Reliable Life INSURANCE LTD.
...Reliable Forever

PRESENTS

2nd NATIONAL INSURANCE DISCOURSE 2025

ENVISIONING the FUTURE

POWERED BY

SUNLIFE

SuryaJyoti जीवनको ज्योति

COMPREHENSIVE REPORT

PREPARED BY

बैंकिङ्ग समाचार
bankingsamachar.com

NP www.bankingsamachar.com
EN www.bankingnews.com.np

2nd NATIONAL INSURANCE DISCOURSE 2025

कार्यकारी सारांश : 'नेशनल इन्स्योरेन्स डिस्कोर्श, २०२५'

बैंकिङ्ग समाचार तथा बीमा प्राधिकरणको सहकार्यमा २०८१, पुस २५ गते दोस्रो 'नेशनल इन्स्योरेन्स डिस्कोर्श २०२५' को आयोजना भएको थियो । आयोजित कार्यक्रममा अर्थमन्त्री विष्णुप्रसाद पौडेल, नेपाल सरकारका उच्च पदस्थ, बीमा प्राधिकरणका पदाधिकारीहरू, बीमा कम्पनीका प्रमुख कार्यकारी अधिकृतहरू तथा बीमा क्षेत्रका राष्ट्रिय तथा अन्तर्राष्ट्रिय विज्ञहरू एउटै मञ्चमा उपस्थित भएर नेपाली बीमा बजारका चुनौती, सम्भावना र यो क्षेत्रले लिनुपर्ने आगामी कदमहरूको बारेमा बृहत् छलफल सम्पन्न गरी बीमा क्षेत्रको विकासको लागि सत्रगतरुपमा विभिन्न सुझाव तथा निष्कर्षहरू दिएको छ ।

कार्यक्रमका प्रमुख झलकहरू

१. उद्घाटन सत्र

कार्यक्रमको प्रमुख अतिथि उपप्रधान एवं अर्थमन्त्री विष्णुप्रसाद पौडेल रहनुभएको थियो भने विशिष्ट अतिथि नेपाल बीमा प्राधिकरणका अध्यक्ष मदन दहाल रहनुभएको थियो । यसैगरी कार्यक्रममा अतिथिको रूपमा नेपाल उद्योग वाणिज्य महासंघका अध्यक्ष चन्द्रप्रसाद ढकाल, नेपाल उद्योग परिसंघका अध्यक्ष राजेशकुमार अग्रवाल, जीवन बीमक संघ नेपालका अध्यक्ष पोषकराज पौड्याल, नेपाल बीमक संघका अध्यक्ष चंकी क्षेत्री रहनुभएको थियो ।

उद्घाटन सत्रका सहभागीहरूले नेपाली बीमा क्षेत्रको ठुलो सम्भावना रहेको हुँदा यो क्षेत्रले आफूलाई विश्वासिलो, सृजनशील, प्रतिस्पर्धी र प्रविधिमैत्री बनाउँदै नेपालमा बीमाको पहुँच विस्तार गरी जोखिम न्यूनीकरण गर्दै दिगो अर्थतन्त्रको लागि आवश्यक बचत र लगानी वृद्धि, श्रोत परिचालन, सामाजिक सुरक्षा तथा वित्तीय समावेशिता र रोजगारी सिर्जनामा महत्त्वपूर्ण भूमिका खेल्न सक्ने धारणा व्यक्त गर्नुभयो ।

२. सत्रहरूको विवरण

- जीवन बीमा क्षेत्रको विकास र बिस्तारका रणनीति तथा परिदृश्य
- निर्जीवन बीमा क्षेत्रमा बजारको गतिशीलता र अवरोधहरू
- बीमामा प्रविधिको उदय : चुनौती र अवसरहरू
- नेपाली पुनर्बीमाको सीमा विस्तार : व्यवसाय वृद्धिमा नवीनता
- पूर्व अर्थमन्त्री डा. प्रकाश शरण महतसँग विशेष सत्र (Duologue)

३. बिषयगत प्रस्तुति

भारतीय पोलिसी बजार डटकमका एन्जल इन्भेस्टर तथा पूर्व कर्पोरेट कम्युनिकेसन प्रमुख अमन ढलको **Transforming Nepal's Insurance Industry : The Indian Playbook for Strategic Communication** प्रस्तुति रहेको थियो ।

यस सत्रमा पोलिसी बजार डटकमले ग्राहकलाई उनीहरूको रुचि अनुसारको सही सन्देशको सिर्जना र सम्प्रेषणले ग्राहकहरुको भ्रम चिर्दै बीमा बजारको बिस्तार गर्न सकिन्छ र स्थान, रीति थिति र ग्राहकहरूले सहजरूपमा बीमाको जीवनपयोगीता बुझ्ने सन्देश सिर्जनाले बीमाको बजार बिस्तार गर्न उपयोगी भूमिका खेल्ने तथ्य प्रस्तुत गरेका थिए ।

मुख्य परिणामहरू

- **कार्यदिशा पहिचान** : विभिन्न सत्रगत बहसले बीमा क्षेत्रको साझा समस्या पहिचान, रणनीति, दिगो विकाश, प्रविधि प्रयोग र ग्राहकमैत्री सेवा सम्वद्ध सुझाव प्रदान ।

- **नीतिगत सुझाव** : ग्राहक संरक्षण गर्दै नवप्रवर्तन तथा नवीन प्रयोगको लागि नीतिगत व्यवस्थाका अवस्था पहिचान ।

- **सहकार्य र समझदारी** : बीमा उद्योगको बिस्तारको लागि बीमक, नियामक, सरकार तथा प्रविधि नवप्रवर्तकहरुको बिचमा समझदारी र सम्बन्ध बिस्तार ।

निष्कर्ष:

१. बीमामा प्रविधिको उच्च प्रयोग गर्दै बीमा योजना वितरण, भुक्तानी तथा अन्य सेवा परिमार्जित गर्दै बीमाको लागतमा कमी गरी समय र स्थान सापेक्ष बीमा योजनामार्फत बीमाको दायरा विस्तार गर्दै भविष्यका लागि आवश्यक प्रविधिमैत्री बीमा 'इकोसिस्टम' निर्माण गर्न नियामकीय निकाय, सरकार तथा बीमा कम्पनीले भूमिका खेल्नुपर्ने देखिन्छ ।

२. पुनर्बीमाको अन्तर्राष्ट्रिय बजारबिस्तार गर्न आवश्यक सहजीकरण गर्दै यसलाई प्रतिस्पर्धी बनाउन आवश्यक छ । यस विभिन्न सत्रगत कार्यक्रमबाट निस्किएका सुझाव तथा निष्कर्षहरूले सरोकारवालाहरूलाई सन्दर्भ सामग्रीको रूपमा सहयोग पुराउने छ भन्ने विश्वास लिएका छौं ।

Session 01 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

विषय : जीवन बीमा क्षेत्रको विकास र विस्तारका रणनीति तथा परिदृश्य

Topic : **Growth Scenario of Life Insurance Industry & Expansion Strategies**

MODERATOR

Mr. NIKESH KHATRI
NEWS CHIEF,
BANKING SAMACHAR

SPEAKERS

Ms. PUJAN DHUNGEL ADHIKARI
DIRECTOR,
NEPAL INSURANCE AUTHORITY

Mr. NARAYAN BABU LOHANI
CEO, RELIABLE LIFE INSURANCE LIMITED

Mr. RAJ KUMAR ARYAL
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SUN NEPAL LIFE INSURANCE

Mr. CHETAN ADHIKARI
POPULATION ANALYST

पृष्ठभूमि

नेपालको जीवन बीमा उद्योगले पछिल्ला दशकहरूमा वृद्धि हासिल गरिरहेको छ । वित्तीय समावेशिता, ग्रामीण क्षेत्रमा सेवा विस्तार र जनचेतनामा भएको वृद्धिले यो क्षेत्रलाई नयाँ उचाइमा पुऱ्याउन सकिने परिस्थिति निर्मित भएको देखिन्छ । हाल नेपालमा १४ वटा जीवन बीमा कम्पनी र ३ वटा लघु बीमा गरी कूल १७ वटा जीवन बीमा कम्पनी सञ्चालनमा छन् । कूल बीमा बजारमा जीवन बीमाको हिस्सा प्रिमियमका आधारमा ७० प्रतिशत हाराहारी रहेको बीमा प्राधिकरणको तथ्यांक छ भने प्राधिकरणकै पछिल्लो आर्थिक वर्षको तथ्यांक अनुसार डेढ खर्ब हाराहारी कूल बीमा संकलन भएको छ । २००४ सालमा नेपाल माल चलानी तथा बीमा कम्पनी स्थापना भएदेखि नेपालमा बीमाको औपचारिक सुरुवात भएको थियो । पछिल्ला दशकहरूमा वृद्धि हासिलका बावजुद औपचारिकरुपमा नै बीमा सुरु भएको झन्डै ८ दशक पुगिसक्दा पनि कूल जनसंख्याको ५० प्रतिशत जनसंख्यामा बीमाको पहुँच पुग्न सकेको छैन । हाल ४४ प्रतिशत जनसंख्यामा मात्रै बीमाको पहुँच पुगेको छ । जनसंख्याको तुलनामा बीमाको न्यून पहुँचको स्थितिलाई फेर्दै प्रभावकारी, विश्वासिलो, भरपर्दो र सामाजिक सुरक्षा तथा समग्र अर्थतन्त्रको महत्त्वपूर्ण एउटा हिस्साकारुपमा रहेको जीवन बीमा क्षेत्रको विकास र विस्तारको लागि वर्तमान परिदृश्यमा कस्तो रणनीति आवश्यक छ भन्ने विषयमा यो सत्र अन्तर्गत गहन छलफल भएको थियो ।

छलफलमा उठेका सुझाव तथा निष्कर्षहरू:

१. कूल जनसंख्याको ५० प्रतिशत जनसंख्यामा पहुँच पुऱ्याउने लक्ष्यलाई मध्यनजर गर्दै न्यून आय भएका वर्ग र ग्रामीण भेगमा बीमाको दायरा विस्तारमा जोड दिनुपर्ने ।

२. सेवाग्राही वा बीमितसँग कम्पनीहरूले निरन्तर 'कम्यूनिकेशन' गरेर बीमाका राम्रा पक्ष बुझाउँदै 'मिससेलिङ' र बढिरहेको 'पोलिसि सरेन्डर' रोक्नतर्फ ठोस पहलकदमी लिनुपर्ने ।

३. दाबी भुक्तानीको समस्या जीवन बीमा क्षेत्रमा न्यून रहेपनि कम्पनीहरूलाई सही दिशामा अघि बढाउँदै कानूनी व्यवस्था कायम राखेर व्यवसाय बढाउन बलियो नियामकीय निकायले ठोस कदम चाल्नुपर्ने ।

Session 01 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

४. ७७ प्रतिशत जनसंख्या साक्षरको सूचीमा परेपनि वित्तीय साक्षरहरूको संख्या न्यून भएकाले 'एजेन्ट'ले लक्ष्य भेट्टाउने योजनाअनुसार राम्रोसँग नबुझाई बेचिएका कतिपय जीवन बीमालेखका कारण घटेका हत्या, हिंसा र लुटपाटका घटना न्यूनीकरणमा नीतिगत व्यवस्था गर्न आवश्यक ।

५. ४४ प्रतिशत जनसंख्यामा पुगेको पहुँच बढाउन कम्पनीहरू श्रृजनशील बन्दै नयाँ-नयाँ योजनाहरू गायक, खेलाडी, बौद्धिकता लक्षित लगायत अन्य विविध उत्पादन बिक्री गर्न सम्भव्यता खोज्दै नयाँ अनुसन्धान अघि बढाउनुपर्ने ।

६. नियामक निकायबाट नै १८ वर्षमुनिका बालबालिका र ६५ वर्षमाथिका वृद्धवृद्धाका लागि छुट्टै बीमा नीति ल्याउन छलफल र विमर्श गरेर सम्भावित नीति निर्माणमा नेतृत्वदायी भूमिका खेल्नुपर्ने ।

७. बीमा कम्पनीहरूको आम्दानी बैंकमा राखिएको निक्षेपमा निर्भर रहने आजको परिस्थितिले निर्मित, ब्याजदर तलमाथि हुन साथ प्रभावित हुने आम्दानी र नाफाको हिसाबकिताबलाई व्यवस्थित गर्न अन्य लगानी विविधिकरण नीति पहिल्याउन आवश्यक ।

८. दायरा र पहुँच विस्तार गर्नुपूर्व यसको आधारशीलाकारुपमा रहेको भौगोलिक, लिङ्ग, क्षेत्रगत र उमेरअनुसार बीमाको पहुँच पुगेको र पुग्न बाँकी यकिन र विस्तृत तथ्यांक संकलनको व्यवस्था गर्नुपर्ने ।

९. जीवन बीमाको भूत र भविष्यको परिदृश्य बुझ्न, बदलिरहने बीमितका मानसिकता र जनसंख्याको तथ्यांक केलाउँदै सोहीअनुसार नीति निर्माण तथा रणनीति विकासका लागि खोज र अनुसन्धानमा लगानी वृद्धि गर्नुपर्ने ।

१०. विश्वव्यापीरुपमा बढिरहेको जलवायु परिवर्तनका कारण अल्पकालीन र दीर्घकालीन चुनौतीको सामना गर्ने गरी प्रविधिमा लगानी गर्दै विशेष प्रकारका बीमालेख ल्याउनुका साथै रणनीति अवलम्बन आवश्यक ।

११. बीमालेख संख्याका आधारमा बीमा 'सरेन्डर'को दर ०.८१ प्रतिशत मात्र छ, तर रकमका आधारमा सरेन्डर ठुलो देखिने भएकाले यसलाई प्राधिकरणले तत्काल अनुसन्धानको विषय बनाउन आवश्यक देखिन्छ ।

१२. बीमा कम्पनीहरूले प्रभावकारी सन्देश प्रवाह गर्न आफ्ना ग्राहकको पुस्ताअनुरूप नवीनतम तरिकाहरू अवलम्बन गर्दै थप सृजनशील हुन आवश्यक ।

१३. ग्राहकहरूको चाहना र माग अनुरूपको उपयुक्त बीमा योजना, समयमै दाबी भुक्तानी र प्रविधिमा आधारित वैकल्पिक बीमा वितरण प्रणालीको विकास गर्न आवश्यक ।

१४. पेशागत क्षमता अभिवृद्धि गर्दै, स्वचालित प्रविधिको प्रयोग तथा वैकल्पिक बीमा वितरण प्रणालीको प्रयोगमार्फत बीमाको लागत घटाउनतर्फ प्रयास केन्द्रित गर्न आवश्यक ।

Session 02 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

विषय : निर्जीवन बीमा क्षेत्रमा बजारको गतिशीलता र अवरोधहरू

Topic : Market Dynamics & Breaking the Barriers in Non-Life Insurance

MODERATOR

Mr. TIKARAM YATRI
MEDIA PERSONALITY

SPEAKERS

Mr. SUSIL DEV SUBEDI
DIRECTOR,
NEPAL INSURANCE AUTHORITY

Mr. CHUNKY CHHETRI
PRESIDENT, NEPAL INSURERS' ASSOCIATION
CEO, SALICO

Mr. SUDYUMNA UPADHYAYA
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SANIMA GIC INSURANCE

Mr. DIP PRAKASH PANDAY
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SHIKHAR INSURANCE

पृष्ठभूमि

नेपालको बीमा क्षेत्र विशेषगरी निर्जीवन बीमा क्षेत्रको वृद्धिदर सकारात्मक रहेपनि धेरै चुनौतीहरू र अवरोधहरूका कारण बीमा उद्योगको विस्तारमा बाधा पुगेको छ । निर्जीवन बीमाले मोटर बीमा, स्वास्थ्य बीमा, कृषि बीमा र प्राकृतिक आपद्सम्बन्धी बीमामा प्रमुख स्थान ओगटेको छ । तर, अझै पनि बीमा क्षेत्रको अधिकांश हिस्सा सहरी क्षेत्रका उपभोक्ताहरूसम्म सीमित छ । अन्य क्षेत्रहरू जस्तै कृषि, सम्पत्ति र व्यवसाय बीमामा अपेक्षित वृद्धि हुन सकेको छैन । ग्रामीण क्षेत्रमा बीमाको पहुँच न्यून छ र त्यहाँको आर्थिक अवस्था र साक्षरताका कारण बीमाको स्वीकार्यता समेत कम छ । ग्रामीण र पर्वतीय क्षेत्रहरूमा वित्तीय साक्षरताको कमी र बीमाको बारेमा सीमित जानकारीले बीमालाई अप्रासङ्गिक बनाएको छ । जलवायु परिवर्तनको बढ्दो प्रभावका कारण बर्षेनी अर्बौं मूल्य बराबर सम्पत्तिमा क्षति पुगिरहेको छ । यसबाट हुने क्षति न्यूनीकरणका लागि र दिगो आर्थिक विकासमा टेवा पुऱ्याउन प्रविधिको उच्चतम प्रयोग, गुणस्तरीय सेवा र सर्वसाधारणलाई विश्वासमा लिँदै जोखिम न्यूनीकरण र सुरक्षा भरपर्दो माध्यमकारुपमा निर्जीवन बीमा व्यवसायलाई अघि बढाउनु आजको आवश्यकता हो । यीनै पक्षहरूमा केन्द्रित रहँदै यस सत्रमा निर्जीवन बीमा क्षेत्रमा बजारको गतिशीलता र अवरोधका विषयमा बहस भएको थियो ।

छलफलमा उठेका सुझाव तथा निष्कर्षहरू:

१. बीमाले नेपालको कूल गार्हस्थ्य उत्पादन (जीडीपी)मा ३ प्रतिशत हाराहारी योगदान रहेको बीमा उद्योगले लाखौँलाई प्रत्यक्ष तथा अप्रत्यक्ष रोजगारी दिएकाले यो क्षेत्र सरकारको विशेष प्राथमिकतामा पर्नुपर्ने ।

२. प्राधिकरणले लिने निर्णय र कदमले समग्र बीमा उद्योगमा प्रत्यक्ष प्रभाव पार्ने भएकाले नीति र नियम बनाउनु पूर्व सरोकारवालाहरुसँग पर्याप्त छलफल गर्नुपर्ने र आम्दानीको मुख्य स्रोत बैंक ब्याज घटाउँदै लगानी विविधीकरणको सम्भावना खोजी गर्न सहयोगी भूमिका खेल्नुपर्ने ।

३. बिना अध्ययन विश्वव्यापीरुमा फैलिएको कोरोना महामारीको बीमा गर्दा अपर्याप्त छलफल, शून्य आँकलन र तथ्यांक विश्लेषणमा बीमा क्षेत्रका कमजोरी प्रस्टियो र यो क्षेत्र नै बदनाम खेप्न बाध्य बनेकाले यस प्रकारको निर्णय लिनु पूर्व गहन अध्ययन, छलफल तथा तथ्यांक आँकलन र forecasting गरी विशेषज्ञको परामर्श समेत लिन आवश्यक ।

Session 02 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

४. बीमाको दायरामा नरहेकाले प्राकृतिक विपत्तिमा परेर वर्षैपिच्छे सरकारी सम्पत्तिमा क्षति पुग्दा राज्य कोषबाट ठुलो धनराशि खर्च हुँदै आएकाले स्पष्ट कानून बनाएर जोखिम पहिचान गरेर सरकारी सम्पत्तिको बीमा सुरु गर्नुपर्ने ।

५. दायरा विस्तार गर्ने लक्ष्यसहित स्थापित लघु कम्पनी समेत शहर केन्द्रित बन्न थालेकाले न्यून सेवा शुल्क तय गरेर सबैको पहुँचमा पुऱ्याउने लक्ष्यसहित ग्रामीण क्षेत्रमा पुग्न र श्रृजनशीलतामा लगानी आवश्यक ।

६. साक्षर बनेको जनसंख्यामा बीमाबारे सचेतना नपुगेकाले लक्षित जनसंख्यामा सचेतना फैलाउँदै राज्यकोषबाट सबैलाई पहुँचमा ल्याउन अनुदान दिने व्यवस्था गर्न गहन छलफल आवश्यक ।

७. बीमा कम्पनीले दाबी भुक्तानी दिँदैनन् र दिनै परेमा न्यून मूल्याङ्कन गर्छन् भन्ने भाष्य फैलिरहेकाले सरकार, नियामक र कम्पनीको सक्रियतामा यस खालका गलत प्रचार रोक्न प्रचारात्मक सचेतना कार्यक्रम गर्नुपर्ने ।

८. सरकारी अनुदान र प्राथमिकताका बाबजुद वास्तविक किसानसँगको पहुँच र दायरा विस्तार चुनौती कायम रहँदा उनीहरूलाई बीमामा जोड्नलाई बजारीकरणको नयाँ रणनीति पहिल्याउनुपर्ने ।

९. बीमाको फाइदाबारे सर्वसाधारण पूर्णरुपमा सचेत नभएकाले मोटर (तेस्रो पक्ष) बीमा जस्तै राज्यले अनिवार्य गरेका क्षेत्रहरू पूर्णरुपमा कार्यान्वयनका लागि वित्तीय संस्था, नियमनकारी निकाय र सम्बन्धित क्षेत्रगत निकाय चनाखो बन्नुपर्ने ।

१०. कम्पनीहरूले लिइरहेको रणनीतिले मात्रै बीमा क्षेत्रमा स्थायित्व र दिगोपना सहज नभएकाले प्रविधिलाई आत्मसात् गर्दै जलवायु परिवर्तन, बीमितको मानसिकता, श्रृजनशीलता र तथ्यांक विश्लेषणमा गम्भीर बन्नुपर्ने ।

११. राज्यले आफ्ना विभिन्न सेवाहरूमा अन्तर्निहित गर्दै अप्रत्यक्षरूपमा अनिवार्य बीमाको अवधारणा लागू गरी निर्जीवन बीमा क्षेत्र विस्तार गर्न आवश्यक छ, यसले बीमा सेवाको गुणस्तर तथा लागतलाई उल्लेख्यरूपमा घटाउँदछ ।

१२. बीमा उद्योगलाई राज्यले प्राथमिकतामा राख्दै राज्यको सम्पत्तिहरू र परियोजनाहरुलाई जतिसक्दो बीमा गर्ने प्रचलन सुरुवात गर्नु जरुरी ।

१३. संस्थागत कृषिभन्दा जीविकोपार्जनमुखी कृषि र बढ्दो भूखण्डिकरण र कृषिबाट नै पलायन हुनेक्रम बढ्न गएको हुँदा सरकारी अनुदानका बाबजुद पनि बढोत्तरी हुन नसकेको कृषि बीमा बढाउन मौसम सूचकांकमा आधारित बीमाको सुरुवात गर्न सके कृषि बीमाको वृद्धिमा उल्लेख्य सुधार आउने सम्भावना देखिन्छ ।

१४. अनिवार्य सवारी बीमाको प्रावधान विद्यमान हुँदाहुँदै पनि सरकारी प्रशासन संयन्त्र तथा वित्तीय क्षेत्रको सजगताको अभावले सवारी बीमाको नवीकरणको स्थिति सुधार हुन सकेको देखिँदैन, यसलाई कडाइका साथ लागु गर्नुपर्ने देखिन्छ ।

१५. आन्तरिक प्रणालीहरू 'डिजीटाईज' भैइसकेपनि ग्राहक 'इन्टरफेस डिजीटाईज' हुन सकेको छैन, त्यसैले यसतर्फ बीमा कम्पनीहरूले ध्यानपुर्वक काम अघि बढाउन अत्यावश्यक भैइसकेको छ ।

१६. सरकारले नेपालको बैंकिङ्ग क्षेत्रलाई आवश्यक 'साइबर सेक्युरिटि' जोखिमलाई अनिवार्य बीमा गर्ने व्यवस्था गर्नुपर्छ र यस्ता जोखिमहरू मूल्याङ्कन गर्ने क्षमता निर्जीवन बीमा कम्पनीहरूले विकसित गर्न जरुरी ।

Session 03 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

विषय : बीमामा प्रविधिको उदय : चुनौती र अवसरहरू

Topic : The Rise of Insurtech : Disruptions & Opportunities in Insurance.

MODERATOR

Ms. SANGITA KATWAL
MEDIA PERSONALITY,
News Anchor

SPEAKERS

Mr. PRAKASH BIKRAM KHATRI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SuryaJyoti Life Insurance

Mr. PRAVIN RAMAN PARAJULI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
NEPAL LIFE INSURANCE

Mr. JAGADISH KHADKA
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
eSEWA LTD.

Mr. UGEN GAUTAM
GENERAL MANAGER,
NEO ASSURE INSURANCE AGENT PVT. LTD.

Mr. NIRAJAN KANDEL
DCEO,
SANIMA RELIANCE LIFE INSURANCE

पृष्ठभूमि

हरेक क्षेत्रमा प्रविधिको प्रयोगले नयाँ आयाम सिर्जना गरेको छ। बीमा क्षेत्रमा पनि प्रविधिको आगमनले ठुलो रूपान्तरणको अनुभव गर्दैछ। यसैक्रममा 'इन्सुरटेक' (Insurance + Technology) को अवधारणा बीमा क्षेत्रमा आएसँगै प्रविधिको प्रयोगद्वारा मूल्य श्रृंखलामा नयाँ प्रविधिहरू लागू गरी न्यून लागत र सेवा प्रभावकारी बनाउन र रूपान्तरण गर्न उत्प्रेरित गरिएको छ। डिजिटल युगका व्यवसायहरूले सरल, सहज र व्यक्तिगतरुपमा सेवा दिन थालेसँगै ग्राहकले बीमा क्षेत्रमा पनि त्यस्तै अनुभवको अपेक्षा गर्न थालेका छन्। यहीकारण बीमा क्षेत्रमा प्रविधिको प्रयोगले प्रयोगकर्ता अनुकूल र द्रुत दाबी भुक्तानी प्रक्रिया जस्ता समाधानमार्फत ती अपेक्षाहरू पूरा गर्न सहजीकरण गर्छ। बीमा क्षेत्रमा प्रविधिको प्रयोगले कृत्रिम बुद्धिमत्ता (AI), मेसिन लर्निङ, ब्लकचेन, इन्टरनेट अफ थिङ्गस (IoT) र ठुला तथ्यांक विश्लेषणमार्फत जोखिम मूल्याङ्कन र ठगी पत्ता लगाउन र ग्राहकहरूसँगको अन्तरक्रियामा उल्लेखनीय सुधार ल्याउन महत्त्वपूर्ण भूमिका खेल्छ। साना र नयाँ श्रृजनशील नवप्रवर्तन उद्योगहरूले परम्परागत बीमाकर्ताहरू माथि चुनौती दिँदै अद्वितीय र नव प्रवर्तित समाधानमार्फत ग्राहकको मागहरू पूरा गर्न सुरु गरेका छन्। साइबर सुरक्षाको चुनौती, जलवायु परिवर्तन र महामारीहरू जस्ता नयाँ जोखिमहरूले नयाँ प्रकारका बीमा उत्पादनहरू र समाधानहरूको माग बढ्दो अवस्थामा छन्। यस्ता आयामहरू समेट्दै नेपालको बीमा क्षेत्रमा प्रविधि प्रयोगको स्थिति र यसले सिर्जना गर्ने चुनौती र अवसरको विषयमा यस सत्रका विज्ञ तथा सरोकारवालाहरूबीच गहन छलफल गरिएको थियो।

छलफलमा उठेका सुझाव तथा निष्कर्षहरू:

१. बीमा प्राधिकरणले 'डिजिटल इन्स्योरेन्स नीति मार्गदर्शन, २०२४' जारी गरेपछि 'डिजिटल'माध्यमबाट बीमालेख बिक्री गर्ने शुरु भइसकेकाले प्राधिकरणले थप व्यवस्थित र प्रभावकारी बनाइ सहजिकरण गर्दै लानुपर्ने।

२. बीमा प्राधिकरणले डिजिटल बीमा नीति ल्याएपछि बीमामा प्रविधि प्रयोगमा 'डिजिटल'रुपमा 'पोलिसि' बिक्री, एसएमएस, 'डिजिटलाइजेशन' र 'आर्टिफिसियल इन्टेलिजेन्स' (एआई) प्रयोगका चरण रहेपनि सबै कम्पनी यसतर्फ अघि नबढेकाले थप नीतिगत व्यवस्था आवश्यक।

Session 03 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

३. अहिलेकै गतिमा बीमा उद्योगमा प्रयोग भइरहेको Digitalization अघि बढेमा बीमा कम्पनीको सेवा पूर्ण स्वचालित, एआई, ब्लक चेन, मसिन लर्निङतर्फ पुग्न छिटोमा आधा दशक वा योभन्दा बढी लाग्न सक्ने भएकाले थप लगानी बढाउनुपर्ने र लगानीको नीति बनाउनुपर्ने ।

४. प्रविधिलाई उच्चतम प्रयोग गरेर लाखौं नेपालीको पहुँचमा रहेका 'मोबाइल वालेट' कम्पनीलाई बीमाको दायरा र पहुँच विस्तारमा अधिकतम प्रयोग गर्न सक्ने माध्यम भएकाले सरोकारवाला निकायले यसतर्फ ध्यान पुऱ्याउन आवश्यक ।

५. भौतिकरुपमा रहेका कागजातलाई 'स्क्यान' गरेर 'डिजिटल' माध्यममा रूपान्तरण गर्दै बीमा क्षेत्र पूर्ण 'डिजिटलाइजेशन'को आधारकामा रहेको 'डिजिटाइजेशन'मा कम्पनीहरू केन्द्रित बन्नुपर्ने ।

६. 'फिनटेक'मा भएको प्रगतिजस्तै 'इन्सुरटेक'मा फड्को मार्न लगानीको प्रशस्त भविष्य भएकाले नवप्रवर्तन उद्यमीलाई प्रोत्साहित गर्नुका साथै बीमा कम्पनीहरुले इन्सुरटेक कम्पनीसँग सहकार्य बढाउनुपर्ने ।

७. भारतमा 'टेलिम्याटिक्स' प्रविधिबाट जोखिम आँकलन गरेर प्रिमियम तय गर्ने प्रविधि सुरु भइसकेकाले नेपालमा पनि यस्तै सेवा सुरु गर्न विश्व परिवेश पछ्याउँदै 'इन्सुरटेक' कम्पनीलाई प्रतिस्पर्धी नठानेर नवप्रवर्तनसँग सहकार्य गरेर 'मोबाइल एप'मार्फत सेवा सुरु गर्नुपर्ने ।

८. विश्व बीमा बजारमा कम्पनीहरू श्रृजनशील बनेपछि नियामकीय निकायले सो अनुरुप श्रृजनशील भूमिका खेलिरहेपनि नेपालमा भने स्वंम नियमनकारी निकाय पनि श्रृजनशील बन्नुपर्ने चूनौती स्वीकार्नुपर्ने ।

९. बीमालाई डिजिटाइजेशनमा लैजाँदा डेटा चोरीको जोखिम न्यूनीकरणका लागि गुणस्तरीय र विश्वस्तरीय तथा विश्वसनीय प्रविधिको प्रयोग गर्नुका साथै आधुनिक 'डेटा सेन्टर' राख्न ध्यान पुऱ्याउनुपर्ने ।

१०. नेपालमा पनि भारतमा जस्तै बीमितले घटनास्थलको फोटो खिचेर पठाउनसाथ कृत्रिम बौद्धिकता अर्थात् 'एआई'ले जोखिम मूल्याङ्कन गरेर भुक्तानी प्रक्रिया सुरु गर्ने प्रविधिका लागि पूर्ण स्वचालित एआईको प्रयोग जतिसक्दो छिटो अँगाल्नुपर्ने ।

११. स्पष्ट नीतिगत आधार सिर्जना गर्दै नेपालमा 'इन्सुरटेक' क्षेत्रमा लगानीको वातावरण बनाउनु आवश्यक छ, जसले नेपाललाई बीमा प्रविधिमा आत्मनिर्भर बनाउँदै रोजगारी सिर्जनामा पनि ठुलो भूमिका खेल्न सक्छ ।

Session 04 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

नेपाली पुनर्बीमाको सीमा विस्तार : व्यवसाय वृद्धिमा नवीनता

Topic : Expanding Nepal's Reinsurance Horizons : Innovation & Growth

MODERATOR

Mr. PAWAN ACHARYA
NEWS CHIEF,
RADIO KANTIPUR

SPEAKERS

Mr. NARAYAN PRASAD RISAL
JOINT SECRETARY,
MINISTRY OF FINANCE

Mr. SURENDRA THAPA
CEO, NEPAL REINSURANCE COMPANY LIMITED

Ms. UPASANA POUDEL
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
HIMALAYAN REINSURANCE

पृष्ठभूमि

पुनर्बीमा उद्योगले असीमित सम्भावना बोकेको छ । तर, यस क्षेत्रमा अझै पर्याप्त अवसरहरूको विकास र विस्तार गर्न धेरै काम गर्न बाँकी छ । सञ्चालनमा रहेका २ वटा पुनर्बीमा कम्पनीहरू जोखिम व्यवस्थापन र पुँजी संरक्षणका लागि महत्त्वपूर्ण साधनको रूपमा काम गरिरहेका छन् । नेपालको बीमा बजारको आकार सीमित छ । यहीकारण नेपालको पुनर्बीमा कम्पनीले पछिल्ला समय भारतीय र अन्य अन्तर्राष्ट्रिय पुनर्बीमा कम्पनीहरूलाई समेत सेवा समेत दिन थालेका छन् । 'डिजिटल प्लेटफर्म'हरूको प्रयोग गरेर पुनर्बीमा सेवाहरूलाई सजिलो, पारदर्शी र किफायती बनाउन सक्ने यथेष्ट सम्भावना छ । यसका साथै, बीमा कम्पनीहरूले 'म्यूचुअल पूलिंग', जोखिम साझेदारी र अन्य उन्नत पुनर्बीमा विधिहरूलाई लागू गर्नाले बजारको स्थायित्व र दिगो वृद्धिमा मद्दत पुऱ्याउन सक्छन् । साथै, सरकारको नीतिगत समर्थन र सहयोगले स्थानीय पुनर्बीमा कम्पनीहरूको स्थापना र विस्तारमा मद्दत पुराउँदै आएको छ । जसले नेपालका पुनर्बीमा कम्पनीहरूको स्थिरता र दिगोपनमा योगदान दिँदै समग्र अर्थतन्त्रमा सकारात्मक योगदान पुऱ्याउने अपेक्षा राख्न सकिन्छ भने विदेशी बजारमा समेत सेवा दिन सक्छन् भन्ने पुष्टि भइरहेको छ । यस्तै, परिपेक्ष्यकाबीच यस सत्रमा नेपाली पुनर्बीमाको सीमा विस्तार गर्न हामीले कस्तो रणनीति तथा नवीन अवधारणा विकास गर्नुपर्दछ भन्ने विषयमा छलफल भएको थियो ।

छलफलमा उठेका सुझाव तथा निष्कर्षहरू:

१. सन् २०२३ मा ३५०.१ बिलियन डलरको बजार आकार रहेको पुनर्बीमाको विश्व बजार २०३२ सम्म प्रतिवर्ष ६.५ प्रतिशतको दरले वृद्धि हुने प्रक्षेपण रहेको र नेपालमा पुनर्बीमा कम्पनीको स्थापनाको उद्देश्य स्वदेशी तथा अन्तर्राष्ट्रिय बीमा बजार लक्षित रहेको हुँदा नेपाली पुनर्बीमा कम्पनीहरूले स्वदेशीसँगै विदेशी बजारमा पनि पुनर्बीमा व्यवसाय विस्तार गर्नु अपरिहार्य छ । यसका लागि वर्तमान विभिन्न कानूनी झन्झटलाई खुकुलो बनाउँदै अन्तर्राष्ट्रिय जगतमा फैलिन छिट्टो सहजीकरण गर्नुपर्ने देखिन्छ ।

२. नेपाली पुनर्बीमा कम्पनीहरूले स्वदेशी तथा विदेशी बजारमा समानरुपले पुनर्बीमा व्यवसाय विस्तार गर्नुपर्ने ठुलो चुनौती बोकेको छ । पुनर्बीमा कम्पनीको जोखिम हस्तान्तरण र जोखिम बहनको क्षमतालाई सन्तुलनमा राख्ने हुँदा यसतर्फ पुनर्बीमा लगायत नियमनकारी निकाय सचेत हुनुपर्ने देखिन्छ ।

Session 04 PANEL DISCUSSION OVERVIEW

३. नेपाल सरकारले अन्तर्राष्ट्रिय प्रचलन अनुरूप घरेलु पुनर्बीमा कम्पनीहरूमा नै आफ्नो जोखिमको २० प्रतिशत पुनर्बीमा गर्नुपर्ने प्रावधान Direct Cession को व्यवस्था गरेको छ र Treaty Cession अन्तर्गत गरेको १५ प्रतिशतको व्यवस्थालाई बढाउँदै जानुपर्ने आवश्यकता औल्याईको छ ।

४. जीवन बीमाको सम्पूर्ण पुनर्बीमा नेपालमै हुने अहिलेको नीतिगत व्यवस्थाले पुनर्बीमा क्षेत्रमा स्थायित्व र प्रतिस्पर्धात्मक क्षमता दिएको छ । तर, यस्तो व्यवस्था सदैव उपलब्ध नहुने हुँदा पुनर्बीमा कम्पनीहरूले यो प्रावधानको फाइदा उठाउँदै दीर्घकालीन स्थायित्वको लागि आफ्नो वास्तविक पेशागत क्षमता वृद्धि गर्न जरुरी छ र प्राधिकरणले मूल्यांकनतर्फ ध्यान दिन आवश्यक देखिन्छ ।

५. २०७९ सालमा ल्याइएको बीमा ऐनमा भएका व्यवस्था र २०८० को बीमा नीतिमा पुनर्बीमा क्षेत्रको सुदृढीकरण गर्ने र विदेशी मुद्रा भित्र्याउने माध्यमकारुपमा विकास गर्ने उल्लेख भएअनुरूप कार्ययोजनाहरु तथा रणनीति तय गरी तत्काल अवलम्बन गर्नुपर्नेतर्फ ध्यान जान आवश्यक छ ।

६. सरकारी स्वामित्वको पुनर्बीमा कम्पनीले नीतिगत प्रक्रिया पछ्याउँदा उच्च तहको व्यापार प्रबर्द्धनका लागि अन्तर्राष्ट्रिय भ्रमण तथा निर्णय हुन नसक्दा अवसर गुमेको अवस्थाहरू छन् । त्यसैले यस्ता प्रक्रियाहरू कम झन्झटिलो बनाउँदै द्रुत निर्णय गर्न सकिने प्रणाली विकास गर्नुपर्ने देखिन्छ ।

७. नियामकीय निकायले गरेको व्यवस्थाका कारण पुनर्बीमाबाट नेपाली मुद्रा विदेशीनबाट रोकिएतापनि यसले दायित्व एकिकृत भई भविष्यमा आइपर्ने जोखिम, चुनौती र अवसरलाई सुक्ष्म ढंगले विश्लेषण गरेर यसको रणनीतिक व्यवस्थापनका लागि नीतिगत पुनर्विचार आवश्यक देखिन्छ ।

८. हाल विद्यमान दुई पुनर्बीमा कम्पनीमध्ये हिमालय रिले अन्तर्राष्ट्रिय रेटिङ प्राप्त गरिसकेको तथा नेपाल रिले समेत अन्तर्राष्ट्रिय रेटिङ सम्पन्न गरेर विदेशमा बजार विस्तारतर्फ तत्काल सबलरुपमा पाइला चाल्नुपर्ने ।

९. शुरुवाती चरणमा रहेको पुनर्बीमा उद्योगलाई स्थापित गर्न तथा सबल र बलियो बनाउन नीतिगत तहबाट व्यवसाय सुनिश्चित गरेपनि विदेशी बजारले यो नीतिलाई संकुचित नजरले हेर्ने भएकाले निश्चित समयपछि प्रतिस्पर्धा स्वीकार्ने नीति चाहिने ।

१०. नियामकीय निकायले बदलिरहने नियमका कारण पुनर्बीमा उद्योग प्रभावित भइरहेकाले यो क्षेत्रलाई व्यवस्थित गर्दै लैजानका लागि नीतिगत नीतिगत स्थायित्व प्रदान गर्ने ।

११. नेपाली बजारमा स्थापित भई सञ्चालनमा रहेका कम्पनीहरूबीच सहकार्यसहित प्रतिस्पर्धाको वातावरण बनाउन र अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा जानलाई सरकार, नियामक निकाय र निजी क्षेत्रबीच समझदारी आवश्यक ।

१२. स्वदेशी बजारमा नै पुनर्बीमा व्यवसाय विस्तार, स्थायित्व र दिगो विकासमा ठुलो सम्भावना रहेकाले नियामकीय निकायले खुला बजारमा आधारित सहजीकरणको व्यवस्था गर्नुपर्ने ।

१३. पुनर्बीमा उद्योगलाई थप प्रभावकारी, गुणस्तरीय र विश्वसनीय बनाउन कम्पनीहरूले प्रविधिसँगै बजार अनुसन्धानमा लगानी बढाएर जलवायु परिवर्तनका असरसँग जुध्न सक्ने क्षमता विकास गर्दै नयाँ उत्पादनमा ध्यान दिनुपर्ने ।

१४. नेपाली पुनर्बीमा कम्पनीको वासलातको स्थिति अत्यन्त सबल हुँदाहुँदै पनि 'कन्ट्री रेटिङ'को वर्तमान स्थितिले पुनर्बीमा कम्पनीको 'रेटिंग' A हुनसक्ने अवस्था छैन । जसकारण अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा प्रतिस्पर्धा गर्न गाह्रो छ । त्यसैले नेपालमा थप पुनर्बीमा कम्पनीको आवश्यकता माथि छलफल जरुरी छ ।

१५. नेपाली पुनर्बीमा कम्पनीहरूले अन्तर्राष्ट्रिय स्तरको पुनर्बीमा शैलीहरु अवलम्बन गर्दै आन्तरिक क्षमता अभिवृद्धि, क्षेत्रगत सीप विकाश, नवीन प्रविधिको प्रयोग, Data Anyalitics र Data Mining जस्ता कुराहरूमा आफ्नो दक्षता बढाउन आवश्यक छ ।

Special Duologue SESSION OVERVIEW

अतिथि : पूर्व अर्थमन्त्री डा. प्रकाश शरण महत

SPECIAL

DUOLOGUE

Dr. **PRAKASH SHARAN MAHAT**

FORMER FINANCE MINISTER

Mr. **RAJU DHUNGEL**

MANAGING DIRECTOR, BANKING SAMACHAR

छलफलमा उठेका सुझाव तथा निष्कर्षहरू:

१. जीविकोपार्जन गर्ने लक्ष्यसहित सञ्चालित कृषि पेसाबाट माथि उठ्दै जाँदा बीमा आवश्यक सूचक बन्दै जान्छ र विकास, चेतना, औद्योगिक व्यवसायीक बीमाको पहुँच बढाउन राजनीतिक नेतृत्वले महत्त्वपूर्ण भूमिका खेल्नुपर्ने ।

२. विभिन्न राजनीतिक दलको नेतृत्व तहमा रहेर पटक पटक मन्त्री बनिसकेपनि बीमाबारे पूर्ण चेतना नहुँदा यसबारे बन्ने नीति, नियम, ऐन, कानून निर्माणमा झन्झट भइरहेकाले राजनीतिक दलका नेताहरूमा पनि बीमा सचेतना फैलाउन आवश्यक ।

३. बैंक ब्याजमा थुप्रिएको बीमा कम्पनीहरूको करिब ९० प्रतिशत लगानीलाई विविधीकरण गर्न पूर्वाधार विकास कोषजस्ता विभिन्न कोष खडा गरेर राष्ट्रिय गौरवका आयोजना निर्माणलाई चाहिने पुँजी सङ्कलन गर्न सकिने ।

४. देशको अर्थतन्त्रको आकार ५७ खर्ब हाराहारीको तुलनामा सञ्चालित बीमा कम्पनीहरूको संख्या अत्यधिक छन्, यी कम्पनीको संख्या घटाउँदै लगानी क्षमता, गुणस्तर र पुँजी बढाउनतर्फ ध्यान दिनुपर्ने ।

५. नियामकीय निकायले बीमा बजारलाई नियमन, सुधार र सही ठाउँमा राख्नका लागि नियमसँगत ढंगले कदम चाल्नुका साथै कानून परिपालनामा अटल बन्नुपर्ने ।

Special Duologue SESSION OVERVIEW

६. नेपालमा साक्षर जनसंख्या ७७ प्रतिशत र वित्तीय साक्षर जनसंख्या ५७ प्रतिशत रहेकाले सबैले बीमा नीति पढ्न र बुझ्न सक्ने स्थिति छैन, सोहीकारण बीमकहरुले बिक्री गर्ने बीमालेखहरु सर्वसाधारणले बुझ्न सक्ने गरी सरल भाषामा बीमाका मापदण्ड उल्लेख गर्नुपर्ने ।

७. स्वास्थ्य बीमा बोर्डबाट हुने बीमाको दायरा प्रतिव्यक्ती १ लाखबाट बढाई ५ लाख पुर्याउने गरी लिइएको नीति कार्यान्वयनमा चूनौती, झन्झटिलो र राज्यमाथि दायित्व थपिइरहेकाले यो नीति परिमार्जनका लागि अध्ययन गरेर उचित नीति बनाउँदै निजी क्षेत्रलाई क्षेत्राधिकार हस्तान्तरण आवश्यक ।

८. बाढी, पहिरो, हिम पहिरो, आगलागी लगायतले जोखिम बढिरहेको समयमा कोरोनाजस्ता नयाँ खालका रोग समेत फैलनेक्रम बढेकाले बीमा शुल्क बढिरहेको अवस्थामा दायरा विस्तारमा जोड दिँदै न्यून लागत कायम राख्न सम्भाव्यता खोजी गर्नुपर्ने ।

९. नविनतम बीमालेख ल्याउन कम्पनीहरूले अनुसन्धानमूलक श्रृजनशीलता प्राथमिकतामा राखेर लगानीका नयाँ सम्भावना पहिचान गरेर अर्थतन्त्र सवल बनाउन, रोजगारी श्रृजना गर्न र बीमाको लागत घटाएर ग्रामीण भेगलाई प्राथमिकतामा राख्नुपर्ने ।

१०. सञ्चालित २ पुनर्बीमा कम्पनीले खर्बौंको स्वदेशी बजारमा प्रतिस्पर्धा गर्दै दिगोपना र स्थायित्व हुने गरी अन्तर्राष्ट्रिय बजारमा पुनर्बीमा व्यवसाय विस्तार गर्न नियामकीय निकाय तथा सरकारले नीतिगत झन्झट फुकाउँदै लैजानुपर्ने ।

ENVISIONING THE FUTURE, EVOLVING TOGETHER.

EVENT INSIGHTS

Attendees
350+

Insurance Industry
225+

Regulator
25+

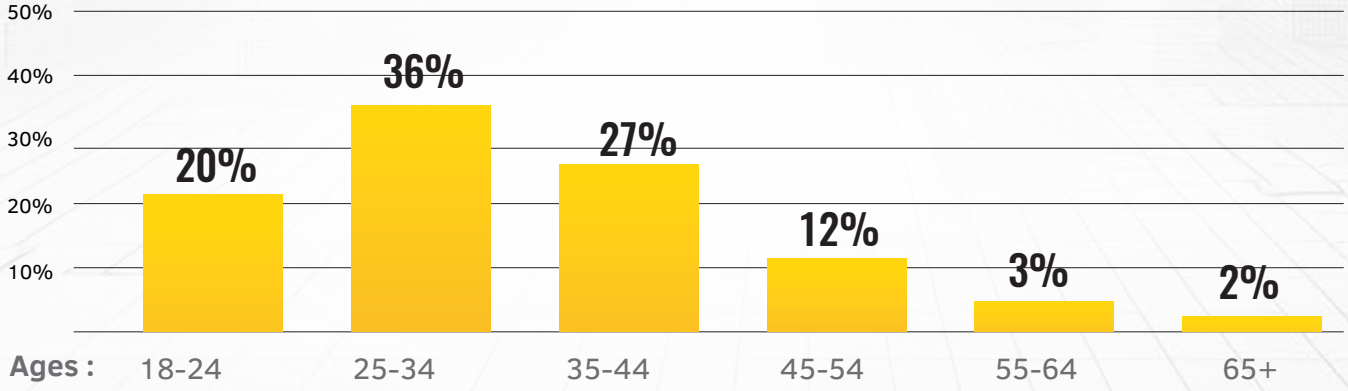
Student
65+

Media
35+

Male 59% | Female 41%

INSURANCE INDUSTRY, FINANCIAL REGULATORS, TECHNOLOGY PROVIDERS & POLICY MAKERS

Attendees Age Demographic



EVENT INAUGURATION

The event was formally inaugurated by Honorable DPM, Finance Minister, Mr. Bishnu Prasad Paudel, setting the stage for the proceedings. The ceremony was further honored by the presence of distinguished figures such as Mr. Madan Dahal, Chairman, NIA; Mr. Chandra Prasad Dhakal, President, FNCCI; Mr. Rajesh Kumar Agrawal, President, CNI; Mr. Poshak Raj Paudel President, LIA, CEO, CLI; Mr. Chunky Chhetry, President, NIA, CEO, Salico; Mr. Raju Dhungel, MD, Bankingsamachar.com.

2nd NATIONAL INSURANCE DISCOURSE 2025

EVENT SPECIAL

Chief Guest

HON. **BISHNU PRASAD PAUDEL**

DPM, FINANCE MINISTER

Event Date
9th Jan 2025
11:30am

Venue
Marriott Hotel
Kathmandu

Special Guest

Mr. **MADAN DAHAL**

CHAIRMAN, NIA

A HUMBLE INITIATIVE

to foster understanding, drive innovation, enable collaboration, shape informed decisions, & contribute to sustainable progress in the Insurance Industry.

Guest

Mr. **CHANDRA PRASAD DHAKAL**

PRESIDENT, FNCCI

Guest

Mr. **RAJESH KUMAR AGRAWAL**

PRESIDENT, CONFEDERATION OF NEPALESE INDUSTRIES (CNI)

Guest

Mr. **POSHAK RAJ PAUDEL**

PRESIDENT, LIFE INSURANCE ASSOCIATION, **CEO,** CITIZENS LIFE INSURANCE

Guest

Mr. **CHUNKY CHHETRY**

PRESIDENT, NEPAL INSURERS' ASSOCIATION
CEO, SALICO

ENVISIONING THE FUTURE, EVOLVING TOGETHER.

Dr. **PRAKASH SHARAN MAHAT**
FORMER FINANCE MINISTER

Mr. **RAJU DHUNGEL**
MD, BANKING SAMACHAR

2nd NATIONAL
INSURANCE DISCOURSE 2025

SPECIAL
DUOLOGUE

with **Special Guest Former Finance Minister**

EVENT MODERATORS

SESSION I

Mr. NIKESH KHATRI
NEWS CHIEF,
BANKING SAMACHAR

SESSION II

Mr. TIKARAM YATRI
MEDIA PERSONALITY

SESSION III

Ms. SANGITA KATWAL
MEDIA PERSONALITY,
News Anchor

SESSION IV

Mr. PAWAN ACHARYA
NEWS CHIEF,
RADIO KANTIPUR

INTERNATIONAL SPEAKER

Mr. Aman Dhall

Founder, CommsCredible, *India*
Angel Investor & former Head of Corporate Communications at Policybazaar.com.

MASTER of CEREMONIES (EMCEE)

Ms. Sadichha Shrestha
MEDIA PERSONALITY

EXPERT Speakers

2nd NATIONAL INSURANCE DISCOURSE 2025
ENVISIONING the FUTURE

Ms. PUJAN DHUNGEL ADHIKARI
DIRECTOR,
NEPAL INSURANCE AUTHORITY

Mr. NARAYAN BABU LOHANI
CEO, RELIABLE LIFE INSURANCE LIMITED

Mr. RAJ KUMAR ARYAL
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SUN NEPAL LIFE INSURANCE

Mr. CHETAN ADHIKARI
POPULATION ANALYST

Mr. SUSIL DEV SUBEDI
DIRECTOR,
NEPAL INSURANCE AUTHORITY

Mr. CHUNKY CHHETRI
PRESIDENT, NEPAL INSURERS' ASSOCIATION
CEO, SALICO

Mr. SUDYUMNA UPADHYAYA
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SANIMA GIC INSURANCE

Mr. DIP PRAKASH PANDAY
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SHIKHAR INSURANCE

Mr. PRAKASH BIKRAM KHATRI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
SuryaJyoti Life Insurance

Mr. PRAVIN RAMAN PARAJULI
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
NEPAL LIFE INSURANCE

Mr. JAGADISH KHADKA
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
eSEWA LTD.

Mr. UGEN GAUTAM
GENERAL MANAGER,
NEO ASSURE INSURANCE AGENT PVT. LTD.

Mr. NIRAJAN KANDEL
DCEO,
SANIMA RELIANCE LIFE INSURANCE

Mr. NARAYAN PRASAD RISAL
JOINT SECRETARY,
MINISTRY OF FINANCE

Mr. SURENDRA THAPA
CEO, NEPAL REINSURANCE COMPANY LIMITED

Ms. UPASANA POUDEL
CHIEF EXECUTIVE OFFICER,
HIMALAYAN REINSURANCE

ENVISIONING THE FUTURE, EVOLVING TOGETHER.

2nd NATIONAL INSURANCE DISCOURSE 2025

THANK YOU!

SPONSORS

PRESENTED BY

Reliable Life Insurance Ltd.
...Reliable Forever

POWERED BY

SUNLIFE
सबैका लागि सुरक्षा, शिक्षा र समृद्धि

POWERED BY

SuryaJyoti
जीवनको लागि

JOINTLY ORGANIZED BY

नेपाल बीमा प्राधिकरण
NEPAL INSURANCE AUTHORITY

बैंकिङ्ग समाचार
bankingsamachar.com

SUPPORTED BY

Citizen Life Insurance
समृद्धि तपाईको, साथ हाम्रो

Shikhar Insurance
Happysurance

National Life Insurance
For your secure future.....

सलिको SALICO

Sanima Reliance Life Insurance
सुनेर जिओ

IMELIFE
Ensuring Future

Prabhu Mahalaxmi Life
छुक छुक हेर्न, छुक्क हुन

नेको इन्स्युरेन्स लि.
NECO INSURANCE LTD.

सानिमा जिआईसी इन्स्योरेन्स लि
Sanima GIC Insurance Ltd.

HIMALAYANLIFE
सुरक्षा अटल, भविष्य सबल

UNITED AJOD
Insurance Limited
United by Trust

BIDHEE HRMS & Payroll
Automating your HR Process

neo assure
Simplifying Insurance

IGI PRUDENTIAL INSURANCE LIMITED
सुरक्षाको पूर्वाधार, भविष्यको आधार

DRIVEN BY

Punch.ev

INTERNET PARTNER

DishHome

BEVERAGE PARTNER

Johnnie Walker

MEDIA PARTNER

IMPRESSIONS

ENVISIONING THE FUTURE, EVOLVING TOGETHER.

Heartfelt thanks to all our Sponsors, for supporting our humble initiative to foster understanding, drive innovation, enable collaboration, shape informed decisions, and contribute to sustainable progress in the Insurance Industry.

Event Live Insights

Reactions
538

Comments
7

Shares
81

195k VIEWS

REGION VIEWERS

Bagmati Zone
4.2K

Koshi Zone
110

Mechi Zone
118

Lumbini Zone
245

Gandaki Zone
190

Narayani Zone
330

Bheri Zone
95

Seti Zone
88

Mahakali Zone
43

Janakpur Zone
128

Nepal (NP)	7.7k
India (IN)	69
Czech Republic (CZ)	16
United States (US)	44
South Korea (KR)	43
Germany (DE)	9
United Arab Emirates (AE)	51
Saudi Arabia (SA)	23
Japan (JP)	27
United Kingdom (GB)	3
Qatar (QA)	18
Malaysia (MY)	27
Australia (AU)	38
Canada (CA)	4
Romania (RO)	2
Hong Kong (HK)	1

Event Date
9th Jan 2025
11:30am

Venue
Marriott Hotel
Kathmandu

Event Promo Insights

2nd NATIONAL INSURANCE DISCOURSE 2025

12k VIEWS

8 Promotional Reels : **33k Views**

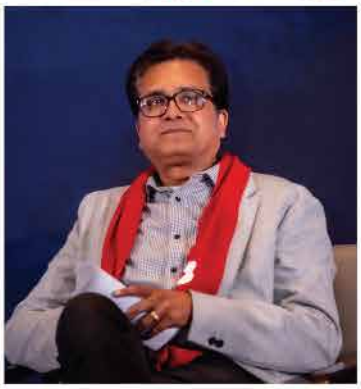
PRESENTS

DISCOURSE

2nd NATIONAL
INSURANCE
DISCOURSE 2025
ENVISIONING the FUTURE

REGISTRATION

INSURANCE
DISCOURSE

बैकिङ्
समाचार


SESSION IN PROGRESS
TOPIC: Growth Scenario of Life Insurance Industry & Expansion Strategies
MODERATOR
SPEAKERS

SESSION IN PROGRESS
TOPIC: Market Dynamics & Breaking the Barriers in Non-Life Insurance
MODERATOR
SPEAKERS

KHADKA
TOPIC : The Rise of Insurtech :
Disruptions & Opportunities in Insurance.
MODERATOR
SPEAKERS

SESSION IN PROGRESS
TOPIC: Expanding Nepal's Reinsurance Horizons : Innovation & Growth
MODERATOR
SPEAKERS

TATA
Punch.ev

INSURANCE DISCOURSE
SPECIAL
DUOLOGUE
Dr. PRAKASH SHARAN MAHAT
Mr. RAJU DHUNGEL

BABU

Mr. CHETAN
ADHIKARI
POPULATION
ANALYS

COURSE

KHADKA
eSEWA LTD.

Mr. SUREND
THAPA
CEO, NEPAL REINS
COMPANY LIMI
Ms. UPA
POU
CHIEF EXECUT
HIMALAYAN R

SUNL

INSURANCE DISCOURSE 2025
SPECIAL
DUOLOGUE
with Special Guest Former Finance Minister
Dr. PRAKASH SHARAN MAHAT
Mr. RAJU DHUNGEL

INSURANCE

INSURANCE

2nd NATIONAL
INSURANCE
DISCOURSE 2025
ENVISIONING the FUTURE

JOINTLY ORGANIZED BY

नेपाल बीमा प्राधिकरण
NEPAL INSURANCE AUTHORITY

बैंकिङ्ग समाचार
bankingsamachar.com

कम्पनी दर्ता नम्बर: १७०२५५/७३/०७४
सूचना विभाग दर्ता नं. ७७/०७३-७४

ADDRESS
UN Park, Jwagal,
Lalitpur, Nepal

CONTACT
+977 01-5268504
/ 01-5268029