विदेशबाट पुनर्बिमा व्यवसाय ल्याउन हाम्रो मेहनत पुगेकै छैन

विदेशका पुनर्बिमा कम्पनीले नलिएको जोखिम बेहोर्नका लागि सरकार र नेपाली बिमा कम्पनीहरूको लगानीमा स्थापित बिमा पुल नेपाल पुनर्बिमा कम्पनीका रूपमा सञ्चालनमा आएको सात वर्ष पूरा भइसकेको छ। यस अवधिमा कम्पनीले नेपाली बिमा कम्पनीका अतिरिक्त विदेशबाट समेत पुनर्बिमा लिन थालेको छ। तर, अहिलेसम्म सरकारले बजेटमार्फत अनिवार्य गरेको नेपाली कम्पनीकै व्यवसायमा निर्भर छ। अन्तर्राष्ट्रिय बजारबाट व्यवसाय ल्याउनका लागि कम्पनीको मेहनत नपुगेको स्वीकार गर्छन्, नवनियुक्त अध्यक्ष डा. रवीन्द्र घिमिरे। अझैसम्म पनि कम्पनीको क्रेडिट रेटिङ नहुँदा अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा मार्केटिङ गर्न अप्ठ्यारो भएकाले त्यसका लागि कम्पनी लागिरहेको उनले जानकारी दिए।

कम्पनीलाई एसियाको एक अब्बल दर्जाको पुनर्बिमा कम्पनीको रूपमा विकास गर्ने र एक विश्वसनीय कम्पनीको रूपमा विश्व बिमा उद्योगमा स्थापित गर्ने लक्ष्य रहेको भन्दै त्यसैका लागि रणनीति र कार्यनीति बनाएर काम गर्ने उनले योजना सुनाए। यसका लागि कम्पनीमा दक्ष जनशक्तिको व्यवस्थापनदेखि सूचना प्रविधिको अधिकतम उपयोग गर्नेसम्मका उनका योजना छन्। बिमा क्षेत्रको अध्ययन, अनुसन्धानका अध्यापनमा समेत सक्रिय रहेका घिमिरेले आफ्नो कार्यकालमा कम्पनीको व्यवसायका साथसाथै बिमा क्षेत्रका विकास र विस्तारका लागिसमेत काम गर्ने बताए। बिमाको पहुँचलाई व्यापक बनाउनका बिमा समितिले अग्रसरता लिनुपर्ने र त्यसमा नेपाल रिको समेत हातेमालो गर्ने उनले बताए। सरकारबाट हालैमात्र पुनर्बिमा कम्पनीको अध्यक्ष भएका घिमिरेसँग पुनर्बिमा कम्पनीको अवस्था र भिजनमा केन्द्रित रही *कारोबारकर्मी यादव हुमागाईंले* गरेको कुराकानीको सार :

डा. रवीन्द्र घिमिरे
अध्यक्ष, नेपाल पुनर्बिमा कम्पनी

बिमा क्षेत्रको अध्यापन, अध्ययन र अनुसन्धानमा लामो समयदेखि क्रियाशील तपाईं नेपाल पुनर्बिमा कम्पनीको अध्यक्षको जिम्मेवारी पाउनुभएको छ। पुनर्बिमा कम्पनीलाई प्रभावकारी रूपमा क्रियाशील बनाउन तपाईंका योजनाहरू केके छन्?

म लामो समयदेखि बिमालगायतका क्षेत्रमा अध्ययन-अनुसन्धानमा संलग्न रहँदै आएको छु। अहिले केही फरक भूमिका रहने गरी नेपाल सरकारबाट जिम्मेवारी प्राप्त भए पनि यो मेरो लागि नयाँ क्षेत्र भन्ने होइन। मलाई व्यावसायिक संस्थाको प्रमुखको जिम्मेवारी प्राप्त भएको हो। हुन त पुनर्बिमा कम्पनीले व्यवसाय मात्रै गर्दैन। यसले बिमा क्षेत्रको व्यावसायिक वातावरण तयार गर्नका लागि नियमनकारी निकायलाई सहयोग पनि गर्छ। यसैगरी हामी बिमा कम्पनीहरूको क्षमता अभिवृद्धिका लागि धेरै कामहरू यस कम्पनीले गर्छौं। पुनर्बिमा कम्पनीले विश्वविद्यालय बिमासम्बन्धी शिक्षा तथा तालिम सञ्चालन गर्न अध्ययन-अनुसन्धानका काम गर्नका लागिसमेत सहयोग गर्न सक्छ। बिमासम्बन्धी अनुसन्धान गर्नका लागिसमेत पुनर्बिमा कम्पनीको भूमिका अहम् हुन्छ। यसर्थ पुनर्बिमा कम्पनीले व्यवसायका साथसाथै विभिन्न शैक्षिक, सामाजिक तथा अनुसन्धानमूलक काममा सहभागी हुने भएकाले यो मेरो रुचिको विषय पनि हो।

नेपाल पुनर्बिमा कम्पनी नेपाल सरकारको समेत सेयर स्वामित्व रहेका पुनर्बिमा कम्पनी हो। यसले सञ्चालनको सात वर्ष पूरा गरी आठ वर्षमा प्रवेश गरेको छ। कम्पनीलाई एसियाको एक अब्बल दर्जाको पुनर्बिमा कम्पनीको रूपमा विकास गर्ने र एक विश्वसनीय कम्पनीका रूपमा विश्व बिमा उद्योगमा स्थापित गर्ने हाम्रो लक्ष्य रहेको छ। यसका लगानीकर्ताहरूलाई उचित प्रतिफल दिने र सामाजिक उत्तरदायित्व पूरा गर्ने संस्थाको रूपमा सबैले चिन्ने बनाउने मेरो चाहना र लक्ष्य रहेको छ। यी लक्ष्यहरू प्राप्त गर्नका लागि कम्पनीमा केही सुधार आवश्यक छ। कम्पनीलाई पुनर्बिमा बजारमा प्रतिस्पर्धी बनाउनका लागि आवश्यक दक्ष जनशक्तिको आपूर्ति गर्नु आवश्यक छ। यस्तै सूचना प्रविधिको अधिकतम उपयोग गर्नु अहिलेको आवश्यकता हो। बजारको अध्ययन र अनुसन्धान गरेर त्यसका आधारमा अब कम्पनीका क्रियाकलापलाई अघि बढाउनुपर्छ। अन्तर्राष्ट्रिय बजारको विश्वास जित्नका लागि कम्पनीको क्रेडिट रेटिङ पनि गर्नुपर्छ। हाल कम्पनीमा दक्ष जनशक्तिको अभाव छ, सूचना प्रविधिलाई चाहेअनुरूप प्रयोग गर्न सकिरहेका छैनौं, [illegible]

नेपाल पुनर्बिमा कम्पनीको अहिलेको कारोबारको अवस्थाबारे बताइदिनुहुन्छ न?

कम्पनीले गत आर्थिक वर्षमा साढे ११ अर्ब आम्दानी गर्न सफल भएको थियो। सबै खर्च कटाएर झन्डै दुई अर्ब खुद नाफा गरेको छ। यसबाट लगानीकर्ताहरूलाई पुँजीको झन्डै २० प्रतिशत प्रतिफल दिन सफल भएको छ। यसका लागि निवर्तमान अध्यक्ष र सञ्चालक टिम तथा कर्मचारीहरूलाई धन्यवाद दिनुपर्छ। यस हिसाबले भन्दा कम्पनीको वित्तीय अवस्था नराम्रो छैन। चालु आवमा पनि यो दिशा र गतिलाई कायम राख्न कोसिस गर्नेछौं। हाम्रो टिमको फोकस पनि यसैमा छ।

कम्पनी सञ्चालनमा आएको आठ वर्ष पुग्दा पनि यसले बजार र व्यवसाय विस्तार गर्न सकेन भन्ने आलोचना भइरहेको छ, यसको कारण के हो?

यो आलोचनालाई मैले सकारात्मक रूपमा लिएको छु। तर सात वर्षको छोटो अवधिमा यस कम्पनीले हासिल गरेको उपलब्धिलाई पनि कम आकलन गर्न भने मिल्दैन। अहिले नेपाल रिको व्यवसाय र रिपुटेसन राम्रो छ। बिमा व्यवसायमा आम्दानी बढाउने नाममा खराब जोखिमलाई स्वीकार गर्नु राम्रो होइन। किनकि जथाभावी रूपमा पुनर्बिमा व्यवसाय लिँदा त्यसमा दाबीको अत्यधिक सम्भावना हुने भएकाले कम्पनीलाई नै अप्ठ्यारो पर्छ। कम्पनीले पुनर्बिमा लिँदा आवश्यक अध्ययन-अनुसन्धान गर्न आवश्यक हुन्छ। हामी एकदमै सचेत रूपमा बजार विस्तारमा लागिरहेका छौं। नेपाल रिलाई देशभित्रका कम्पनीहरूका अतिरिक्त अहिले धेरै देशहरूबाट व्यवसाय प्राप्त भइरहेको छ। यसरी धेरै देशमा जोखिम हस्तान्तरण गर्ने काम पनि गरिरहेका छौं।

नेपाल पुनर्बिमा कम्पनीले स्वदेशी कम्पनीहरूलाई देशभित्र पुनर्बिमा गर्न बाध्य पारेर मात्र व्यवसाय लियो भन्ने आरोप पनि लाग्ने गर्छ, यस सम्बन्धमा के भन्नुहुन्छ?

नेपाल रिको स्थापनाको मूल उद्देश्य पनि नेपालबाट बिमा प्रिमियमको नाममा अर्बौं विदेशी मुद्राको विदेश पलायन हुँदै आएकोमा त्यसलाई रोक्नु हो। देशभित्रको बिमा व्यवसायबाट केही प्रतिशत भए पनि पुनर्बिमा स्वदेशमै गरौं भन्ने सरकारको पनि योजना हो। त्यसैले प्रिमियमको २० प्रतिशतमा प्रत्यक्ष सहभागिता हुनुपर्छ भन्ने कुरा बजेटमा नै व्यवस्था गरियो, [illegible] कम्पनीहरूबाट नेपाल रिले व्यवसाय लिएको छ। आखिर ती सबै (सन् २०१७ मा स्थापना भएका ३ निर्जीवन र १० जीवन बिमा कम्पनीबाहेक) यस कम्पनीका संस्थापक सेयर होल्डरहरू नै हुन्। भोलि नेपाल रिले नाफा गर्दा सेयर होल्डरका रूपमा उनीहरूले नै प्रतिफल पाउँछन्। कम्पनीको ग्रोथबाट पनि उनीहरूलाई नै फाइदा हुने हो।

सरकारको स्वामित्वमा रहेको र राष्ट्रको एकमात्र व्यवसायिक पुनर्बिमा कम्पनी भएको नाताले पनि केही अंशमात्र नेपाल रिले हिस्सा खोजेको हो। यस विषयलाई अन्यथा लिनु आवश्यक छैन। म त सबै कम्पनीहरूलाई के अनुरोध गर्न चाहन्छु भने २० प्रतिशत मात्रै किन पुनर्बिमा निर्देशिकाले व्यवस्था गरेको अधिकतम प्रतिशत नै नेपाल रिलाई दिँदा पनि हुन्छ। आखिर नेपाल रि सरकारको पनि स्वामित्व भएको संस्था हो, जुन बलियो पुँजीगत आधार भएको एक परिपक्व कम्पनी नै हो। यसले धेरै बिजनेस पोर्टफोलियोहरूको पुल म्यानेजरको रूपमा समेत काम गरेको छ र भविष्यमा अरू नयाँ क्षेत्रमा पनि पुल स्थापना गर्ने र म्यानेजरको रूपमा काम गर्ने योजना छ।

पुनर्बिमा बजारमा नेपाल पुनर्बिमा कम्पनी अहिले कुन स्थानमा छ र यसको सम्भावना कस्तो देख्नुभएको छ?

कुन स्थानमा छ भन्ने कुरा केको आधारमा? कम्पनीको प्रिमियम संकलनको आधार वा कुल सम्पत्ति वा नाफा वा लगानी वा दाबी भुक्तानी रकम वा अर्निङ पर सेयर (ईपीएस) वा कर्मचारी संख्या वा अन्य कुनै इन्डिकेटर कुन आधारले विश्लेषण गर्ने भन्ने कुरा हो। यी सबै वा अन्य थप इन्डिकेटरहरूको समेत औसतमा हेर्दा पनि नेपाल रिलाई एसियाको एक राम्रो पुनर्बिमा कम्पनीको रूपमा लिइन्छ। तर पनि विश्वकै एक विश्वसनीय कम्पनीको रूपमा स्थापित हुने चुनौती हामीलाई छ।

विदेशी कम्पनीबाट अत्यन्तै न्यूनमात्रै व्यवसाय आएको छ। यसका कारण के हुन्?

विदेशबाट धेरै व्यवसाय ल्याउनका लागि जुन स्तरको मेहनत गर्नुपर्ने हो, त्यो हामीबाट हुन सकेको छैन। यसमा हाम्रा पनि केही सीमाहरू पनि छन्। देशका पनि केही सीमाहरू छन्। कम्पनीको व्यावसायिक अवधि, पुँजी, जनशक्तिलगायतका सीमा एकातिर छन् भने अर्को हामीभन्दा बलिया प्रतिस्पर्धीहरू बजारमा छन्। हाल कोर बिजनेस आयको २० प्रतिशत व्यवसाय विदेशबाट लिन सफल भएका छौं। क्रमशः यो प्रतिशत बढाउँदै लैजाने हाम्रो योजना रहेको छ।

व्यवसाय विस्तारका लागि तपाईंहरूले भोगेका समस्या केके हुन्?

हामीलाई आउने मुख्य समस्या भनेको क्रेडिट रेटिङ हो, यो हुन सकेको छैन। अन्तर्राष्ट्रिय बजारबाट व्यवसाय ल्याउनका लागि कम्पनीको रेटिङ हुनुपर्छ। अहिलेसम्म कम्पनीको रेटिङ हुन सकेको छैन, [illegible] अन्तर्राष्ट्रिय बजारबाट व्यवसाय ल्याउनका लागि समस्या परिरहेको छ। अब हामी विश्वसनीय अन्तर्राष्ट्रिय संस्थाबाट क्रेडिट रेटिङ गराउनेछौं र त्यसपछि विदेशी बिमा कम्पनी, ब्रोकरहरूले थप विश्वास गर्नेछन्। अहिले बिमा बजारमा प्राविधिक रूपमा दक्ष जनशक्तिको ठूलो माग रहेको छ। [illegible] अहिले हामी बनाउने क्रममा नै छौं। अनुसन्धानबाट प्राप्त ज्ञान र तथ्यांक विश्लेषणबाट प्राप्त जानकारीका आधारमा निर्णय हुनुपर्ने हो, तर यसको पनि अभावका कारण हामीले समस्या भोग्नुपरेको छ।

बिमा समितिबाट अनुमति पाएर नयाँ पुनर्बिमा कम्पनी सञ्चालनको तयारीमा छ। एउटै कम्पनीलाई व्यवसाय नपुगेको अवस्थामा नयाँ कम्पनी आएपछि कसरी प्रतिस्पर्धा गर्नुहुन्छ?

बिमा कम्पनीहरूले बाहिर पठाउने बिमा शुल्क स्वदेशी कम्पनीहरूलाई नै दिने हो भने हामीले प्रतिस्पर्धा गर्नै पर्दैन। हुन त शतप्रतिशत जोखिम स्वदेशमा नै राख्दा पनि धेरै जोखिम हुन सक्छ। यसैले जोखिमको हस्तान्तरण विदेशमा पनि गर्नुपर्छ।

नेपाल रिलाई नेपाल सरकारको स्वामित्व भएको कम्पनी र देशको गौरवका रूपमा लिइन्छ। सोबापत केही सुविधा यसले पाएको छ र अझै केही वर्षसम्म यो सुविधाको निरन्तरता हुनेछ। हामीले अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा विगत ५/६ वर्षदेखि प्रतिस्पर्धा गरेर व्यवसाय गरिरहेका छौं। त्यसैले स्वदेशी कम्पनीहरूसँग प्रतिस्पर्धा गर्नु नराम्रो होइन। प्रतिस्पर्धाले संस्थालाई जाँगरिलो मात्रै बनाउँदैन, बढी जिम्मेवार र परिपक्व पनि बनाउँछ र यसबाट सबैलाई फाइदा नै छ।

कोरोना बिमा लेखको दाबी भुक्तानी हुन नसक्दा बिमा क्षेत्र नै बदनाम भएको छ। [illegible]

[illegible]

[illegible] जिम्मेवारीमा भएकाले मेरो मुख्य भूमिका त्यही कम्पनीलाई प्रभावकारी रूपमा अगाडि बढाउने विषयमा नै केन्द्रित हुन्छ। मुख्य गरी कम्पनीको आन्तरिक सुशासन प्रणालीलाई चुस्त र दुरुस्त बनाउनका लागि पहल गर्छु। यसैगरी कम्पनीको व्यावसायिक क्षमतामा अभिवृद्धिका लागि धेरै काम गर्न बाँकी छ। त्यसका लागि पनि मेरो काम गर्नुपर्छ। यसैगरी पुनर्बिमा भनेको अन्तर्राष्ट्रिय व्यवसाय हो। यसले विदेशका अन्य देशबाट पनि व्यवसाय ल्याउन सक्छ। विदेशबाट व्यवसाय ल्याउनका लागि कम्पनीलाई विश्वसनीयता बढाउँदै लैजानुपर्छ। नेपाल रिको अन्तर्राष्ट्रिय विश्वसनीयतामा अभिवृद्धि गर्नमा पनि मेरो भूमिका केन्द्रित हुन्छ। कम्पनीका यी व्यावसायिक क्रियाकलापहरूलाई व्यवस्थित रूपमा अगाडि बढाउनका लागि आवश्यक कार्य योजना र रणनीतिक योजना बनाएर अघि बढ्नेछौं।

यसबाहेक समग्र बिमा क्षेत्रको विकासका लागिसमेत मेरो भूमिका रहन्छ। नेपाल पुनर्बिमा कम्पनीमार्फत बिमा क्षेत्रको विकासका लागि अध्ययन-अनुसन्धान गर्ने, बिमा साक्षरता बढाउन विभिन्न प्रवर्द्धनात्मक काम गर्ने विषयमा हाम्रो क्षमता र दक्षताले भ्याएसम्म अधिकतम काम गर्नेछौं।

नेपालमा बिमाको पहुँच एकतिहाइ जनतासम्म पनि पुग्न सकेको छैन। [illegible]

[illegible] भ्रम पनि फैलिएको छ। त्यसैले बिमाको पहुँच बढाउनका लागि सबैभन्दा महत्वपूर्ण काम नै बिमा साक्षरता व्यापक बनाउनु हो। साक्षरताका लागि बिमाको प्रचारप्रसारसम्बन्धी क्रियाकलाप अगाडि बढाउनुपर्छ। यसैगरी नीतिगत निर्णयबाट पनि बिमाको पहुँचलाई व्यापक बनाउन सकिन्छ। बिमा समितिले गर्ने हरेक काममा हाम्रो साथ र समर्थन रहन्छ। बिमा क्षेत्रका लागि आवश्यक अध्ययन तथा अनुसन्धान, अन्तर्क्रियालगायतका प्रवर्द्धनात्मक क्रियाकलापदेखि क्षमता अभिवृद्धि गर्ने, तालिमलगायतका कार्यक्रममा समेत सरोकारवाला निकायहरूसँग सहकार्य गर्न हामी तयार छौं।

» कम्पनीलाई पुनर्बिमा बजारमा प्रतिस्पर्धी बनाउनका लागि आवश्यक दक्ष जनशक्तिको आपूर्ति गर्नु आवश्यक छ। यस्तै सूचना प्रविधिको अधिकतम उपयोग गर्नु अहिलेको आवश्यकता हो। बजारको अध्ययन गरेर त्यसका आधारमा अब कम्पनीका क्रियाकलापलाई अघि बढाउनुपर्छ।

» नेपाल रिको स्थापनाको मूल उद्देश्य पनि नेपालबाट बिमा प्रिमियमको नाममा अर्बौं विदेशी मुद्राको विदेश पलायन हुँदै आएकोमा त्यसलाई रोक्नु हो। देशभित्रको बिमा व्यवसायबाट केही प्रतिशत भए पनि पुनर्बिमा स्वदेशमै गरौं भन्ने सरकारको पनि योजना हो।

» कम्पनीको व्यावसायिक अवधि, पुँजी, जनशक्तिलगायतका सीमा एकातिर छन् भने अर्को हामीभन्दा बलिया प्रतिस्पर्धीहरू बजारमा छन्। हाल कोर बिजनेस आयको २० प्रतिशत व्यवसाय विदेशबाट लिन सफल भएका छौं।

» विदेशबाट व्यवसाय ल्याउनका लागि कम्पनीलाई विश्वसनीयता बढाउँदै लैजानुपर्छ। नेपाल रिको अन्तर्राष्ट्रिय विश्वसनीयतामा अभिवृद्धि गर्नमा पनि मेरो भूमिका केन्द्रित हुन्छ।

[illegible]