



জীবন বীমা কর্পোরেশন

(একমাত্র রাষ্ট্রীয় জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান)

প্রধান কার্যালয়, ২৪, মতিঝিল বা/এ, ঢাকা-১০০০।



স্মারক নম্বর: ৫৩.১৯.৯০০১.০০৩.০১.০০০.২০২১- ২৪

তারিখ : ১৫ চৈত্র, ১৪২৭
২৯ মার্চ, ২০২১

ব্যবসায় উন্নয়ন পরিকল্পনা সম্মেলন, ২০২১- এর কার্যবিবরণী

সভাপতি : জনাব মোঃ জহুরুল হক, ম্যানেজিং ডাইরেক্টর, জীবন বীমা কর্পোরেশন।
প্রধান অতিথি : জনাব মোঃ মাকসুদুল হাসান খান, চেয়ারম্যান, পরিচালনা বোর্ড, জীবন বীমা কর্পোরেশন।
স্থান : ইনস্টিটিউশন অব ডিপ্লোমা ইঞ্জিনিয়ার্স, কাকরাইল, ঢাকা।
তারিখ : ১১/০৩/২০২১ খ্রিঃ।

গত ১১ মার্চ ২০২১ বৃহস্পতিবার সকাল ১০:০০ টায় জীবন বীমা কর্পোরেশনের ম্যানেজিং ডাইরেক্টর-এর সভাপতিত্বে ইনস্টিটিউশন অব ডিপ্লোমা ইঞ্জিনিয়ার্স, কাকরাইল, ঢাকায় কর্পোরেশনের ব্যবসায় উন্নয়ন পরিকল্পনা সম্মেলন, ২০২১ অনুষ্ঠিত হয়। সম্মেলনে প্রধান অতিথি হিসেবে উপস্থিত ছিলেন জীবন বীমা কর্পোরেশনের পরিচালনা বোর্ডের সম্মানিত চেয়ারম্যান জনাব মোঃ মাকসুদুল হাসান খান। জীবন বীমা কর্পোরেশনের সকল জেনারেল ম্যানেজার, প্রধান কার্যালয়ের ডেপুটি জেনারেল ম্যানেজার ও সহকারী জেনারেল ম্যানেজারগণ, রিজিওনাল অফিস/কর্পোরেট সেবা দপ্তর/সেলস অফিসের ইনচার্জগণ এবং উন্নয়ন ডিভিশনের সকল কর্মকর্তাসহ সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তাগণ সম্মেলনে উপস্থিত ছিলেন।

১.১ পবিত্র কোরআন থেকে তেলওয়াতের মাধ্যমে সম্মেলনের কাজ শুরু হয়। অতঃপর মহান মুক্তিযুদ্ধে শহীদ সকল মুক্তিযোদ্ধাদের, ১৯৭৫ সালের ১৫ আগস্ট নির্মমভাবে নিহত সকল শহীদদের এবং জীবন বীমা পরিবারের কোভিড এবং অন্যান্য কারণে মৃতুবরণকারী সকলের রুহের মাগফিরাত কামনা করে শোক প্রস্তাব গ্রহণ করা হয় এবং ১ মিনিট দীড়িয়ে নীরবতা পালন করা হয়। পরিচিতি পর্বে কর্মকর্তাগণ নিজ নিজ পরিচয় প্রদান করেন।

১.২ সভায় স্বাগত বক্তব্য রাখেন জেনারেল ম্যানেজার-উন্নয়ন জনাব আবুল ফাতাহ মোঃ বালিগুর রহমান। বক্তব্যের শুরুতেই তিনি দেশের বিভিন্ন অঞ্চল থেকে আগত রিজিওনাল, কর্পোরেট এবং সেলস অফিসের ইনচার্জগণ যথাসময়ে সম্মেলনে উপস্থিত হতে পারায় মহান আল্লাহর নিকট শুকরিয়া জ্ঞাপন করেন। সম্মানিত চেয়ারম্যান মহোদয় শত ব্যস্ততার মাঝেও সম্মেলনে উপস্থিত হওয়ায় তিনি তাঁর প্রতি ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জ্ঞাপন করেন। নবযোগদানকৃত ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়কে অভিনন্দন জানিয়ে কর্পোরেশনের অগ্রযাত্রায় তিনি গুরুত্বপূর্ণ অবদান রাখবেন মর্মে আশাবাদ ব্যক্ত করেন। স্বাধীনতার মহান স্থপতি জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান এবং ১৯৭৫ এর ১৫ আগস্টে শাহাদাৎ বরণকারী সকলের রুহের মাগফেরাত কামনা করেন। তিনি সরকারের ভিশন-২১ এবং SDG অর্জনে কর্পোরেশনের সহায়ক ভূমিকা পালনের প্রত্যয় ব্যক্ত করেন। জীবন বীমার উদ্দেশ্য মানুষকে সঞ্চয় মনস্ক করে পুঁজি গঠনের মাধ্যমে দেশের অর্থনৈতিক উন্নতি সাধন। মানুষের মধ্যে সঞ্চয়ের মনোভাব গড়ার লক্ষ্যে জাতির পিতা জীবন বীমা কর্পোরেশন সৃষ্টি করেছেন। ২০২০ সালে বিভিন্ন প্রতিকূলতার মধ্যে ১ম বর্ষ ব্যবসায় কিছুটা ঋণাত্মক হলেও নবায়ন এবং গুণ ব্যবসায় ধনাত্মক প্রবৃদ্ধি হয়েছে। তিনি উল্লেখ করেন ব্যবসায় প্রবৃদ্ধি নির্ভর করে উন্নত গ্রাহক সেবার উপর। তিনি গ্রাহক সেবায় সংশ্লিষ্ট সকলকে আন্তরিক হওয়ার আহ্বান জানান। পরিশেষে আজকের সম্মেলনে যে লক্ষ্যমাত্রা প্রদান করা হবে তা অর্জনে সংশ্লিষ্ট সকলকে সর্বাঙ্গিক উদ্যোগ গ্রহণের উদাত্ত আহ্বান জানিয়ে তার বক্তব্য শেষ করেন।

১.৩ সম্মেলনের সভাপতি কর্পোরেশনের ম্যানেজিং ডাইরেক্টর জনাব জহুরুল হক সারা দেশ থেকে আগত রিজিওনাল, কর্পোরেট ও সেলস অফিসের ইনচার্জগণকে সম্মেলনে উপস্থিত হওয়ার জন্য ধন্যবাদ জানান। তিনি চেয়ারম্যান মহোদয়কে আন্তরিক অভিনন্দন ও কৃতজ্ঞতা জানান এবং তিনি আমাদের সকল কর্মসূচীতে সমর্থন দিয়ে যাচ্ছেন জানিয়ে তাঁর নেতৃত্বে গঠিত পরিচালনা পর্ষদের সিদ্ধান্ত অনুযায়ী কর্পোরেশন বহুদূর এগিয়ে যাবে মর্মে আশাবাদ ব্যক্ত করেন। তিনি প্রফুল্য চিত্তে উপস্থিত সকলকে ব্যবসায় উন্নয়ন পরিকল্পনা সম্মেলন-২০২১ এ সু-স্বাগতম এবং শুভেচ্ছা জানান। শ্রদ্ধাভরে স্মরণ করেন সর্বকালের সর্বশ্রেষ্ঠ বাঙ্গালী জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমানকে যিনি আমাদের বীমা পরিবারের একজন সদস্য ছিলেন, স্মরণ করেন মহান মুক্তিযুদ্ধে শহীদ সকল মুক্তিযোদ্ধাদের, ১৯৭৫ সালের ১৫ আগস্ট নির্মমভাবে নিহত সকল শহীদদের এবং জীবন বীমা পরিবারের কোভিড এবং অন্যান্য কারণে মৃতুবরণকারী সকলকে। তিনি বলেন এ সম্মেলন ফেব্রুয়ারীতে হয়ে থাকে। অনিবার্য কারণে তা না হতে পারলেও আমাদের সৌভাগ্য যে, আমরা গৌরবের মাসে সম্মেলন করছি। তিনি এ সম্মেলন সফল হওয়ার আশাবাদ ব্যক্ত করেন। তিনি বলেন আজকের এই সম্মেলন অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ, আমরা কিভাবে সমৃদ্ধি অর্জন করবো আজকে তার দিক নির্দেশনা পাওয়া যাবে। এ সম্মেলনে অনেকগুলো বিষয় নিয়ে আলোচনা হবে, আমরা ২০২০ সালের ব্যবসায় পর্যালোচনা করবো, আপনাদের কথা শুনবো-আমাদের কথা শুনাবো। উন্নয়ন জনবল কি ভাবে সক্রিয় করা যায়, সু-শাসন ও শূদ্ধাচার পরিপালন, ব্যবসায় লক্ষ্যমাত্রা কি হবে এবং তা অর্জনের কি কৌশল হবে এ সব বিষয়ে আলোচনা হবে। আপনারা অত্যন্ত দক্ষ এবং বীমা

শিল্পে পাইওনিয়ার, কিন্তু ৮৪ সালের পরে আসা প্রাইভেট কোম্পানিগুলো আমাদের চাইতে এগিয়ে গিয়েছে। আমরা বর্তমানে জীবন বীমায় ৬ নম্বর স্থানে অবস্থান করছি। কিন্তু আমরা রাষ্ট্রীয় প্রতিষ্ঠান হয়ে রাষ্ট্রের গ্যারেন্টি নিয়ে ৬ নম্বরে থাকা আমাদের জন্য মর্যাদাকর নয়, আমরা অবশ্যই এগিয়ে যাব। আমাদের মাঝে উপস্থিত আছেন আমাদের পরামর্শদাতা, আমাদের অভিভাবক সর্বজন শ্রদ্ধেয় চেয়ারম্যান মহোদয়। আমাদের সৌভাগ্য যে জঁরমত একজন দক্ষ ও অভিজ্ঞ ব্যক্তিত্বকে আমরা অভিভাবক হিসেবে পেয়েছি, তিনি কর্পোরেশনকে OWN করেন, কর্পোরেশনকে এগিয়ে নিয়ে যাওয়ার জন্য চিন্তা করেন এবং আমাদেরকে সার্বক্ষণিক এগিয়ে যাওয়ার প্রেরণা যোগান। আমরা শোকাহত, রাজশাহীর ডিজিএমসহ অনেকেই কোভিডে আক্রান্ত, আপনারা সবাই সতর্ক থাকবেন-সকলের সুস্বাস্থ্য কামনা করছি। আমরা বঙ্গবন্ধুর হাতে গড়া প্রতিষ্ঠানে কাজ করছি। মাথা উঠু করে, বুকে সাহক রেখে কাজ করবেন। আমি বিশ্বাস করি আপনারা সফল হবেন। পরিশেষে তিনি জীবন বীমা কর্পোরেশনের সফলতা কামনা করে, সম্মেলনের সফলতা কামনা করে বক্তব্য শেষ করেন।

১.৪ সম্মেলনের প্রধান অতিথি হিসাবে জীবন বীমা কর্পোরেশনের পরিচালনা বোর্ডের সম্মানিত চেয়ারম্যান জনাব মোঃ মাকসুদুল হাসান খান জাতির পিতা বঙ্গবন্ধু শেখ মুজিবুর রহমান এবং মহান মুক্তিযুদ্ধের শহীদদের প্রতি শ্রদ্ধা জানিয়ে বক্তব্য শুরু করেন। তিনি বলেন, এ সম্মেলন কর্পোরেশনের জন্য অত্যন্ত গুরুত্বপূর্ণ। এখানে লক্ষ্যমাত্রা কেন অর্জন হলোনা এটা পর্যালোচনা করে লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের পরিকল্পনা ও কৌশল গ্রহণ করা হবে। লক্ষ্যমাত্রা বাস্তব সম্মত হতে হবে। অনেক সময় লক্ষ্যমাত্রা বাস্তবসম্মত হয়না, ফলে তা অর্জনও হয়না। আমাদের বাস্তবসম্মত লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ করতে হবে। তিনি বলেন আপনারা জানেন গত বছর ফেব্রুয়ারীর মাঝামাঝি আমরা এ সম্মেলন করেছিলাম। এবারও আমাদের সেরকমই পরিকল্পনা ছিল কিন্তু কোভিডের কারণে আমরা কিছুটা পিছিয়েছি যা অস্বাভাবিক নয়। মাননীয় প্রধানমন্ত্রীর দিকনির্দেশনা ও সময়োপযোগী সিদ্ধান্তের ফলে আমাদের উৎপাদন অব্যাহত রয়েছে, রপ্তানী বাড়ছে এবং জুলাই মাসে থেকেই আমরা এগিয়ে যাচ্ছি। পরিসংখ্যানে দেখা যাচ্ছে অর্থনীতির বিভিন্ন সূচকে দক্ষিণ এশিয়ার মধ্যে বাংলাদেশ এগিয়ে রয়েছে। বর্তমান কোভিড পরিস্থিতিতে মাননীয় প্রধানমন্ত্রীর নির্দেশনানুযায়ী স্বাস্থ্যবিধি মানতে হবে। আপনাদেরকে সাবধানে থেকে মাঠ পর্যায়ে কাজ করতে হবে এবং মানুষকে সম্পূর্ণ করে আমাদের লক্ষ্য অর্জন করতে হবে। বঙ্গবন্ধু প্রতিকূল অবস্থায় আলফা ইন্স্যুরেন্সের মাধ্যমে রাজনৈতিক কার্যক্রম চালিয়ে গিয়েছিলেন। কাজেই আমাদের প্রতিকূলতার মাঝেও কাজ করার গৌরবোজ্জ্বল উত্তরাধিকার রয়েছে। ম্যানেজিং ডাইরেক্টর বলেছেন রাষ্ট্র আমাদের গ্যারেন্টি, তাই আমাদেরকে সর্বাত্মক প্রচেষ্টার মাধ্যমে ৬ নম্বর অবস্থান থেকে ১ নম্বর অবস্থানে আসতে হবে। বলা হয়ে থাকে 'প্রচারেই প্রসার' অর্থাৎ আমার কর্মজীবনে জীবন বীমা কর্পোরেশনের কোন কর্মিকে কোথাও দেখিনি, কোন প্রচারও দেখিনি অর্থাৎ আমাদের প্রচারে ঘাটতি রয়েছে। ইতোমধ্যে নির্দেশনা দিয়েছি জেলা পর্যায়ে সমন্বয় সভায় আমাদের জেলা প্রতিনিধি উপস্থিত থাকবে। সেখানে ২-৩ মিনিটের বীমা বিষয়ক ভিডিও ক্লিপ দেখালে আমাদের কার্যকর প্রচারণা হবে। উপজেলা পর্যায়েও এটা হতে পারে। ইলেকট্রনিক এবং প্রিন্ট মিডিয়ায় কিভাবে কার্যকর প্রচারণা চালানো যায় সংশ্লিষ্ট দায়িত্ব প্রাপ্তগণ এ বিষয় দ্রুত কার্যকর পদক্ষেপ গ্রহণ করবেন। আমাদের জনগণের চাহিদানুযায়ী বীমা স্কীম তৈরী করে জনগণের কাছে যেতে হবে, প্রোডাক্টগুলো রিভিউ করতে হবে। রাষ্ট্রীয় প্রতিষ্ঠান হিসেবে আমাদের দ্রুত তাকাফুল বীমা চালু করতে হবে। আমি আশা করবো এ ক্ষেত্রে কোন সমস্যা থাকলে আইডিআরএ-এর সাথে আলোচনা করে দ্রুত সমাধান করে বিপন্ন কার্যক্রম শুরু করা হবে। তিনি বলেন কোভিডের মধ্যে আমাদের উৎপাদন বাড়ছে, রপ্তানী বাড়ছে-তাহলে আমরা ব্যবসায় পিছিয়ে থাকবো কেন। আপনাদের উৎসাহ বোনাস দেয়া হয়েছে, এতে উদ্দীপ্ত হয়ে কাজে ঝাঁপিয়ে পড়বেন। পরিশেষে তিনি নির্দেশনাগুলো কাজে লাগিয়ে কর্পোরেশনের সমৃদ্ধি অর্জনের আশাবাদ ব্যক্ত করে তার বক্তব্য শেষ করেন এবং সম্মেলনের শুভ উদ্বোধন ঘোষণা করেন।

১.৫ চা বিরতির পরে সম্মেলনের কর্ম অধিবেশন শুরু হয় এবং আলোচ্যসূচী অনুযায়ী বিস্তারিত আলোচনা করা হয় ও কতিপয় গুরুত্বপূর্ণ সিদ্ধান্ত গৃহীত হয়।

আলোচ্যসূচী-২.০ ২০২০ সালের ব্যবসায় পর্যালোচনা।

২.১ সম্মেলনে জানানো হয় যে, ২০২০ সালে জীবন বীমা কর্পোরেশনের ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয় লক্ষ্যমাত্রার শতকরা ৬৫.১৫ ভাগ অর্জিত হয়েছে। ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয়ের ক্ষেত্রে বরিশাল ও সিলেট রিজিওনের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের হার মোটেই সন্তোষজনক নয়। ধনাত্মক প্রবৃদ্ধি অর্জন করেছে শুধু সিলেট রিজিওনে (০.০৫%) এবং রাজশাহীর প্রবৃদ্ধি সামান্য ঋনাত্মক (-৩.৪৪%)। মোটের উপর প্রবৃদ্ধি -৭.৭৭% যা হতাশাব্যঞ্জক। প্রবৃদ্ধি অর্জনে দৃশ্যমান উন্নতি করা প্রয়োজন মর্মে সভায় অভিমত ব্যক্ত করা হয়। নবায়ন প্রিমিয়াম আয় লক্ষ্যমাত্রার শতকরা ৯৪.০৪ ভাগ অর্জিত হয়েছে। গ্রুপ প্রিমিয়াম আয় লক্ষ্যমাত্রার শতকরা ১০১.৬৩% যা সন্তোষজনক। তবে এক্ষেত্রে প্রবাসী কর্মী বীমার অবদানই বেশী। এক্ষেত্রে আরও সম্ভাবনা থাকায় এ হার আরও উন্নীতকরণের উপর জোর দেয়া হয়। এজেন্ট নতুনভাবে নিয়োগ এবং উন্নয়ন খাতে সক্রিয় জনবলের সংখ্যা বৃদ্ধি সংক্রান্ত সিদ্ধান্ত কোন রিজিওনেই বাস্তবায়িত না হওয়ায় সম্মেলনে অসন্তোষ প্রকাশ করা হয়।

আলোচ্যসূচী : ৩.০ ২০২১ সালের জন্য রিজিওনভিত্তিক ১ম বর্ষ, নবায়ন এবং গ্রুপ প্রিমিয়াম আয়ের লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ।

৩.১ ২০২১ সালের জন্য জীবন বীমা কর্পোরেশনের রিজিওনভিত্তিক ১ম বর্ষ, নবায়ন ও গ্রুপ বীমা প্রিমিয়াম আয়ের লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণে উপস্থাপিত প্রস্তাব এর উপর চেয়ারম্যান মহোদয় ও ম্যানেজিং ডাইরেক্টরসহ রিজিওনাল, কর্পোরেট ও সেলস অফিসের ইনচার্জগণ, প্রধান কার্যালয়ের কর্মকর্তাগণ আলোচনায় অংশগ্রহণ করেন। অতঃপর সর্বসম্মতিক্রমে ২০২১ সালের জন্য ১ম বর্ষ, নবায়ন ও গ্রুপ বীমা প্রিমিয়াম আয়ের প্রস্তাবিত লক্ষ্যমাত্রা সামান্য কিছুটা হ্রাসবৃদ্ধি করে সংশোধিত আকারে নির্ধারণ করা হয়।

৪.১ সম্মেলনে উল্লেখ করা হয় যে, প্রিমিয়াম আয় হলো কর্পোরেশনের অর্থনৈতিক চালিকা শক্তির মূল উৎস। অধিক প্রিমিয়াম আয় একদিকে কর্পোরেশনের কার্যক্রমে গতির সঞ্চার করে, অন্যদিকে কর্পোরেশনকে অধিকতর শক্ত ভিত্তির উপর দাঁড় করাতে সহায়তা করে। আলোচ্যসূচিভুক্ত বিভিন্ন কৌশল এবং সম্মেলনে আলোচনার মাধ্যমে উঠে আসা কৌশল সঠিকভাবে প্রতিপালনের মাধ্যমে প্রিমিয়াম আয়ের নির্ধারিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জন সম্ভব বলে সম্মেলনে উপস্থিত সকলেই একমত পোষণ করেন। সভায় ২০২১ সালের নির্ধারিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের ক্ষেত্রে নিম্নোক্ত কৌশলসমূহের উপর গুরুত্ব দেয়া হয়।

(ক) এজেন্ট নিয়োগঃ

কর্পোরেশনের ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য এজেন্ট বৃদ্ধির কোন বিকল্প নেই, এক্ষেত্রে সকলকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিতে হবে। ২০২১ সালে প্রত্যেক উন্নয়ন অফিসার সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগ করবেন এবং নিষ্ক্রিয় কোন এজেন্ট থাকলে তাদের লাইসেন্স/রেজিস্ট্রেশন নবায়ন হতে বিরত থাকবেন। এ ব্যাপারে বিস্তারিত আলোচনা শেষে সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগের সংখ্যাও নির্ধারণ করা হয়।

(খ) ডি.ও/ ডি.এম নিয়োগঃ

সম্মেলনে জানানো হয় যে, জীবন বীমার ক্ষেত্রে ব্যবসায় বৃদ্ধির কোন বিকল্প নেই। আর এ জন্য প্রয়োজন উন্নয়নে সক্রিয়ভাবে কাজ করতে সক্ষম জনবল বৃদ্ধি। এ লক্ষ্যে এজেন্ট নিয়োগের পাশাপাশি ডিও এবং ডিএম নিয়োগ ও পদোন্নতি প্রদানের উপর জোর দেয়া হয়। অভিজ্ঞতা ও দক্ষতাসম্পন্ন ডি.ও/ডি.এম (সেরাসরি) নিয়োগের ক্ষেত্রে দেখা যায় যে, ঐ সকল ডিও/ডিএম সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগে ততটা সফল হন না। এক্ষেত্রে অনেক সতর্কতার সাথে ডিও/ডিএম নিয়োগের প্রক্রিয়া গ্রহণ করতে হবে এবং প্রত্যেকে প্রয়োজনীয় সংখ্যক সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগ নিশ্চিত করতে হবে।

(গ) উন্নয়ন অফিসার/উন্নয়ন ম্যানেজারগণের বিভিন্ন গ্রেডে পদোন্নতি প্রদানঃ

সম্মেলনে জানানো হয় যে, কর্পোরেশনের নতুন ও প্রকৃত উন্নয়ন জনবল সৃষ্টির অগ্রগতি সন্তোষজনক নয়। যে হারে প্রতি বছর ডি.ও/ ডি.এম করে পড়ছে, সে হারে নিয়োগ/পদোন্নতি দেয়া হচ্ছে না। এছাড়া পরিসংখ্যান পর্যালোচনান্তে দেখা যায় যে, ডি.ও গ্রেডে মোট জনশক্তির প্রায় ৮০% ডি.ও-৩ গ্রেডে কর্মরত। ঐ সকল ডিওগণকে যোগ্যতাও কর্মদক্ষতা অনুযায়ী পরবর্তী উচ্চতর খাপে পর্যায়ক্রমে পদোন্নতি প্রদান কার্যক্রম অব্যাহত রাখতে হবে। ডিও নিয়োগের ক্ষেত্রে সক্রিয় ছাড়া কাউকে কোন ভাবেই নিয়োগ দেয়া যাবে না। তবে অধিক দক্ষতা ও যোগ্যতাসম্পন্ন জনবল পাওয়া গেলে ব্যবস্থা পরিচালকের পূর্বানুমতি গ্রহণপূর্বক তাদেরকে উচ্চতর পদে নিয়োগ প্রক্রিয়া গ্রহণ করতে হবে।

(ঘ) ব্যবসায় কোটা পূরণে ব্যর্থ ডি.ও/ডি.এমগণকে কার্যাদেশ ও পুনঃনিয়োগ প্রদান :

সম্মেলনে অবহিত করা হয় যে, যে সকল ডেভেলপমেন্ট অফিসার/ ডেভেলপমেন্ট ম্যানেজার কোন পঞ্জিকা বৎসরে নির্ধারিত কোটা পূরণে ব্যর্থ হন পরবর্তী বৎসরে ব্যবসা কার্যক্রম অব্যাহত রাখতে হলে তাঁদেরকে আবেদনের মাধ্যমে সকল প্রক্রিয়া অনুসরণপূর্বক কার্যাদেশ গ্রহণ করতে হয়। এ প্রথা ১৯৭৮ সাল থেকেই চলে আসছে। সে ধারাবাহিকতায় ডেভেলপমেন্ট অফিসার/ ডেভেলপমেন্ট ম্যানেজারগণের কার্যাদেশ ও পুনঃনিয়োগের বিষয়ে একটি নীতিমালা সর্বশেষ গত ০৭.১১.২০১৭ তারিখে স্মারক নং : ৫৩.০৬.৯০০১.০০৩.০৩.০০০.১৭.১০১৫ এর মাধ্যমে জারি করা হয়েছে। যে সকল ডেভেলপমেন্ট অফিসার/ ডেভেলপমেন্ট ম্যানেজার তাঁদের নির্ধারিত কোটা অর্জনে ব্যর্থ হয়েছেন তাঁদের বিষয়ে সম্মেলনে আলোচনা হয় এবং সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয়।

(ঙ) সংযুক্তি/বিশুক্তি প্রদানঃ

সম্মেলনে আলোচনা হয় যে, কর্পোরেশনের ব্যবসা বৃদ্ধির জন্য অনেক সময় ডিএম, ডিও এবং এজেন্টদের বিয়োজন-সংযোজন কার্যক্রম যথাসময়ে গ্রহণ করা না হলে ব্যবসায় যেমন ক্ষতি হয় তেমনি অযৌক্তিক কারণে বিয়োজন-সংযোজনের ফলে ব্যবসায় বিশৃঙ্খলাসহ নানা সমস্যার সৃষ্টি হয়। সভায় অভিমত প্রকাশ করা হয় যে, বিয়োজন-সংযোজনের ক্ষেত্রে যৌক্তিক কারণ থাকলে বিয়োজনকারী ও সংযোজনকারী কর্মকর্তার সম্মতিসাপেক্ষে তা দ্রুত সম্পাদন করতে হবে। যদি উক্তরূপ সম্মতি প্রদানে কেউ আপত্তি করেন তবে আবেদনের তারিখ থেকে এক সম্পাহের মধ্যে সিদ্ধান্তের জন্য প্রধান কার্যালয়ে প্রেরণ করতে হবে।

(চ) ২০২১ সালে রিজিওনাল ভিত্তিক কনফারেন্স/উন্নয়ন সভা আয়োজনঃ

সম্মেলনে অবহিত করা হয় যে, বীমা ব্যবসার ক্ষেত্রে উন্নয়ন সভা বিশেষ গুরুত্ব বহন করে। জনগণকে যত বেশী সম্পৃক্ত করে সভা করা যাবে তত বেশী প্রচার পাবে এবং বেশী বেশী ব্যবসায় সংগ্রহ করাও সম্ভব হবে। ২০১৯ সালে ম্যানেজিং ডাইরেক্টর ও উন্নয়ন ডিভিশনের কর্মকর্তাগণ সকল রিজিওনাল অফিসসহ উল্লেখযোগ্য সংখ্যক সেলস ও শাখা অফিসে ব্যবসায় উন্নয়ন সভায় অংশগ্রহণ করে সমস্যা চিহ্নিতকরণ, সমাধান এবং ব্যবসায় উন্নয়নে সর্বদা সচেষ্ট ছিলেন কিন্তু ২০২০ সালে করোনা ভাইরাসের প্রাদুর্ভাবে খুব বেশী উন্নয়ন সভা করা সম্ভব হয়নি। উর্ধ্বতন কর্তৃপক্ষের উপস্থিতিতে রিজিওনাল/কর্পোরেট/সেলস অফিসসমূহে বেশী বেশী ব্যবসায় উন্নয়ন সভা করা গেলে একদিকে ব্যবসায় বৃদ্ধি পায়, অন্যদিকে মাঠ পর্যায়ের কর্মকর্তাদের মধ্যে কাজের গতিশীলতা বৃদ্ধির পাশাপাশি ব্যাপক উৎসাহ ও উদ্দীপনা সৃষ্টি হয়। এ বিষয়ে বিস্তারিত আলোচনা শেষে সর্বসম্মতিক্রমে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয়।

(ছ) ডিও/ডিএমদের অফিসে উপস্থিতি:

সম্মেলনে অবহিত করা হয় যে, ডিও/ডিএমদেরকে প্রতিদিন সকালে অফিসে এসে ব্রাঞ্চ ইনচার্জসহ দিনের কর্মপরিকল্পনা নির্ধারণ করে ব্যবসার কাজে বেরিয়ে পড়তে হবে। এতে ডিও/ডিএমগণ সক্রিয় থাকবেন এবং এজেন্টদের প্রয়োজনীয় নির্দেশনা/সহযোগীতা করতে সহায়ক হবে।

(জ) নতুন সেলস অফিস ও শাখা অফিস স্থাপন:

জীন বীমা ব্যবসায় সম্ভাবনাময় স্থানে নতুন সেলস অফিস এবং শাখা অফিস স্থাপনের বিষয়ে মাঠ পর্যায়ের কর্মকর্তাগণ অভিমত ব্যক্ত করেন। তবে ভৌগলিকভাবে একই স্থানে অর্থাৎ সেলস অফিসের মধ্যে শাখা অফিস রাখা নিরুৎসাহিত করতে হবে। এ বিষয়ে সম্মেলনে বিভিন্ন পর্যায়ে আলোচনা এবং কর্পোরেট ও রিজিওনাল ইনচার্জগণের প্রস্তাব পর্যালোচনা করে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করা হয়।

আলোচ্যসূচী : ৫.০ রিজিয়ন ভিত্তিক প্রস্তাবনা এবং সমস্যাটি নিয়ে আলোচনা ও সিদ্ধান্ত গ্রহণ।

ঢাকা রিজিওনাল অফিস :

ঢাকা রিজিওনাল অফিসের জেনারেল ম্যানেজার জনাব মোঃ আনোয়ার হোসেন সুন্দর অনুষ্ঠান আয়োজনের জন্য সংশ্লিষ্ট সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে বিভিন্ন বিষয়ে কিছু প্রস্তাবনা উপস্থাপন করেন:

- (ক) বীমাগ্রাহকদের প্রতি দৃষ্টিভঙ্গী পরিবর্তন করতে হবে, আমাদেরকে সেবার মানসিকতা নিয়ে কাজ করতে হবে। কার্যদিবসের শেষ শুর্তেও যদি কোন গ্রাহক আসে তাকেও সেবা দিতে হবে-যাতে তিনি কর্পোরেশনের প্রতি সন্তুষ্টি নিয়ে বাড়ি যেতে পারে;
- (খ) প্রচারেই প্রসার, অথচ আমাদের ফীম এবং সেবা সমূহের প্রচার সেভাবে হচ্ছে না। যথাযথ প্রচারণা না থাকলে কর্পোরেশনে ব্যবসায়িক সমৃদ্ধি আসবেনা। এ বিষয়ে সংশ্লিষ্ট দায়িত্ব প্রাপ্তদের পদক্ষেপ গ্রহণের আহবান জানান;
- (গ) দাবী পরিশোধের ক্ষেত্রে নির্বাহী রশিদ ব্যবস্থাপনায় এনআইডি তথ্য ভান্ডারের সাথে আমাদের অন লাইন ইন্স্যুরেন্স সিস্টেম এর লিংক স্থাপন করা গেলে গ্রাহকদের তথ্য সম্পর্কে নিশ্চিত হয়ে দ্রুত দাবী পরিশোধ করা যাবে;
- (ঘ) কেন্দ্রীয় তহবিল ব্যবস্থাপনায় অনেক ক্রটি রয়েছে এটা ক্রটিমুক্ত করা অত্যন্ত জরুরী;
- (ঙ) ২০১৭ সাল পর্যন্ত এফপিআর করার সময় ছোট ছোট ভুলসহ আইসিটি সংক্রান্ত বিভিন্ন সেবা রিজিওনাল অফিস থেকে করা যেত। এখন সকল সেবা আইসিটি ডিভিশন থেকে নিতে হয়। এতে দীর্ঘ সময় ব্যয় হয়। সেবা বিকেন্দ্রীকরণের বিষয়ে পূর্বে সিদ্ধান্ত হলেও বাস্তবায়ন হয়নি। দ্রুত গ্রাহক সেবা প্রদানের স্বার্থে আইসিটি সংক্রান্ত সেবাসমূহ বিকেন্দ্রীকরণ প্রয়োজন।

চট্টগ্রাম রিজিওনাল অফিস :

পর্যাপ্ত পরিমাণ গেঞ্জী ক্যাপ প্রদানসহ ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়ের সার্বিক নির্দেশনায় জাতীয় বীমা দিবসে জীবন বীমা কর্পোরেশন সারা দেশে সাড়া জাগিয়েছে। আজকের সম্মেলনেও একটি সুন্দর ব্যাগ দেয়া হয়েছে, এজন্য চট্টগ্রাম রিজিওনাল অফিসের জেনারেল ম্যানেজার জনাব কাজী নাজিমুল ইসলাম ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়কে ধন্যবাদ জানান। ২০২১ সালে ম্যানেজিং ডাইরেক্টর এবং চেয়ারম্যান মহোদয়ের নেতৃত্বে ৬ নম্বর অবস্থান থেকে ১ নম্বর অবস্থানে উঠে আসার প্রত্যয় ব্যক্ত করে তিনি সার্বিক বিষয়ে কিছু প্রস্তাবনা উপস্থাপন করেন:

- (ক) উন্নয়ন ম্যানেজার এবং উন্নয়ন অফিসারদের গুপ বীমার ক্ষেত্রে প্রিমিয়াম বাড়িয়ে Endowment পলিসি দেওয়া যায়। এতে তারা মেয়াদোত্তর আর্থিক সুবিধা পারে;
- (খ) ডিও/ডিএমদের গ্রাচুইটি এবং পি এফ দেয়া গেলে এ পেশায় জনবল ধরে রাখা যাবে। কোটাতিরিক্ত ব্যবসায়ের জন্য ডিওদের ৩০% প্রোডাকশন বোনাস দেয়া হলে ডিওগণ প্রাপ্ত সকল ব্যবসায় এক ডিও-তে দিবেন, এতে ড্যামী ডিও'র সংখ্যা কমবে এবং যেখানে বেতন হিসেবে প্রায় ৪০% খরচ হত সেখানে ১০% খরচ কমিবে;
- (গ) অনেক পলিসি Condition adjust অবস্থায় রয়েছে যা বীমাগ্রহীতা জানেন না। এক্ষেত্রে মৃত্যুদাবী পাওয়া যায় না। আইসিটি থেকে এসএমএস পাওয়া গেলে বীমাগ্রহীতা জানতো এবং পলিসি Regular থাকতো;
- (ঘ) হালনাগাদ Valuation হয় না। এতে Paid-up পলিসির ক্ষেত্রে বীমাগ্রহীতাগণ ২০১৬ সালের পর থেকে বোনাস পাননি;
- (ঙ) মৃত্যুদাবী পরিশোধের ক্ষেত্রে রিজিওন সর্বোচ্চ ০৭ লক্ষ টাকা এবং রিভাইভ পলিসির ক্ষেত্রে ০১ লক্ষ টাকা অনুমোদন করতে পারে। এখন অনেক বড় বড় পলিসি হচ্ছে। এ বিবেচনায় রিজিওনের ক্ষমতা বৃদ্ধি করা হলে দাবী পরিশোধের দীর্ঘ সূত্রিতা কমবে এবং নমিনী সহজেই সেবা পাবে;
- (চ) গুপ বীমার সকল দাবী প্রধান কার্যালয় থেকে হয়। এক্ষেত্রে একটি সিলিং পর্যন্ত রিজিওনকে ক্ষমতা দেয়া যেতে পারে;
- (ছ) খাগড়াছড়ি, বান্দরবানে সেলস অফিস করা যায়, পাহাড়ে অনেক সম্ভাবনা রয়েছে। পাহাড়ী অঞ্চলে Visit করার জন্য একটি জীফগাড়ী দিলে ভাল হয়।

খুলনা রিজিওনাল অফিস :

খুলনা রিজিওনাল অফিসের ইনচার্জ জনাব অরুন কুমার চক্রবর্তী, ডেপুটি জেনারেল ম্যানেজার ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য উন্নত অফিস ডেকোরেশনের প্রয়োজনীয়তার কথা উল্লেখ করেন এবং মাগুরা জেলা সদরে একটি সেলস অফিসে স্থাপনের আবশ্যিকতা তুলে ধরেন।

বরিশাল রিজিওনাল অফিস :

বরিশাল রিজিওনাল অফিসের সহকারী জেনারেল ম্যানেজার জনাব মোঃ মাসুদ মিয়া লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের আশাবাদ ব্যক্ত করেন। তিনি ভোলা কর্পোরেট ইনচার্জ সহকারী জেনারেল ম্যানেজার জনাব কাজী মোহাঃ মোহফুজ উল্লাহ এর সাথে একমত পোষণ করে ভোলা কর্পোরেটের অধীন চরফ্যাশনে একটি সেলস অফিস খোলার প্রস্তাব করেন এবং এতে ব্যবসায় বৃদ্ধি পাবে মর্মে উল্লেখ করেন। তিনি অধিক এজেন্ট নিয়োগের মাধ্যমে ব্যবসায় বৃদ্ধির প্রত্যয় ব্যক্ত করেন।

সিলেট রিজিওনাল অফিস :

সিলেট রিজিওনাল অফিসের সহকারী জেনারেল ম্যানেজার জনাব মোঃ আসাদুজ্জামান অধিক পরিমাণে এজেন্ট এবং ডিও নিয়োগের মাধ্যমে ব্যবসায় বৃদ্ধির প্রত্যয় ব্যক্ত করেন। তিনি রিজিওনাল অফিস টপ ফ্লোরে হওয়ায় এবং ফ্লোর হাইট কম হওয়ায় অত্যধিক গরমের বিষয়টি উল্লেখ করেন। অন্যান্য রিজিওনাল ইনচার্জের অফিস এয়ার কন্ডিশনার থাকলেও সিলেটে তা না থাকার বিষয়টি তুলে ধরেন।

রংপুর রিজিওনাল অফিস :

লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের প্রত্যয় ব্যক্ত করে রংপুর রিজিওনাল অফিসের ইনচার্জ জনাব গৌতম কুমার সাহা, ডেপুটি জেনারেল ম্যানেজার নিম্নোক্ত প্রস্তাবনা তুলে ধরেন:

(ক) রংপুর বিভাগের ১৯টি উপজেলায় শাখা অফিস রয়েছে অথচ রংপুর জেলার কোন উপজেলায় কর্পোরেশনের শাখা অফিস নেই। রংপুর সেলস অফিস-৮৬ এর ০৫টি শাখাই সেলস অফিসের মধ্যে। এখান থেকে ২/১টি শাখা উপজেলায় নেয়া যেতে পারে। ৮১৩ নং বদরগঞ্জ শাখা বদরগঞ্জ উপজেলা সদরে স্থানান্তরের মাধ্যমে এটি শুরু করা যায়;

(খ) লালমনিরহাট জেলা সদরে নতুন সেলস অফিস করা যায়। এখানে ০২টি শাখা রয়েছে। পাটগ্রামে শাখা অফিস খুললে সেলস অফিসের অধীন ০৩টি শাখা অফিস হবে।

সম্মেলনে উপস্থিত সেলস ইনচার্জদের অনেকেই জাতীয় বীমা দিবসে পর্যাপ্ত পরিমাণ উন্নতমানের গেঞ্জী, ক্যাপ প্রদান এবং ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়ের সার্বক্ষণিক নির্দেশনায় উপজেলা পর্যন্ত আড়ম্বরপূর্ণ উদযাপন জন্য ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়কে ধন্যবাদ জানান। তারা এ উদযাপনের মাধ্যমে উপজেলা পর্যায়েও কর্পোরেশনের পজেটিভ ইমেজ সৃষ্টি হয়েছে যা কর্পোরেশনের ব্যবসায়ের ক্ষেত্র প্রসারিত করবে মর্মে আশাবাদ ব্যক্ত করেন।

৬.০ সম্মেলনের প্রধান অতিথি জীবন বীমা কর্পোরেশনের পরিচারণা বোর্ডের সম্মানিত চেয়ারম্যান জনাব মোঃ মাকসুদুল হাসান খান তাঁর সমাপনী বক্তব্যে বলেন, সারাদিন আমরা অনেক সমস্যা এবং সম্ভাবনার কথা শুনেছি। আপনাদের মধ্যে অনেক পটেনশিয়ালিটি রয়েছে। আশা করি তা কাজে লাগিয়ে আপনারা ব্যবসায় সমৃদ্ধি অর্জন করতে পারবেন। সুন্দর ও সুশৃঙ্খল উপস্থিতি ও মতামতের জন্য সকলকে ধন্যবাদ জানাচ্ছি। ব্যবসায়ের জন্য সহায়ক এমন সকল বিষয়ে বোর্ড এর পক্ষে থেকে সমর্থন জানানো হবে। ৩৪টি বীমা কোম্পানীর সাথে প্রতিযোগিতা করে এগিয়ে যাওয়ার ক্ষেত্রে চিপাগলিতে/পশ্চাতপদ স্থানে অফিস নিলে সফল হওয়া যাবে না। আপনারা ভাল অবস্থানে ফ্রন্ট প্লেসে অফিস নিয়ে পরিপাটি করে সাজাবেন এতে অবশ্যই ব্যবসায় বাড়বে। বলা হয়ে থাকে-আগে দর্শনধারী পরে গুণবিচারী। তিনি সম্মেলনে গৃহীত সিদ্ধান্ত সমূহ সংশ্লিষ্ট সকলে পরিপালনের বিষয়ে আশাবাদ ব্যক্ত করেন। তিনি ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য মাঠপর্যায়ে উন্নয়ন সভা আয়োজন এবং এতে বিভাগীয় কমিশনার, জেলা প্রশাসক এবং উপজেলা নির্বাহী অফিসারসহ জন প্রতিনিধিদের সম্পৃক্ত করার উপর গুরুত্বারোপ করেন। তিনি বলেন ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য পর্যাপ্ত সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগ দিতে হবে। যাদের এজেন্ট নিয়োগ করা হবে তাদের তালিকা তৈরী করে পরিকল্পনানুযায়ী নিয়োগ দিতে হবে। এজেন্ট, ডিও/ডিএমদের নিয়মিত মনিটরিং এর মাধ্যমে সক্রিয় রেখে ব্যবসায় বৃদ্ধি করতে হবে। পরিশেষে তিনি নির্ধারিত লক্ষ্যমাত্রা সংশ্লিষ্ট সকলের ঐকান্তিক প্রয়াশে অর্জিত হবে মর্মে আশাবাদ ব্যক্ত করে সকলের সর্বাঙ্গীণ সাফল্য কামনা করে সকলকে পুনরায় ধন্যবাদ জানিয়ে তাঁর বক্তব্য শেষ করেন।

৭.০ সম্মেলনের সভাপতি কর্পোরেশনের ম্যানেজিং ডাইরেক্টর জনাব মোঃ জহুরুল হক তার সমাপনী বক্তব্যে কর্পোরেশনের অভিভাবক পরিচালনা বোর্ডের সম্মানিত চেয়ারম্যান মহোদয়কে সারাদিন সম্মেলনে উপস্থিত থেকে দিক-নির্দেশনা প্রদানের জন্য ধন্যবাদ ও কৃতজ্ঞতা জানান। তিনি বলেন, সারাদিন আপনাদের সরব উপস্থিতি দেখে আমি আনন্দিত এবং আপনাদের নিয়ে এগিয়ে যাওয়ার বিষয়ে আমি আশাবাদী। এজন্য আপনাদের ধন্যবাদ জানাচ্ছি। চেয়ারম্যান মহোদয় আমাদের সকল প্রস্তাবে সম্মতিদেন; তিনি আপনাদের উৎসাহ বোনাস প্রদান করেছেন, আপনাদের সম্মানিত করেছেন। তীরমত অভিভাবককে নিয়ে আমরা এগিয়ে যেতে পারবো, ভালভাবে কাজ করতে পারবো। আমরা সেবাসমূহ বিকেন্দ্রীকরণ করবো একইসাথে ফাঁকফোকর দিয়ে কেউ যেন অন্যায্য সুবিধা নিতে না পারে তাও দেখা হবে। তিনি নির্ধারিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের উদাত্ত আহবান জানিয়ে ব্যবসায় সমৃদ্ধি, সুশাসন, শুদ্ধাচার ও বঙ্গবন্ধুর হাতে গড়া জীবন বীমা কর্পোরেশনের ব্যবসা উন্নয়নের জন্য বেশ কিছু দিক নির্দেশনা প্রদান করেন:

- (১) এ বছর যে টার্গেট দেয়া হবে তা শতভাগ অর্জন নিশ্চিত করতে হবে;
- (২) জেবিসির সেবাকে মানুষের দোরগোড়ায় পৌঁছে দিতে হবে। সেবার মান উন্নত করত: গ্রাহক সন্তুষ্টি অর্জনে সচেষ্ট থাকতে হবে;
- (৩) জেবিসি যে সরকারী বীমা প্রতিষ্ঠান তা বেশী বেশী করে প্রচার করতে হবে। এ প্রতিষ্ঠানের মালিক জনগণ, লাভ-লোকসান রাষ্ট্রের তা জনগণকে ভালোভাবে বুঝাতে হবে;
- (৪) জেলা এবং উপজেলা উন্নয়ন ও সমন্বয় কমিটির সভায় জীবীক এর প্রতিনিধি উপস্থিত থাকতে হবে এবং জীবন বীমার কার্যক্রম সভাকে অবহিত করতে হবে;
- (৫) পুলিশ সুপারসহ জেলা ও উপজেলার বিভিন্ন অফিসে নিজ উদ্যোগে ভিজিট করতে হবে এবং একমাত্র সরকারী জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান হিসেবে সকলের সহযোগিতা চাইতে হবে;
- (৬) রাজস্ব খাতের কর্মকর্তাসহ ডিও, ডিএমদের Mobility বাড়াতে হবে;
- (৭) সেলস এবং শাখা অফিসগুলো একজায়গায় বা পাশাপাশি না রেখে Geographically Re-distribute করতে হবে;
- (৮) অফিস সিলেকশনের সময় মনে রাখতে হবে তা যেন মানুষের দৃষ্টি সীমার মধ্যে দৃশ্যমান স্থানে হয়-অফিসসমূহ ফ্রন্ট লোকেশনে আনতে হবে;
- (৯) জেবিসি এর সকল অফিস পরিষ্কার-পরিচ্ছন্ন ও সুন্দরভাবে গুছিয়ে রাখতে হবে;
- (১০) প্রতিটি অফিসে জনগণকে পরিচিতির জন্য উদ্যোগ গ্রহণ করতে হবে;
- (১১) নতুন ব্যবসা আনার জন্য Active Agent যতবেশী সম্ভব তত বেশী বাড়াতে হবে;
- (১২) Inactive বা ভূতুরে অথবা কাল্পনিক এজেন্ট বা ডিওদের বাদ দিতে হবে;
- (১৩) Earning & Learning Principle এর ভিত্তিতে শিক্ষিত ছেলে-মেয়ে ও ছাত্র-ছাত্রীদের বীমা পেশায় আগ্রহী করে তুলতে হবে, তাদেরকে ডিও বা এজেন্ট হিসেবে নিয়োগে সর্বাত্মক প্রচেষ্টা নিতে হবে;
- (১৪) ন্যায়নীতির সাথে Performance মূল্যায়ন করে বিধিবিধানের আলোকে যৌক্তিক সংখ্যক ডিও/ডিএম পদোন্নতি বা নিয়োগের দ্রুত প্রস্তাব পাঠাতে হবে, এক্ষেত্রে বেতন-ভাতা হিসেবে আর্থিক সুবধা গ্রহণের মানসে বেশী বেশী ডিও নিয়োগ থেকে বিরত থাকতে হবে;
- (১৫) খুবই দক্ষ ও বীমা পলিসি আনায়নে পারদর্শী কোন উন্নয়ন কর্মী পাওয়া গেলে সরাসরি ম্যানেজিং ডাইরেক্টর বরাবর প্রস্তাব প্রেরণ করতে হবে;
- (১৬) ডিও, ডিএম ও এজেন্টদের বীমা পলিসি সংগ্রহে তৎপর করে তুলতে হবে;
- (১৭) Supervision ও Monitoring জোরদার করতে হবে;
- (১৮) বিয়োজন ও সংযোজন কার্যক্রম ন্যায়-নীতির ভিত্তিতে দ্রুত করবেন। না করা গেলে তার কারণসহ প্রধান কার্যালয়কে অবহিত করবেন;
- (১৯) সকল ডিও, ডিএম ও এজেন্টগণ যেন অফিস সময়ের শুরুতে শাখায় উপস্থিত হয়ে কর্মপরিকল্পনা করত: মাঠের কাজে যায় তা নিশ্চিত করতে হবে। প্রয়োজনে তাদের উপস্থিতির স্বাক্ষর নিতে হবে;
- (২০) অবৈধ, অন্যায্য বা স্বার্থপর প্রতিযোগিতায় লিপ্ত হওয়া যাবে না;
- (২১) নিজেদের মধ্যে বিরোধ থাকলে তা মিটিয়ে নিতে হবে;
- (২২) সেলস ইনচার্জগণ মাসে প্রতিটি শাখা একবার এবং কর্পোরেট ও রিজিওনাল ইনচার্জগণ মাসে কমপক্ষে ০২টি করে অফিস পরিদর্শন করতে হবে;
- (২৩) প্রধান কার্যালয়ের কর্মকর্তাগণ কর্মপরিকল্পনা প্রণয়ন করে মাঠ পর্যায়ের অফিসসমূহ নিয়মিত পরিদর্শন করতে হবে;
- (২৪) বীমার নতুন নতুন Field Explore করতে হবে। স্কুল, কলেজ, হাসপাতাল, Chamber ইত্যাদি সম্ভাব্য ক্ষেত্রসমূহ নিয়ে চিন্তা-ভাবনা করবেন এবং তাদেরকে অন্তর্ভুক্ত করার চেষ্টা করতে হবে;
- (২৫) দ্রুততম সময়ে বীমা দাবী নিষ্পত্তির ব্যবস্থা নিতে হবে;
- (২৬) বীমা পলিসির প্রিমিয়াম সংগ্রহ ও দাবী পরিশোধ পদ্ধতি অনলাইনে সহজীকরণ করতে হবে;
- (২৭) বীমা পলিসির প্রাথমিক রশিদ প্রদানের ৭ দিনের মধ্যে এফপিআর (পাকা রশিদ) পলিসি হোল্ডারদের প্রদান করতে হবে। কোন এজেন্ট তা না দিলে বীমা হোল্ডারদের অভিযোগ দায়েরের পরামর্শ দিতে হবে;
- (২৮) আমাদের মূল লক্ষ্য গ্রাহক সন্তুষ্টি, তা বৃদ্ধিতে সচেষ্ট থাকতে হবে;
- (২৯) গ্রাহকের সাথে শুদ্ধাচার নিশ্চিত করতে হবে;
- (৩০) প্রধান কার্যালয়ে একটি অভিযোগ কেন্দ্র এবং সেখানে একটি হটলাইনের ব্যবস্থা করা হবে। অভিযোগকেন্দ্র এবং হটলাইনের বিষয়টি ব্যাপক প্রচার করা হবে। যাতে সর্বসাধারণ এতে তাদের অভিযোগ প্রেরণ করতে পারেন।

উল্লেখিত কর্মসূচীসমূহ পালনের বিষয়ে সংশ্লিষ্ট সকলে আন্তরিক হবেন মর্মে তিনি আশাবাদ ব্যক্ত করেন। পরিশেষে তিনি আবারো সারাদিন কষ্ট স্বীকার করে সম্মেলনে উপস্থিত থাকার জন্য চেয়ারম্যান মহোদয়কে ধন্যবাদ জানান। ধন্যবাদ জানান যারা সম্মেলনের জন্য সুন্দর ভেনুটির ব্যবস্থা করেছেন তাদেরকে, আইডিইবি-এর সংশ্লিষ্ট সকল কর্মকর্তা-কর্মচারীদের। তিনি সুন্দর উপস্থাপনার জন্য উপস্থাপকদ্বয়কে এবং সুন্দর আয়োজনের জন্য সংশ্লিষ্ট সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে মহান আল্লাহতায়ালার নিকট শুকরিয়া জ্ঞাপন করে তার বক্তব্য শেষ করেন।

৮.০ **গৃহীত সিদ্ধান্তসমূহ:** সভায় আলোচ্যসূচী ভিত্তিক আলোচনা, চেয়ারম্যান মহোদয় ও ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়ের বিভিন্ন পর্যায়ের প্রস্তাবনা ও নির্দেশনা এবং রিজিওনাল ইনচার্জ ও সেলস ইনচার্জগণের প্রস্তাবনার উপর বিস্তারিত আলোচনা শেষে সর্বসম্মতিক্রমে নিম্নরূপ সিদ্ধান্ত গৃহীত হয়:

৮.১ **লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ:** কর্পোরেশনের ২০২১ সালে ১ম বর্ষ, নবায়ন ও গুপ প্রিমিয়াম আয়ের রিজিওনভিত্তিক লক্ষ্যমাত্রা নিম্নরূপভাবে নির্ধারণ করা হয়:

রিজিওন	১মবর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)	নবায়ন প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)	গুপ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)
	২০২১	২০২১	২০২১
প্রধান কার্যালয়	----	----	৫৫.০০
ঢাকা	৫৫.০০	১৬৬	৩.০০
চট্টগ্রাম	৩৯.৪৭	১৫৮	৯.৫০
রাজশাহী	১৮.৭০	৫২	১.৫০
খুলনা	১৯.৬১	৬৩	৩.৫০
বরিশাল	১২.৬৮	৩০	১.০০
সিলেট	৬.০২	১৪	১.০০
রংপুর	১২.২৭	২৪	১.০০
ময়মনসিংহ	১১.৭০	২৫	০.৫০
মোট:	১৭৫.৪৫	৫৩২	৭৬.০০

৮.২ **ম্যানেজিং ডাইরেক্টরের নির্দেশনা প্রতিপালন:**

কর্পোরেশনের ব্যবসায় সমৃদ্ধি, সুশাসন ও শুদ্ধাচার প্রতিষ্ঠায় সংশ্লিষ্ট সকলকে সার্বক্ষণিক প্রয়াস চালাতে হবে এবং এ লক্ষ্যে ম্যানেজিং ডাইরেক্টর কর্তৃক প্রদত্ত ৩০(ত্রিশ) দফা নির্দেশনা সংশ্লিষ্ট সকলকে পরিপালন করতে হবে।

৮.৩ **এজেন্ট নিয়োগ ও প্রশিক্ষণ :**

৮.৩.১ কর্পোরেশনের ব্যবসায় বৃদ্ধির জন্য এজেন্ট বৃদ্ধির কোন বিকল্প নেই, এক্ষেত্রে সকলকে সর্বোচ্চ গুরুত্ব দিতে হবে। ২০২১ সালে প্রত্যেক উন্নয়ন অফিসার সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগ করবেন এবং নিষ্ক্রিয় কোন এজেন্ট থাকলে তাদের লাইসেন্স/রেজিস্ট্রেশন নবায়ন হতে বিরত থাকবেন। রিজিওনভিত্তিক সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগের লক্ষ্যমাত্রা নিম্নরূপ:

রিজিওন	এজেন্ট নিয়োগ (ন্যূনতম)
ঢাকা	৩১৪০
চট্টগ্রাম	২৬২০
রাজশাহী	১২২০
খুলনা	১৩৪০
বরিশাল	৮১০
সিলেট	৩৩০
রংপুর	৭৭০
ময়মনসিংহ	৭৯০
মোটঃ	১১০২০

৮.৩.২ প্রত্যেক রিজিওনাল অফিস নিয়োগপ্রাপ্ত নতুন এজেন্টদের সেলস ভিত্তিক প্রশিক্ষণের ব্যবস্থা গ্রহণ করবে। প্রশিক্ষণের ক্ষেত্রে প্রশিক্ষক হিসেবে অভিজ্ঞ ডিএম এবং ডিএম থেকে পদোন্নতি পাওয়া সহকারী ম্যানেজার (সেলস) বা ডেপুটি ম্যানেজারদের অন্তর্ভুক্ত করতে হবে। সেলস ও শাখায় কর্মরত বিভিন্ন গ্রেডের সকল উন্নয়ন অফিসার/ উন্নয়ন ম্যানেজারকে স্ব-স্ব কোটা/লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য নীতিমালা অনুযায়ী সক্রিয় এজেন্ট নিয়োগ করতে হবে। এ লক্ষ্যে ২০২১ সালের প্রিমিয়াম আয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের জন্য শাখা/সেলস ইনচার্জের পাশাপাশি রিজিওনাল অফিস থেকেও যথাযথ মনিটরিং করতে হবে।

৮.৪ উন্নয়ন অফিসার/উন্নয়ন ম্যানেজার নিয়োগ :

৮.৪.১ প্রত্যেক শাখা অফিসে প্রয়োজনীয় সংখ্যক সক্রিয় ডিএম এবং ডিও নিয়োগ (পদোন্নতি/সরাসরি) দিতে হবে। শুধুমাত্র বেতন-ভাতাদি নেওয়ার প্রত্যয়ে নয় যৌক্তিক বিবেচনায় প্রয়োজনীয় সংখ্যক ডিএম/ডিও নিয়োগের ব্যবস্থা করতে হবে।

৮.৪.২ অভিজ্ঞতা সম্পন্ন সরাসরি ডিও/ডিএম নিয়োগের জন্য কাউকে পাওয়া গেলে সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল ইনচার্জ ব্যবস্থাপনা পরিচালক মহোদয়ের পূর্বানুমতিক্রমে নিয়োগ প্রদানের ব্যবস্থা গ্রহণ করবেন।

৮.৪.৩ যে সকল সেলস অফিসে নিয়োগ পেতে চান ঐ সমস্ত অফিসের ইনচার্জগণ আগ্রহী ব্যক্তি বা ব্যক্তিবর্গকে ডি.ও/ ডি.এম. নিয়োগ দেয়ার বিষয়ে সুপারিশ করবেন।

৮.৫ উন্নয়ন অফিসার/উন্নয়ন ম্যানেজারগণের বিভিন্ন গ্রেডে পদোন্নতি প্রদান:

৮.৫.১ নীতিমালা অনুযায়ী চলতি বছরে রিজিওনাল/ কর্পোরেট অফিসসমূহ পদোন্নতিযোগ্য ডি.ও/ ডি.এম গ্রেডের সকলকে পদোন্নতি প্রদানের পদক্ষেপ গ্রহণ করবে।

৮.৫.২ সকল রিজিওনাল অফিস/ কর্পোরেট সেবা দপ্তর বিভিন্ন গ্রেডের ডি.ও/ডি.এম পদোন্নতির কার্যক্রম ৩০ জুন, ২০২১ তারিখের মধ্যে সম্পন্ন করবে।

৮.৬ ব্যবসায় কোটা পূরণে ব্যর্থ ডি.ও/ডি.এমগণকে কার্যাদেশ ও পুনঃনিয়োগ প্রদান :

৮.৬.১ Inactive ডিও/ডিএমদের মধ্যে যারা আগ্রহী এবং ব্যবসায় উন্নয়ন করতে পারবেন তাদেরকে Active করা হবে।

৮.৬.২ বিদ্যমান নীতিমালা (অফিস আদেশ) অনুযায়ী ৩০ জুন, ২০২১ এর মধ্যে কার্যাদেশ ও পুনঃনিয়োগ সংক্রান্ত কার্যাদি সম্পন্ন করতে হবে। তবে ব্যবস্থাপনা পরিচালক মহোদয়ের সম্মতি নিয়ে ৩০ সেপ্টেম্বর, ২০২১ পর্যন্ত প্রাপ্ত আবেদন বিবেচনা করা যাবে।

৮.৭ সংযুক্তি/বিযুক্তি প্রদানঃ

৮.৭.১ সংযুক্তি/বিযুক্তি গ্রহণে আগ্রহীদের আবেদনের পরিপ্রেক্ষিতে উভয় পক্ষের সম্মতি গ্রহণপূর্বক এক সপ্তাহের মধ্যে নীতিমালা অনুযায়ী সংযুক্তি/বিযুক্তি কার্যক্রম সম্পন্ন করতে হবে। সংযুক্তি/বিযুক্তি না দেয়া গেলে পরবর্তী সপ্তাহে প্রধান কার্যালয়ে চূড়ান্ত সিদ্ধান্তের জন্য প্রেরণ করতে হবে।

৮.৭.২ নতুন পদোন্নতিপ্রাপ্ত উন্নয়ন ম্যানেজার-৩ গণের ব্যবসায় অর্জনে প্রাথমিকভাবে সহায়তা প্রদানের জন্য তাঁর উন্নয়ন অফিসারকালীন যে সকল এজেন্ট তাঁর সংগঠনে নিয়োগ করেছিলেন তাঁদের মধ্যে যারা উন্নয়ন অফিসার হিসেবে নিয়োগ/পদোন্নতি পেয়েছেন সেসব উন্নয়ন অফিসারদের মধ্য হতে অনধিক ৩(তিন) জন এবং অন্য সংগঠন হতে অনধিক ২(দুই) জন (সংশ্লিষ্ট উন্নয়ন ম্যানেজার.-এর মৃত্যু, অবসর, পদোন্নতি বা অনিবার্য কারণে ডি.এম. বিহীন ডিওদের মধ্য হতে) সহ সর্বমোট অনধিক ০৫(পাঁচ) জন সংযুক্তি দেয়া যাবে।

৮.৭.৩ অনুচ্ছেদ (২) ব্যতীত নতুনভাবে ডি.ও সংযুক্তি পেতে হলে আবেদিত উন্নয়ন অফিসারকে অবশ্যই চলতি সালে কার্যাদেশপ্রাপ্ত হতে হবে।

৮.৭.৪ এছাড়া, সঙ্গত কারণে (মৃত্যু, অবসর, পদোন্নতি ইত্যাদি) কোন উন্নয়ন ম্যানেজার সংগঠন হতে উন্নয়ন অফিসার বিযুক্ত হয়ে গেলে উক্ত ডি.এমকে সমসংখ্যক উন্নয়ন অফিসার (নিষ্ক্রিয় উন্নয়ন অফিসার এবং ২০২১ সালে কার্যাদেশপ্রাপ্ত) সংযুক্তি দেয়া যাবে।

৮.৭.৫ উন্নয়ন ম্যানেজারগণকে উন্নয়ন অফিসার সংযুক্তি/বিযুক্তি প্রদানের জন্য আবেদনের সাথে এতদসংক্রান্ত নির্ধারিত ফরম কোন প্রকার ঘষা-মাজা ছাড়া যথাযথভাবে পূরণ করে কর্তৃপক্ষের মাধ্যমে (কর্পোরেট সেবা দপ্তর/সেলস ইনচার্জের মন্তব্য ও সুপারিশসহ) বিবেচনার জন্য স্ব স্ব রিজিওনাল অফিসে প্রেরণ করবে।

৮.৭.৬ সংযুক্তি/ বিযুক্তি বিষয়ে স্থায়ী অধিক্ষেত্রের আওতায় রিজিওনাল অফিস ও কর্পোরেট সেবা দপ্তরের ইনচার্জগণের অনুমোদনের ক্ষমতা অব্যাহত থাকবে।

৮.৮ ২০২১ সালে রিজিওন ভিত্তিক কনফারেন্স/উন্নয়ন সভা আয়োজন:

৮.৮.১ রিজিওনাল অফিসসমূহ, কর্পোরেট, সেলস ও শাখা ইনচার্জদের সমন্বয়ে রিজিওনাল অফিসে বছরে ০৪(চার) টি রিজিওনাল কনফারেন্স/উন্নয়ন সভা আয়োজন করবে। প্রয়োজনে তাতে কর্পোরেশনের চেয়ারম্যান মহোদয়, ম্যানেজিং ডাইরেক্টর মহোদয়সহ প্রধান কার্যালয়ের উর্ধ্বতন কর্মকর্তাগণ উপস্থিত থাকবেন। সভায় সংশ্লিষ্ট বিভাগীয় কমিশনার, জেলা প্রশাসক, উপজেলা নির্বাহী অফিসারসহ স্থানীয় গণ্যমান্য ব্যক্তি, শিক্ষক ও জনপ্রতিনিধিদের সম্পৃক্ত করতে হবে। এ বিষয়ে পূর্বেই প্রধান কার্যালয়কে অবহিত করতে হবে।

৮.৮.২ কর্পোরেট/ সেলস ইনচার্জগণ প্রতি মাসে ০১ (এক) বার শাখা ইনচার্জ এবং উন্নয়ন ম্যানেজারদের নিয়ে এবং শাখা-ইনচার্জগণ প্রতি মাসে ০১ (এক) বার অধীনস্থ এজেন্ট/উন্নয়ন অফিসার/ উন্নয়ন ম্যানেজারদের নিয়ে ব্যবসায় উন্নয়ন সভায় মিলিত হবেন। প্রয়োজনে তাতে রিজিওনাল ইনচার্জসহ উর্ধ্বতন কর্মকর্তাগণ উপস্থিত থাকবেন।

৮.৯ ডিও/ডিএমদের অফিসে উপস্থিতি:

৮.৯.১ ডিও/ডিএমগণ প্রতিদিন অফিসে এসে সেলস/ব্রাঞ্চ ইনচার্জ-এর সাথে পরামর্শ ও পরিকল্পনা করে বিপননের জন্য মাঠে যাবেন।

৮.১০ নতুন সেলস অফিস ও শাখা অফিস স্থাপন:

৮.১০.১ যে সকল জেলায় সেলস অফিস নেই, সে সকল জেলাসহ ব্যবসায় সম্ভাবনাময় স্থানে সেলস অফিস খোলার বিষয়ে রিজিওনাল ইনচার্জগণ সম্ভাব্যতা যাচাইপূর্বক প্রস্তাব পাঠাবে। উন্নয়ন ডিভিশন প্রস্তাবের ভিত্তিতে কার্যকরী ব্যবস্থা গ্রহণ করবে। লালমনিরহাটে সেলস অফিস খোলার বিষয়ে রংপুর রিজিওনাল অফিস, চরফ্যাশনে সেলস অফিস খোলার বিষয়ে বরিশাল রিজিওনাল অফিস এবং মাগুরায় সেলস অফিস খোলার বিষয়ে খুলনা রিজিওনাল অফিস অগ্রাধিকার ভিত্তিতে প্রস্তাব পাঠাবে।

৮.১০.২ উপজেলা সদরসহ ব্যবসায় সম্ভাবনাময় স্থানে শাখা খোলার বিষয়ে সেলস/কর্পোরেট ইনচার্জের সহায়তায় সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল অফিস প্রস্তাব পাঠাবে। তবে সেলস অফিসের মধ্যে একাধিক শাখা অফিস রাখা নিরুৎসাহিত করতে হবে। ব্রাঞ্চ অফিসগুলো যে স্থানের নামে এ স্থানে দ্রুত স্থানান্তরের ব্যবস্থা নিতে হবে। জীবিক এ বিভিন্ন অফিসের যে গুলো উপযুক্ত স্থানে স্থাপিত নয় সে গুলো উপযুক্ত স্থানে স্থানান্তর করতে হবে।

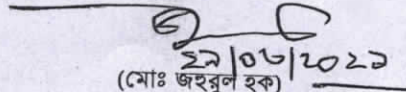
৮.১১ বিবিধ :

- ৮.১১.১ গ্রুপ ডিভিশন রিজিওন, কর্পোরেট ও সেলস ইনচার্জগণ এবং ডিও/ডিএমদের সংযুক্ত করে Zoom এর মাধ্যমে গ্রুপ বীমা বিষয়ক রিজিওনভিত্তিক প্রশিক্ষণ প্রদান করবে।
- ৮.১১.২ গ্রুপ বীমা ব্যবসায়ের বিশাল ক্ষেত্র রয়েছে। ছোট প্রতিষ্ঠান, এসোসিয়েশন থেকে শুরু করে সরকারী বেসরকারী সকল প্রতিষ্ঠানকে পর্যায়ক্রমে গ্রুপ বীমার আওতায় আনার বিসয়ে গ্রুপ ডিভিশন কর্মপরিকল্পনা তৈরী করে তৎপরতা চালাবে এবং রিজিওনাল ইনচার্জ ও সেলস ইনচার্জগণ স্ব-স্ব অধিক্ষেত্রের সরকারী বেসরকারী প্রতিষ্ঠান সমূহকে গ্রুপ বীমার আওতায় আনার বিষয়ে সর্বাত্মক প্রচেষ্টা চালাবে।
- ৮.১১.৩ গ্রুপ বীমার ক্ষেত্রে বিদ্যমান ডিও ক্রেডিট বাড়ানোর বিষয়টি গ্রুপ ডিভিশন খতিয়ে দেখবে।
- ৮.১১.৪ কর্পোরেশনের সম্পদ রক্ষা এবং আয় কালেকশন সকল কর্মকা-কর্মচারীর দায়িত্ব। নিজস্ব ভবনে কর্পোরেশনের যে সকল অফিস রয়েছে ই/ই ডিভিশনের দায়িত্বপ্রাপ্ত কর্মকর্তা-কর্মচারীদের পাশাপাশি সে সকল অফিসে কর্মরত কর্মকর্তা-কর্মচারীগণও সম্পদ রক্ষা এবং আয় কালেকশনের দায়িত্ব পালন করবেন। এ বিষয়ে প্রয়োজনে স্থানীয় প্রশাসনের সহযোগিতা নিবেন। এক্ষেত্রে ব্যর্থতার দায়-দায়িত্ব তাদের উপরও বর্তাবে।
- ৮.১১.৫ কর্পোরেশনের বিভিন্ন ক্যাটাগরীর অফিস অনেক জায়গায় সরুগলি, ঘুপছি বা সহজে দেখা যায় না এমন স্থানে রয়েছে যা কর্পোরেশনের ভাবমূর্তি ক্ষুণ্ণ করছে এবং এটি ব্যবসায়ের অন্তরায়। এক্ষেত্রে ভাড়া কিছু বেশী হলেও নিয়মানুযায়ী বর্তমান চুক্তি বাতিল করে ফ্রন্ট প্লেনে অপেক্ষাকৃত ভাল অবস্থানে অফিস নিতে হবে। এ বিষয়ে সংশ্লিষ্ট শাখা, সেলস ও কর্পোরেটের সহায়তায় রিজিওনাল অফিস উদ্যোগ গ্রহণ করবে।
- ৮.১১.৬ ফ্লোর হাইট কম এবং টপ ফ্লোর হওয়ায় সিলেট রিজিওনাল অফিসে অত্যধিক গরমের কারণে কাজ করা কষ্টসাধ্য। রিজিওনাল অফিস সুবিধাজনক স্থানে স্থানান্তরের বিষয়ে রিজিওনাল ইনচার্জ দ্রুত কার্যকরী ব্যবস্থা গ্রহণ করবেন।
- ৮.১১.৭ ঢাকার প্রায় সকল সেলস অফিস মতিঝিল এবং দিলকুশায় অবস্থান করছে। অফিসগুলোর অবস্থান, অবস্থানের কারণ এবং অফিসগুলো ব্যবসায়িকভাবে সফল কিনা তা পর্যালোচনা করে দেখতে হবে। প্রয়োজনে সেলস অফিস অন্যত্র সরিয়ে দেয়া হবে। কেন্দ্রীয় মনিটরিং সেল ০১(এক) মাসের মধ্যে বিষয়টি পর্যালোচনা করে ব্যবস্থাপনা পরিচালককে অবহিত করবে।
- ৮.১১.৮ যে সকল সেলস অফিসে ইনচার্জ অতিরিক্ত দায়িত্বে রয়েছে সেখানে কর্পোরেশনের ব্যবসা বৃদ্ধির স্বার্থে অতিরিক্ত দায়িত্ব প্রত্যাহার করে একক দায়িত্ব প্রদান করা হবে।
- ৮.১১.৯ ফতুল্লাহ কর্পোরেশনের জায়গায় দ্রুত সীমানা প্রাচীর দিতে হবে। এ বিষয়ে ই/ই ডিভিশন দ্রুত কার্যকরী ব্যবস্থা গ্রহণ করবে।
- ৮.১১.১০ সেলস অফিসের জন্য ক্যালেন্ডার, ডায়েরী বাড়ানো এবং আপ্যায়ন বিল প্রদান করার বিষয়ে সংস্থাপন বিভাগ পরীক্ষা-নিরীক্ষা করে সিদ্ধান্ত গ্রহণ করবে।
- ৮.১১.১১ প্রিমিয়াম রিসিপ্ট (পিআর) এ সরকারী লোগো দেয়ার ব্যবস্থা, এফপিআর ইস্যুর সাথে সাথে গ্রাহকদের sms প্রদান, পিআর বাতিলের ক্ষেত্রেও sms প্রদান এবং গ্রাহকদের মাসিক পেনশন EFT-এর মাধ্যমে প্রদানের বিষয়ে আইসিটি ডিভিশন দ্রুত কার্যকরী ব্যবস্থা গ্রহণ করবে।
- ৮.১১.১২ এফপিআর করার সময় ছোট ছোট ভুলসহ ২০১৭ সালের পূর্বে আইসিটি সংক্রান্ত যে সকল সেবা প্রদান/সংশোধন করার ক্ষমতা রিজিওন/কর্পোরেট পর্যায়ে ছিল পর্যাপ্ত নিরাপত্তার ব্যবস্থা করে সে সকল ক্ষমতা রিজিওন/কর্পোরেটকে প্রদানের বিষয়ে আইসিটি ডিভিশন কার্যকরী ব্যবস্থা গ্রহণ করবে। এতে বীমাগ্রাহকগণ দ্রুত সেবা পাবে।

৮.১১.১৩ মুত্যুদাবী পরিশোধে ক্ষেত্রে কর্পোরেট সেবা দপ্তর এবং বিভিন্ন ক্যাটাগরীর রিজিওনের বিদ্যমান ক্ষমতা ০২ লক্ষ থেকে সর্বোচ্চ ০৭ লক্ষ টাকা (রিভাইব পলিসিরি ক্ষেত্রে ০১ লক্ষ টাকা)। এ হার বৃদ্ধি করা হবে। এ বিষয়ে টি/এ ডিভিশন কার্যকরী ব্যবস্থা গ্রহণ করবে।

৮.১১.১৪ চট্টগ্রাম রিজিওনের আওতাধীন সেলস অফিস-৫০, ফকিরহাট, সেলস অফিস-৪৫, চাঁদপুর, রাজশাহী রিজিওনের আওতাধীন সেলস অফিস-৮৮, নওগাঁ এবং ঢাকা রিজিওনের আওতাধীন সেলস অফিস-০৩, ৮০ মতিঝিল ২০২০ সালে লক্ষ্যমাত্রার ১০০% এর অধিক ব্যবসায় অর্জন করায় সম্মেলনে সংশ্লিষ্ট সেলস ইনচার্জসহ সকলকে ধন্যবাদ ও অভিনন্দন জানানো হয়। এছাড়া, যে সকল সেলস অফিস ২০২০ সালে লক্ষ্যমাত্রার ৯০% এর অধিক ব্যবসায় অর্জন করেছেন সে সেলস ইনচার্জসহ সংশ্লিষ্টদেরও অভিনন্দন জানানো হয়।

পরিশেষে সম্মেলনের সভাপতি কর্পোরেশনের ম্যানেজিং ডাইরেক্টর উপস্থিত সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সভার সমাপ্তি ঘোষণা করেন।

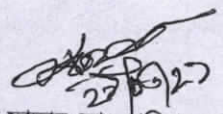

২৯/০৬/২০২০
(মোঃ জহুরুল হক)
ম্যানেজিং ডাইরেক্টর।

স্মারক নম্বর: ৫৩.১৯.৯০০১.০০৩.০১.০০০.২০২১- ৯৪

তারিখ: ১৫ চৈত্র, ১৪২৭
২৯ মার্চ, ২০২১

বিভরণঃ অবগতি ও প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণার্থে (জ্যেষ্ঠতার ক্রমানুসারে নয়)-

- ০১। জেনারেল ম্যানেজার-উন্নয়ন/গুপ/আইসিটি/প্রশাসন/টি.এ/অর্থ ও হিসাব/ই.ই প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০২। রিজিওনাল ইনচার্জ-ডিআরও/সিআরও/আরআরও/কেআরও/বিআরও/এসআরও/আরএআরও/এমআরও।
- ০৩। ডেপুটি জেনারেল ম্যানেজার-অর্থ ও হিসাব/অডিট/গুপ/ই.ই/উন্নয়ন, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৪। সহকারী জেনারেল ম্যানেজার (সকল), প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৫। সিনিয়র সিস্টেম এনালিস্ট, আইসিটিডি, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৬। ইনচার্জ-কর্পোরেট সেবা দপ্তর (সকল)-
- ০৭। ম্যানেজার-বোর্ড অ্যাফেয়ার্স, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৮। ম্যানেজার-জনসংযোগ, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৯। সেলস ইনচার্জ (সকল)।
- ১০। পি.এস টু ম্যানেজিং ডাইরেক্টর, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ১১। সংশ্লিষ্ট ফাইল।
- ১২। মাস্টার ফাইল।


(আবুল ফাতাহ মোঃ বালিগুর রহমান)
জেনারেল ম্যানেজার-উন্নয়ন।