशअनुसारको बजार भन्न सकिन्छ । अहिले चाहिने भन्दा बढि प्रतिस्पर्धा हुँदै गएको छ । १९ वटा त निर्जीवन बीमा कम्पनीहरु भइसकेको छ । नीति नियम मान्नुपर्ने हाम्रो जस्तो कम्पनीलाई प्रतिस्पर्धी बजारमा उत्रिन कठिन भएको छ ।

**१९ वटा निर्जीवन बीमा कम्पनीहरूसँग प्रतिस्पर्धा गर्नका लागि यहाँले कस्तो योजना**

**बनाउनुभएको छ ?**

नेपाल सरकारका भौतिक संरचनाहरु पर्याप्त छैनन् । अन्य धेरै कुराको अभावका कारण जहाँ बीमा हुनुपर्ने हो त्यहाँ बीमा गराउन सकिएको छैन । अहिले तत्काल लागि हामीले बीमा व्यवसाय विस्तारलाई नै प्राथमिकतामा राखेका छौं । यसका लागि बजार विज्ञ नियुक्ती गरेका छौं । नयाँ रणनीति पनि बाँड्दैछौं ।

**भनेपछि यस कम्पनीको जुन लक्ष्य छ, त्यो प्राप्तिका लागि अहिलेको योजना र रणनीति पर्याप्त छैन भन्दा हुन्छ ?**

हामीलाई कूल बीमा प्रिमियमको लक्ष्य ९० करोड दिएको थियो । यो आर्थिक वर्षमा ९४ करोड पुर्याएका छौं । यो हिसाबले लक्ष्य नपुगेको भन्न मिल्दैन । अहिले बन्दै गरेको बजार रणनीतिले प्रतिस्पर्धी बजारमा हामी अगाडि बढ्न सकौं ।

**बीमा समितिले बीमा कम्पनीहरुलाई २०७५ को असारसम्ममा चुक्तापुँजी १ अर्ब पुर्याउन निर्देशन दिएको थियो । यहाँहरुको चुक्तापुँजीपुग्यो ?**

अहिले हाम्रो चुक्तापुँजी २६ करोड ६६ लाख मात्रै छ । हाम्रो लेखापरीक्षण हुन न पाएकाले चुक्तापुँजी कम देखिएको हो । ७३ सालसम्मको मात्रै लेखापरीक्षण भएको छ । यो प्रक्रिया पूरा भयो भने बोनस शेयर दिएर पनि चुक्तापुँजी एक अर्ब पुर्याउन सकौं । अहिले निर्जीवन बीमा कम्पनीहरुमध्ये तीनवटा मात्रै चुक्तापुँजी पुर्याएका छन् । बाँकी १५ वटाले पनि चुक्तापुँजी पुर्याउने प्रक्रिया अगाडि बढाएका छन् ।

#लेखा परिक्षणको प्रक्रिया पूरा भयो भने बोनस शेयर ति  
पनि चुक्तापुजी एक अर्ब पुर्याउन सक्छौ।  
#केन्द्रीय कार्यालयबाहेक हाम्रो १२ ठाउँमा शाखा स्थापना  
गरिएको छ ।  
#दक्ष जनशक्तिको अभावका कारण बीमा कम्पनीहरूको  
शाखा विस्तार गर्न समस्या छ ।  
#पछिल्लो ३ वर्षको अवधिमा कम्पनीमा एक पटक पनि  
समितिका प्रतिनिधी आएको थाहा पाएको छैन ।

**यस बीमा कम्पनीको शाखा विस्तारको अवस्था कस्तो ?**

केन्द्रीय कार्यालयबाहेक हाम्रो १२ ठाउँमा शाखा स्थापना गरिएको छ । सरकारले पशु बीमा, बाली बीमा जस्ता अवधारणा ल्याएको छ । यसका लागि बीमा समितिले हामीलाई बझाङ, बाजुरा र डोटी जिल्लामा सेवा प्रदान गर्न निर्देशन दिएको छ । हामीले सोहीअनुसार काम गरेका छौं । तर हामीसँग जनशक्तिको अभावका कारण शाखाबाट प्रभावकारी सेवा प्रवाह हुन सकेको छैन । एउटा शाखामा कम्तिमा तीन जना जनशक्ति हुनुपर्नेमा कतिपय शाखामा एक जना कर्मचारी राखेर चलाउनुपरेको छ ।

**एक जनाले चलाएको शाखाबाट के सेवा प्रवाह हुन सक्छ त ?**

पक्कै पनि, बाध्यताबश एक जनामात्रै कर्मचारी राख्दा सेवा प्रभाव प्रभावकारी हुनसकेको छैन । एक जनाले कार्यालय चलाउने कि मार्केटिङ गर्न जाने ? समस्या छ ।

**दक्ष जनशक्ति ल्याउनका लागि के समस्या छ ?**

हामीले लोकसेवामार्फत जनशक्ति भर्ना गर्नुपर्ने भएकाले भन्नेवित्तिकै हुँदैन । अर्कोतिर नेपालमा बीमासम्बन्धी काम गर्न सक्ने जनशक्तिको निकै कमी छ । पछिल्लो समय हामीले २४ जना

खोज्दा जम्मा १२ जना मात्रै पायौं । अधिकृत तहमा ८ जना खोजेकोमा ५ जना मात्रै पायौं । अब भदौ १५ गतेभित्र लोकसेवाको अनुमतिलिएर थप जनशक्ति भित्र्याउने लक्ष्य लिएका छौं ।

### **आगामी दिनका लागि शाखा विस्तारको कुनै योजना छ ?**

दक्ष जनशक्तिको अभावका कारण शाखा विस्तार गर्न समस्या छ । पछिल्लो समय लोकसेवा आयोगमार्फत केही जनशक्ति ल्याएका छौं । विस्तारै सातैवटा प्रदेशमा शाखा विस्तार गर्दैछौं । कर्णाली प्रदेशमा एउटा पनि शाखा छैन । त्यहाँ भदौको तेस्रो हप्ताभित्रमा शाखा खोल्ने तयारी गरेका छौं ।

### **यहाँको कम्पनी बझाङ, बाजुरा र डोटी जिल्लामा पुगेको रैछ ति जिल्लाहरुमा बीमा गराउने प्रवृत्ति कति पाउनुभयो ?**

नेपालको शहरी क्षेत्रमा त बीमा सम्बन्धी चेतनाको अभाव छ भने अब ति विकट जिल्लाहरुका के होला अवस्था ? अहिले सरकारले ७५ प्रतिशत अनुदान दिने भएकाले मात्रै अलिअलि आकर्षण देखिएको छ । यस्ता योजनाले पनि बीमाबारे जानकारी प्रदान गर्न सहयोग चाँही पुर्याएको छ ।

### **पछिल्लो समय बीमा गर्नेहरुको संख्या बढेको छ वा के छ अवस्था ?**

२०७२ सालको भूकम्पपछि बीमासम्बन्धी चेतना बढेको छ । अहिले निर्जीबन बीमा र जीवन बीमा कम्पनीहरुको व्यवसाय बढ्दै गएको छ ।

### **बीमा गराउनेको संख्या बढ्दै जाने र ७२ सालको जस्तो भूकम्प आउने हो भने त बीमा कम्पनीहरु संकटमा पर्छ होला नि ?**

हाम्रो त काम भनेकै बीमा गराउनेहरुको जोखिम लिने हो । रिक्स शेयर गर्ने नै हाम्रो काम हो । कतिपय अवस्थामा यस्ता विपत्तिका बेला त हामी अझै लचक भएर सेवा प्रवाह गर्नुपर्ने हुन्छ ।

### **बीमा व्यवसायको नियामक निकाय बीमा समितिको कामलाई कसरी लिनुहुन्छ ?**

केही समयअघिसम्म बीमा समितिमा पनि पर्याप्त जनशक्ति थिएन । म यो कम्पनीमा आएदेखि त एक पटक पनि समितिका प्रतिनिधी आएको थाहा पाएको छैन । अहिले चार्टर एकाउन्टेन, इन्जिनियरदेखि अन्य कर्मचारीहरु थपेको छ । यसले गर्दा कम्तिमा वर्षमा एकपटक कम्पनीमा गएर अनुगमन गर्न सक्छन कि भन्ने अपेक्षा गर्न सकिन्छ । बीमा समितिले अहिले संस्थागत सुशासनसम्बन्धी निर्देशिका पनि बनाएको छ । बीमा गराउनेहरुको संख्या बढाउनका लागि समितिले बीमा रकम पनि घटाउँदै लगेको छ । अहिले जुन हिसाबले अगाडि बढिरहेको छ, यसलाई सकारत्मक रुपमा लिन सकिन्छ ।

**सबैभन्दा धेरै बीमा केसँग सम्बन्धित हुन्छ ?**

अहिले हाम्रोमा एभिएसन इन्सुरेन्स अर्थात हवाई बीमा धेरै छ । विशेषगरी नेपाल वायुसेवा सेवा निगमको बीमा हामीसँग हुने भएकाले बीमा बढेको छ । अहिले करिब ४८ प्रतिशत बीमा यसैसँग सम्बन्धित छ । त्यसपछि सडक यातायातसँग सम्बन्धित बीमा छ । त्यसैगरी आगलागिसम्बन्धी बीमा गर्नेहरुको संख्या पनि धेरै नै छ ।

**बीमा कम्पनीहरूसँग बीमा गराउने, तर बीमा रकम लिनुपर्ने अवस्था आयो भने निकै झणझट हुन्छ भन्ने गुनासो छ नि ?**

झणझटिलो बिल्कुलै होइन । यो त बिमितहरु सचेत नभएर भएको समस्या हो । आवश्यक कागजपत्र त कम्पनीले खोज्ने पर्छ । कतिपय घटनामा अन्य निकायको समन्वय पनि आवश्यक पर्छ । यि कुराहरु प्रक्रियाभित्रै पर्ने कुरा हो । यसलाई झणझट भन्नु हुँदैन । कतिपय अवस्थामा प्राविधिक कारणले पनि झणझट हुन सक्छ । सम्पूर्ण कागजपत्र पूरा भएको खण्डमा बढिमा सातदिन भित्र बीमा रकम दिन सकिन्छ ।

**चेतनाको अभावका कारण बीमा क्षेत्रमा धेरै समस्या छ । यसका लागि कार्यक्रम गरेर चेतना फैल्याउन सकिदैन ?**

हामीले हरेक वर्ष बीमासम्बन्धी तालिमहरु संचालन गरिरहेका हुन्छौं । हामीले अभिकर्ताहरुलाई तालिम दिन्छौं, उनीहरुले गाउँ गाउँमा गएर जनचेता फैल्याउने काम गर्छन् ।

**यो बीमा कम्पनीलाई आगामी दिनमा अझै व्यवस्थित बनाउनका लागि के गर्न सकिन्छ ?**

हामीले सबैभन्दा पहिला २०७४-७५ मा सबै लेखापरिक्षण गराउने लक्ष्य लिएका छौं । १४ वर्षदेखि यो संस्थामा लेखापरिक्षणको समस्या भएकाले अब यसलाई नै प्राथमिकतामा राखेका छौं ।

**१४ वर्षसम्म किन लेखापरिक्षण हुन सकेन ?**

समयका गर्नुपर्ने काम नगरेकाले नै लेखापरिक्षण हुन नसकेको हो । पर्याप्त जनशक्ति नभएकाले पनि यो समस्या आएको हो । यो व्यवस्थापनको कमजारी हो ।

**नेपालमा कतिपय वित्तीय कम्पनीहरुको संख्या बढेपछि मर्ज गर्नुपर्ने अवस्था आयो । यसलाई कसरी लिनुहुन्छ ?**

मर्ज हुनु ठूलो कुरा होइन । तर मर्ज भएपछिको नतिजा के हुन्छ भन्ने कुरा महत्वपूर्ण हो ।

**तपाईं नेपाल राष्ट्रबैंकको डेपुटी गभर्नरको भूमिका निभाइसकेको व्यक्ति यो कम्पनीमा आएर काम गर्दा कस्तो भिन्नता पाउनुभयो ?**

नेपाल राष्ट्र बैंक भनेको व्यवस्थित निकाय हो । जिम्मेवारी पनि धेरै भएको निकाय हो । तर काम गर्न चाँही राष्ट्र बैंकमा नै सहज हुन्छ । यहाँ त लेखापरिक्षणको कुरा नै हेर्नै न, १४ वर्ष सम्म हुन सकेन । तर पनि मेरो बीमा क्षेत्रमा पनि ८ वर्षको अनुभव थियो, ५४ सालमा नै म प्रबन्ध निर्देशक भइसकेको थिएँ । त्यसैले डेपुटी गभर्नर छाडेपछि बीमा कम्पनीमा नै प्रवेश गरेको हुँ ।

**आज यस कम्पनीको वार्षिकोत्सव, केके गर्दै हुनुहुन्छ?**

आज खास विशेष केही छैन । औपचारिक कार्यक्रम मात्रै हो । केही अभिर्ता र शाखाहरूलाई पुरस्कृत गर्दैछौँ । व्यवसायिक सामाजिक उत्तरदायित्व अन्तर्गत चारवटा संस्थालाई नगद प्रदान गर्दैछौँ । दमकको वृद्धाश्रम, गुहेहवरीको विद्यामन्दिर, दैलेखको एउटा विद्यालय र काठमाण्डौँकै एउटा अशहायलाई संरक्षण गरिरहेको संस्थालाई सम्मानका साथ नगद रकम दिँदैछौँ । समाजमा सहयोग गर्ने लक्ष्यसहित संचालित भएकाले ति संस्थालाई सहयोग गर्न लागेका हौँ ।