

M. N. H. S. A  
স্ব-স্ব দপ্তর



## জীবন বীমা কর্পোরেশন

(একমাত্র রাষ্ট্রীয় জীবন বীমা প্রতিষ্ঠান)

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

S. S. A  
স্ব-স্ব দপ্তর

নম্বর: ৫৩.১৯.৯০০১.০০৩.২৯.০০৩.২১-২০৪

তারিখ: ১২ সেপ্টেম্বর, ২০২২ খ্রিঃ

### ভার্চুয়াল মাধ্যমে ব্যবসায় উন্নয়ন ও পর্যালোচনা ৭ম সভার কার্যবিবরণী।

সভাপতি : জনাব মোঃ সাইফুল ইসলাম, ম্যানেজিং ডাইরেক্টর, জীবন বীমা কর্পোরেশন।  
অংশগ্রহণকারী : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)- অর্থ ও হিসাব, প্রশাসন, ই.ই.আইসিটি, উন্নয়ন, টি.এ, ডিজিএম-আইসিটি, ডিজিএম-গ্রুপ, রিজিওনাল ইনচার্জগণ, সহকারী জেনারেল ম্যানেজার-উন্নয়ন, সেলস ইনচার্জগণ এবং উন্নয়ন ডিভিশনের সংশ্লিষ্ট কর্মকর্তাবৃন্দ।  
স্থান : স্ব-স্ব দপ্তর।  
তারিখ : ০৫ সেপ্টেম্বর, ২০২২ খ্রিঃ।  
সঞ্চালনা : জনাব আবু আবেদ মুহাম্মদ শোয়াইব, সিনিয়র সিস্টেম এনালিস্ট, আইসিটিডি।  
সময় : বিকাল ১১:০০ ঘটিকা।

সভার প্রারম্ভেই সভাপতি উপস্থিত সকলকে স্বাগত জানিয়ে সভার কার্যক্রম শুরু করেন। সভাপতির অনুমতিক্রমে জনাব মোঃ হান্নানুর রশিদ, জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)- উন্নয়ন আলোচ্যসূচি অনুযায়ী সভার কার্যপত্র Presentation আকারে উপস্থাপন করেন। Zoom এ সংযুক্ত অনেকেই আলোচনায় অংশগ্রহণ করেন। অতঃপর নিম্নরূপ আলোচনা ও সিদ্ধান্তসমূহ গৃহীত হয়:

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
০১	বিগত সভার কার্যবিবরণী দৃষ্টিকরণ।	গত ১০ আগস্ট ২০২২ তারিখে অনুষ্ঠিত ব্যবসায় উন্নয়ন ও পর্যালোচনা ৬ষ্ঠ সভার কার্যবিবরণী উপস্থাপন করা হয় এবং উক্ত কার্যবিবরণীতে কোন সংশোধনী না থাকায় তা দৃষ্টিকরণের বিষয়ে সম্মতি প্রদান করা হয়।	বিগত ১০ আগস্ট ২০২২ তারিখে অনুষ্ঠিত ব্যবসায় উন্নয়ন ও পর্যালোচনা ৬ষ্ঠ সভার কার্য বিবরণীতে কোন সংশোধনী না থাকায় তা দৃষ্টিকরণ করা হলো।	উন্নয়ন ডিভিশন, রিজিওনাল ও সেলস ইনচার্জগণ।
০২	ব্যবসায় উন্নয়ন ও পর্যালোচনা ৬ষ্ঠ সভার সিদ্ধান্ত বাস্তবায়ন অগ্রগতি পর্যালোচনা।	(ক) <b>বিগত সভার সিদ্ধান্ত</b> : সেপ্টেম্বর/২০২২ থেকে মাসিকভিত্তিক আনুপাতিক হারে লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে হবে। <b>আলোচনা</b> : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, আগস্ট/ ২০২২ মাস পর্যন্ত সেলস অফিস-০৩ (৭১.৪৪%), সেলস অফিস-৯৮ (১১৫.৮১%), ঢাকা এবং সেলস অফিস-৮৮, নওগাঁ (৬৮.১২%) আনুপাতিক হারে (৬৬.৬৬%) ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জনে সক্ষম হয়েছে।	(ক) সেপ্টেম্বর /২০২২ থেকে অবশ্যই মাসিকভিত্তিক আনুপাতিক হারে লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে হবে।	সকল রিজিওনাল ও সেলস ইনচার্জ।

২.

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
		<p>(খ) <b>বিগত সভার সিদ্ধান্ত</b> : ব্যর্থ সেলস ইনচার্জ/ইনচার্জগণকে সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল ইনচার্জ/ইনচার্জগণ ব্যাখ্যা তলব করবেন। আলোচনা : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, বেশ কয়েকটি সেলস ব্যবসায় ব্যর্থ হয়েছে। বিশেষ করে গোপালগঞ্জ, মুন্সিগঞ্জ, বরগুনা এবং নেত্রকোনা সেলস অফিস এর ব্যবসায় অর্জনের হার দুই অংকে পৌঁছাতে পারেনি। রিজিওন থেকে সংশ্লিষ্ট সেলসগুলোতে মনিটরিং জোরদার অপরিহার্য, একইসাথে জুমে 'ওয়ান টু ওয়ান' মিটিং করা জরুরি।</p>	<p>(খ) ব্যর্থ সেলস ইনচার্জ/ইনচার্জগণকে সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল ইনচার্জ/ইনচার্জগণ অবশ্যই ব্যাখ্যা তলব করবেন। ব্যাখ্যা সন্তোষজনক না হলে বিভাগীয় ব্যবস্থা গ্রহণের উদ্যোগ নিতে হবে।</p>	<p><b>রিজিওনাল ইনচার্জ।</b></p>
		<p>(গ) যে সকল রিজিওন এবং রিজিওন সংশ্লিষ্ট সেলস ও শাখা অফিস ভালো ব্যবসা করছে; রিজিওনাল ইনচার্জসহ সেলস ও শাখা ইনচার্জগণ এর ছবি Web Site এ Upload করতে হবে। <b>আলোচনা</b> : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, আগস্ট/ ২০২২ মাস পর্যন্ত সেলস অফিস-০৩ (৭১.৪৪%), সেলস অফিস-৯৮ (১১৫.৮১%), ঢাকা এবং সেলস অফিস-৮৮, নওগাঁ (৬৮.১২%) আনুপাতিক হারে (৬৬.৬৬%) ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জনে সক্ষম হয়েছে বিধায় সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল ইনচার্জ, সেলস ইনচার্জ এবং সেলস অধীন সর্বপেক্ষা বেশি ব্যবসা অর্জনকারী শাখা ইনচার্জগণ তাদের ছবি আইসিটি ডিভিশনে প্রেরণ করলে আইসিটি ডিভিশন ছবি Web Site এ Upload করতে পারেন।</p>	<p>(গ) (১) সেলস অফিস-০৩, সেলস অফিস-৯৮, ঢাকা এবং সেলস অফিস-৮৮, নওগাঁ এর ইনচার্জ এর ছবি, অধীনস্থ সর্বপেক্ষা বেশি ব্যবসা (আগস্ট/ ২০২২ মাস পর্যন্ত) অর্জনকারী শাখা ইনচার্জগণ এর ছবি এবং সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল ইনচার্জগণ এর ছবি আইসিটি ডিভিশনে প্রেরণ করতে হবে। (২) আইসিটি ডিভিশন প্রাপ্ত ছবি Web Site এ Upload করবে।</p>	<p>ঢাকা ও রাজশাহী <b>রিজিওনাল ইনচার্জ</b> এবং সেলস -০৩, সেলস- ৯৮, ঢাকা ও সেলস -৮৮, নওগাঁ এর ইনচার্জ;  (২) আইসিটি ডিভিশন।</p>

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
		<p>(ঘ) <b>বিগত সভার সিদ্ধান্ত</b> : সে সকল সেলস ইনচার্জ একজনও এজেন্ট নিয়োগের ব্যবস্থা গ্রহণ করেননি, ঐ সকল সেলসে রিজিওন থেকে বেতন-ভাতা বাবদ ফান্ড বন্ধ থাকবে।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>আলোচনা</b> : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, গোপালগঞ্জ সেলস অফিস-০৯ এর মাধ্যমে জুলাই/২০২২ মাস পর্যন্ত কোন এজেন্ট নিয়োগ হয়নি। আগস্ট/২০২২ মাসে মাত্র ১ জন এজেন্ট নিয়োগ হয়েছে। তাছাড়া, এ শাখাটি ব্যবসার দিক দিয়েও ব্যর্থ। উন্নয়ন ডিভিশন এবং ডিআরও থেকে নিয়মিত মনিটরিং করা সত্ত্বেও সেলস ইনচার্জ আশানুরূপ কোন উদ্যোগ গ্রহণ করছেন না।</li> <li>• গোপালগঞ্জ সেলস অফিস-০৯ এর ইনচার্জ জনাব মঞ্জুর হোসেন মোল্লা জানান যে, সেলস -০৯ এর ব্যবসা ভালো নয়, তবে সেপ্টেম্বর/২০২২ মাসের মধ্যে ১০ (দশ) লক্ষ টাকা ব্যবসা হবে বলে দৃঢ় প্রত্যয় ব্যক্ত করেন।</li> <li>• ম্যানেজিং ডাইরেক্টর জানান যে, গোপালগঞ্জ সেলস অফিস-০৯ এর ব্যবসা ভালো না হওয়ার কারণ উৎঘাটন করতে সরেজমিন পরিদর্শনে একজন কর্মকর্তা প্রেরণের জন্য ডিআরও ইনচার্জকে নির্দেশনা দেন। এছাড়া গোপালগঞ্জ সেলস অফিস-০৯ নিয়মিত মনিটরিং করার জন্য উন্নয়ন ডিভিশনের এজিএম শেখ খায়েরুজ্জামান'কে দায়িত্ব প্রদানের নির্দেশনা প্রদান করেন।</li> </ul>	<p>(ঘ)</p> <p>(১) গোপালগঞ্জ সেলস অফিস-০৯ পরিদর্শন করে ব্যবসা না হওয়ার কারণ উৎঘাটন করতে একজন কর্মকর্তা প্রেরণ করতে হবে।</p> <p>(২) গোপালগঞ্জ সেলস অফিস-০৯ নিয়মিত মনিটরিং করার জন্য <b>এজিএম শেখ খায়েরুজ্জামান'কে</b> দায়িত্ব প্রদান করা হলো।</p>	<p>ঢাকা <b>রিজিওনাল ইনচার্জ।</b></p> <p>এজিএম, <b>উন্নয়ন ডিভিশন।</b></p>
		<p>(ঙ) <b>বিগত সভার সিদ্ধান্ত</b> : যে সকল ডিও'র ২০২২ সালে অদ্যাবধি কোন ব্যবসা নাই; সেলস ইনচার্জগণ তাদের তালিকা প্রস্তুতপূর্বক অব্যাহতি প্রদানের জন্য সুপারিশ আকারে রিজিওনের মাধ্যমে প্রধান কার্যালয়ে প্রেরণ করবেন।</p> <p><b>আলোচনা</b> : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, রিজিওন থেকে এখনও পর্যন্ত এ সংক্রান্ত কোন প্রস্তাব পাওয়া যায়নি। প্রস্তাব পাওয়া গেলে যাচাই করে উপস্থাপন করা হবে।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ম্যানেজিং ডাইরেক্টর জানান যে, ব্যবসা এর কোন বিকল্প নেই। সেপ্টেম্বর/২০২২ মাস পর্যন্ত যে সকল ডি.ও/ডি.এম এর কোন ব্যবসায় থাকবে না; রিজিওনাল অফিস হতে তাদের তালিকা প্রস্তুতপূর্বক অব্যাহতি প্রদানের জন্য সুপারিশসহ প্রধান কার্যালয়ে প্রেরণের নির্দেশনা প্রদান করেন।</li> </ul>	<p>(ঙ) যে সকল ডি.ও/ডি.এম এর সেপ্টেম্বর/২০২২ মাস পর্যন্ত কোন ব্যবসায় থাকবে না; রিজিওনাল অফিস হতে তাদের তালিকা প্রস্তুতপূর্বক অব্যাহতি প্রদানের জন্য সুপারিশসহ প্রধান কার্যালয়ে প্রেরণ করতে হবে।</p>	<p><b>রিজিওনাল ইনচার্জ।</b></p>

২.

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন																																								
		<p>(চ) <b>বিগত সভার সিদ্ধান্ত</b> : প্রত্যেক ডিও ৫ টি ক্ষুদ্র বীমা সম্পাদন নিশ্চিত করবেন এবং আগস্ট/২০২২ মাসে সর্বোচ্চ সংখ্যক বজাবন্ধু পেনশন বীমা করতে হবে।</p> <p><b>আলোচনা</b> : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, আগস্ট/২০২২ মাসে রিজিওনভিত্তিক ক্ষুদ্র বীমার পরিসংখ্যান নিম্নরূপ:</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ক্রমিক</th> <th>রিজিওন</th> <th>পলিসি (সংখ্যা)</th> <th>মোট প্রিমিয়াম (টাকায়)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>১</td> <td>ডিআরও</td> <td>৩৪৮</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>২</td> <td>সিআরও</td> <td>১২৫</td> <td>১২৭৮০০</td> </tr> <tr> <td>৩</td> <td>আরআরও</td> <td>১৯২</td> <td>৩১০৯০০</td> </tr> <tr> <td>৪</td> <td>কেআরও</td> <td>১০৪</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>৫</td> <td>বিআরও</td> <td>৬৩</td> <td>৬২৬০০</td> </tr> <tr> <td>৬</td> <td>এসআরও</td> <td>০৪</td> <td>১২৫০০</td> </tr> <tr> <td>৭</td> <td>আরএআরও</td> <td>১০৬</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td>৮</td> <td>এমআরও</td> <td>৪৯</td> <td>--</td> </tr> <tr> <td></td> <td><b>মোট</b></td> <td><b>৯৯৪</b></td> <td><b>৫,১৩,৮০০/-</b></td> </tr> </tbody> </table> <p>তিনি আরো জানান যে, ময়মনসিংহ রিজিওনের মাধ্যমে আগস্ট/২০২২ মাসে ৭টি বজাবন্ধু পেনশন বীমা পলিসি সম্পাদিত হয়েছে। তবে, অন্যান্য রিজিওন থেকে বজাবন্ধু পেনশন বীমা সংক্রান্ত কোন তথ্য পাওয়া যায়নি।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ম্যানেজিং ডাইরেক্টর ক্ষুদ্র বীমা এবং বজাবন্ধু পেনশন বীমা ওপর গুরুত্বারোপ করেন। তিনি প্রত্যেক ডিও'কে ৫ টি ক্ষুদ্র বীমা সম্পাদন নিশ্চিতকরণ এবং বেশী বেশী 'বজাবন্ধু পেনশন বীমা' করার বিষয়ে মনিটরিং জোরদার করার নির্দেশনা প্রদান করেন।</li> </ul>	ক্রমিক	রিজিওন	পলিসি (সংখ্যা)	মোট প্রিমিয়াম (টাকায়)	১	ডিআরও	৩৪৮	--	২	সিআরও	১২৫	১২৭৮০০	৩	আরআরও	১৯২	৩১০৯০০	৪	কেআরও	১০৪	--	৫	বিআরও	৬৩	৬২৬০০	৬	এসআরও	০৪	১২৫০০	৭	আরএআরও	১০৬	--	৮	এমআরও	৪৯	--		<b>মোট</b>	<b>৯৯৪</b>	<b>৫,১৩,৮০০/-</b>	<p>(চ) প্রত্যেক ডিও'কে ৫ টি ক্ষুদ্র বীমা সম্পাদন নিশ্চিত করতে হবে এবং সেপ্টেম্বর/২০২২ মাসে উল্লেখযোগ্য সংখ্যক 'বজাবন্ধু পেনশন বীমা' করতে হবে। রিজিওনাল অফিস এ সংক্রান্ত প্রতিবেদন <b>উন্নয়ন ডিভিশন</b> এর মেইলে (<a href="mailto:dev.jbc@gmail.com">dev.jbc@gmail.com</a>) প্রতি মাসের ২ তারিখের মধ্যে প্রেরণ করতে হবে।</p>	রিজিওনাল ইনচার্জ।
ক্রমিক	রিজিওন	পলিসি (সংখ্যা)	মোট প্রিমিয়াম (টাকায়)																																									
১	ডিআরও	৩৪৮	--																																									
২	সিআরও	১২৫	১২৭৮০০																																									
৩	আরআরও	১৯২	৩১০৯০০																																									
৪	কেআরও	১০৪	--																																									
৫	বিআরও	৬৩	৬২৬০০																																									
৬	এসআরও	০৪	১২৫০০																																									
৭	আরএআরও	১০৬	--																																									
৮	এমআরও	৪৯	--																																									
	<b>মোট</b>	<b>৯৯৪</b>	<b>৫,১৩,৮০০/-</b>																																									
		<p>(ছ) <b>বিগত সভার সিদ্ধান্ত</b> নেত্রকোনা'র অভিজাত শ্রেণির লোক, অবসরপ্রাপ্ত আমলা এবং বিভিন্ন পেশায় নিযুক্ত সামাজিক মর্যাদাসম্পন্ন ব্যক্তিবর্গকে আমন্ত্রণ জানিয়ে সেপ্টেম্বরের মধ্যে একটি ব্যবসায় উন্নয়ন সভায় আয়োজন করতে হবে।</p> <p><b>আলোচনা</b> : জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, নেত্রকোনা সেলস অফিসের ইনচার্জ নবীন। তাছাড়া এ সেলসে উন্নয়ন জনবলের সংগঠন খুবই দুর্বল। আগামী ১১ সেপ্টেম্বর / ২০২২ তারিখে নেত্রকোনায় সেলস ট্রেনিং প্রোগ্রামে তিনি উপস্থিত থাকবেন। তখন এ বিষয়ে আলাপ আলোচনার মাধ্যমে ব্যবসায় উন্নয়ন সভায় আয়োজনের সিডিউল করা সম্ভব হবে।</p>	<p>(ছ) জিএম (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন ময়মনসিংহ রিজিওনাল ইনচার্জ ও নেত্রকোনা সেলস ইনচার্জের সাথে আলোচনা করে এবং ম্যানেজিং ডাইরেক্টর এর পরামর্শক্রমে নেত্রকোনায় একটি ব্যবসা উন্নয়ন সভার তারিখ নির্ধারণ করবেন।</p>																																									

(৩) ২০২২ সালের আগস্ট/২০২২ মাস পর্যন্ত ১ম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম আয়ের সার্বিক অগ্রগতি।

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয়, নবায়ন প্রিমিয়াম আয় ও মোট প্রিমিয়াম আয়ের অগ্রগতি পর্যালোচনা।	<p>জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে জানান যে, ১ম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম প্রবৃদ্ধির হার যথাক্রমে ৩৭.৫১% ও ১৭.৯০%, যা সন্তোষজনক, তবে অর্জনের হার যথাক্রমে ৩৯.০৪% ও ৫১.৪৯%, যা সন্তোষজনক নয়।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ম্যানেজিং ডাইরেক্টর ২০২২ সালের ১ম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম আয়ের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনের উপর গুরুত্বারোপ করেন।</li> <li>রিজিওনাল ইনচার্জগণ লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে দৃঢ় প্রত্যয় ব্যক্ত করেন এবং সংশ্লিষ্ট সকলের সহযোগিতা কামনা করেন।</li> </ul>	(১) প্রতি মাসে সেলস ইনচার্জগণ ডিও/ডিএমগণের সাথে সভা করবেন এবং সভা অনুষ্ঠানের পরবর্তী ৩ (তিন) কার্যদিবসের মধ্যে সভার কার্যবিবরণী প্রধান কার্যালয়ে প্রেরণ করতে হবে।	সকল রিজিওনাল ইনচার্জ ও সেলস ইনচার্জ।

আলোচ্যসূচি: ৪ : ২০২২ সালের আগস্ট/২০২২ মাস পর্যন্ত রিজিওন ভিত্তিক ১ম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম আয়ের অগ্রগতি।

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
	ডিআরও, সিআরও, আরআরও, কেআরও, বিআরও, এসআরও, আরএআরও, এমআরও এর ২০২২ সালের ১ম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম আয়ের অগ্রগতি পর্যালোচনা।	<p>জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে জানান যে, রিজিওনসমূহের আগস্ট/২০২২ পর্যন্ত ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম প্রবৃদ্ধির হার যথাক্রমে ৪৮.৮৯%, ২৮.১১%, ৩২.৭৫%, ২৭.৩৫%, ৪৩.৯৫%, ৫৪.১৭%, ৩০.৫৭৫% এবং ৩৮.৫৩% যা মোটের উপর সন্তোষজনক, তবে অর্জনের হার সন্তোষজনক নয়। তিনি আরো জানান যে, নবায়ন প্রিমিয়াম প্রবৃদ্ধির হার যথাক্রমে ২০.৩৬%, ১৩.৪৪%, ১৬.৭২%, ১৫.৭০%, ২১.১৩%, ১২.৭৮%, ২৩.০২% এবং ৩৮.১৬%। ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয়ের প্রবৃদ্ধির দিক দিয়ে সিলেট এগিয়ে এবং নবায়নে ময়মনসিংহ এগিয়ে। এছাড়া, ১ম বর্ষ ও নবায়ন প্রিমিয়াম অর্জনের হারে সর্বোচ্চ টাকা রিজিওন : ৪৫.৯৩% এবং রংপুর রিজিওন : ৬২.১৪%। তবে কোন রিজিওনই লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জনে সক্ষম হয়নি।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ম্যানেজিং ডাইরেক্টর ব্যবসায় প্রবৃদ্ধির বিষয়ে সন্তোষ প্রকাশ করেন তবে, লক্ষ্যমাত্রা অনুযায়ী ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জনের বিষয়ে উদ্বেগ প্রকাশ করেন। তিনি আনুপাতিক হারে ব্যবসায় অর্জনের ওপর গুরুত্বারোপ করেন।</li> </ul>	(২) নিষ্ক্রিয় ডিও'দের তালিকা তৈরী করে তাদেরকে অব্যাহতি প্রদানের বিষয়ে প্রস্তাব প্রধান কার্যালয়ে প্রেরণ করতে হবে।	সকল রিজিওনাল ইনচার্জ

আলোচ্যসূচি: ৫ : ২০২২ সালের আগস্ট/২০২২ মাস পর্যন্ত সেলস অফিস ভিত্তিক ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয়ের অগ্রগতি।

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন																								
	২০২২ সালের সেলস অফিস ভিত্তিক ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয়ের অগ্রগতি পর্যালোচনা	<p>জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভায় রিজিওনসমূহের <b>জুলাই/২০২২</b> পর্যন্ত সেলস অফিস ভিত্তিক ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম আয়ের অগ্রগতির তথ্যাদি ধারাবাহিকভাবে উপস্থাপন করেন (Presentation এর মাধ্যমে)। তিনি সভাকে অবহিত করেন যে, ৮০ টি সেলস অফিসের মধ্যে-</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>১ টি সেলস অফিস আগস্ট/২০২২ পর্যন্ত ৪ কোটি টাকার উর্ধ্বে ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জন করেছে :</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ক্রমিক নং</th> <th>সেলস অফিস</th> <th>১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>১</td> <td>০৩, মতিঝিল, ঢাকা</td> <td>৪.৩৬</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>১ টি সেলস অফিস আগস্ট/২০২২ পর্যন্ত ৩ কোটি টাকার উর্ধ্বে ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জন করেছে :</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ক্রমিক নং</th> <th>সেলস অফিস</th> <th>১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>১</td> <td>৯৮, মতিঝিল, ঢাকা</td> <td>৩.৫২</td> </tr> </tbody> </table> <ul style="list-style-type: none"> <li>৩ টি সেলস অফিস আগস্ট/২০২২ পর্যন্ত ২ কোটি টাকার উর্ধ্বে ১ম বর্ষ প্রিমিয়াম অর্জন করেছে :</li> </ul> <table border="1"> <thead> <tr> <th>ক্রমিক নং</th> <th>সেলস অফিস</th> <th>১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>১</td> <td>৩৭, ঢাকা</td> <td>২.১১</td> </tr> <tr> <td>২</td> <td>৩০, টাংগাইল</td> <td>২.০৮</td> </tr> <tr> <td>৩</td> <td>৭২, সাতক্ষীরা</td> <td>২.০২</td> </tr> </tbody> </table> <p>ম্যানেজিং ডাইরেক্টর ব্যবসায় ভালো করার জন্য সেলস ইনচার্জগণকে এবং সংশ্লিষ্ট রিজিওনাল ইনচার্জগণকে ধন্যবাদ জানান। বিশেষ করে ০৩ সেলস ব্যবসায় ভালো করার জন্য সেলস ইনচার্জ জনাব আব্দুর রহমান মোল্লাকে বিশেষভাবে ধন্যবাদ দেন। আর যে সকল সেলস ভালো ব্যবসায় করতে পারেনি তাদের বিষয়ে বিশেষ দৃষ্টি দেয়ার জন্য রিজিওনাল ইনচার্জগণকে পরাদর্শ প্রদান করেন। একইসাথে তিনি সেপ্টেম্বর/ ২০২২ মাসে কোন সেলস কতটি এফপিআর করবে তা রিজিওনাল ইনচার্জগণ সেলস ইনচার্জগণের সাথে আলাপ-আলোচনা করে নির্ধারণপূর্বক প্রধান কার্যালয়কে অবহিত করার পরামর্শ প্রদান করেন।</p>	ক্রমিক নং	সেলস অফিস	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)	১	০৩, মতিঝিল, ঢাকা	৪.৩৬	ক্রমিক নং	সেলস অফিস	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)	১	৯৮, মতিঝিল, ঢাকা	৩.৫২	ক্রমিক নং	সেলস অফিস	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)	১	৩৭, ঢাকা	২.১১	২	৩০, টাংগাইল	২.০৮	৩	৭২, সাতক্ষীরা	২.০২	<p>(৩) রিজিওনাল ইনচার্জগণ সেলস ইনচার্জগণের সাথে আলাপ-আলোচনা করে সেপ্টেম্বর/ ২০২২ মাসের জন্য সেলস ভিত্তিক এফপিআর ইস্যুর লক্ষ্যমাত্রা নির্ধারণ-পূর্বক প্রধান কার্যালয়কে অবহিত করবেন।</p>	<p>(৪) সকল রিজিওনাল ইনচার্জ ও সেলস ইনচার্জ।</p>
ক্রমিক নং	সেলস অফিস	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)																										
১	০৩, মতিঝিল, ঢাকা	৪.৩৬																										
ক্রমিক নং	সেলস অফিস	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)																										
১	৯৮, মতিঝিল, ঢাকা	৩.৫২																										
ক্রমিক নং	সেলস অফিস	১ম বর্ষ প্রিমিয়াম (কোটি টাকায়)																										
১	৩৭, ঢাকা	২.১১																										
২	৩০, টাংগাইল	২.০৮																										
৩	৭২, সাতক্ষীরা	২.০২																										



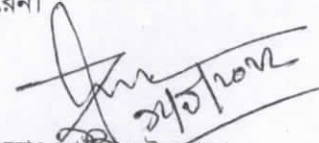

আলোচ্যসূচি: ৬ : ২০২২ সালের রিজিওন ভিত্তিক এজেন্ট নিয়োগের অগ্রগতি প্রতিবেদন।

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
	রিজিওন ভিত্তিক এজেন্ট নিয়োগ পর্যালোচনা	<p>২০২২ সালে এজেন্ট নিয়োগের লক্ষ্যমাত্রা ৫০,০০০ হলেও এ পর্যন্ত নিয়োগে হয়েছে ২৩৪৪ জন, যা হতাশাব্যঞ্জক।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ম্যানেজিং ডাইরেক্টর জানান, লক্ষ্যমাত্রা অর্জন তথা ব্যবসায় বৃদ্ধির ক্ষেত্রে এজেন্ট নিয়োগের কোন বিকল্প নেই। বীমা ব্যবসাকে Sustainable করতে হলে সক্রিয় এজেন্ট মূল ভূমিকা রাখতে পারে। এজেন্ট নিয়োগের লক্ষ্যমাত্রা অর্জনে সংশ্লিষ্ট সকলের প্রতি আবারও আহ্বান জানান।</li> </ul>	(৪) এজেন্ট নিয়োগের হার সন্তোষজনক পর্যায়ে পৌঁছাতে হবে।	সকল রিজিওন, সেলস ও শাখা ইনচার্জ।

আলোচ্যসূচি: ৮ : বিবিধ :

ক্রম	বিষয়	আলোচনা	সিদ্ধান্ত	বাস্তবায়ন
		<p>জেনারেল ম্যানেজার (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন সভাকে অবহিত করেন যে, পরিসংখ্যান পর্যালোচনায় দেখা যায়: অনেক ডিওই ২০২২ সালে অদ্যাবধি কোন ব্যবসায় করেনি। অন্যদিকে যথাযথ তদারকির অভাবে চালু পলিসি Lapse হয়ে যায়। এ বিষয়ে তিনি সংশ্লিষ্ট সকলের সহযোগিতা কামনা করেন।</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ম্যানেজিং ডাইরেক্টর জানান যে, কোন অবস্থাতেই যেন পলিসি ল্যাপস না হয় সে দিকে বিশেষ নজর দিতে হবে। সেলস ভিত্তিক Lapse পলিসির তালিকা তৈরী করে স্ব স্ব রিজিওনাল অফিস ও সেলস অফিসে প্রেরণের জন্য আইসিটি ডিভিশনকে নির্দেশনা প্রদান করেন।</li> </ul>	<p>(৫) (ক) আইসিটি ডিভিশন সেলস ভিত্তিক Lapse পলিসির তালিকা তৈরী করে স্ব স্ব রিজিওনাল অফিস ও সেলস অফিসে প্রেরণ করবে।</p> <p>(খ) রিজিওনাল ও সেলস অফিস হতে নিয়মিত তদারকি করে Lapse পলিসি চালু করার বিষয়ে উদ্যোগ গ্রহণ করবে।</p>	সকল রিজিওনাল ইনচার্জ ও সেলস ইনচার্জ।

সভায় আর কোন বক্তব্য না থাকায় সভাপতি সকলকে ধন্যবাদ জানিয়ে সভার সমাপ্তি ঘোষণা করেন।



(মোঃ সাইফুল ইসলাম)  
ম্যানেজিং ডাইরেক্টর (অতিরিক্ত সচিব)  
ও  
সভার সভাপতি।

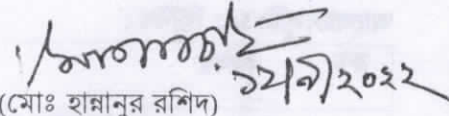


নম্বর: ৫৩.১৯.৯০০১.০০৩.২৯.০০৩.২১-২৫৪

তারিখ: ১২ সেপ্টেম্বর, ২০২২ খ্রি:

**বিতরণঃ অবগতি ও প্রয়োজনীয় ব্যবস্থা গ্রহণার্থে (জ্যেষ্ঠতার ক্রমানুসারে নয়)-**

- ০১। জেনারেল ম্যানেজার- গুপ/ টি.এ/ অর্থ ও হিসাব/ প্রশাসন/ ই.ই/আইসিটি/ উন্নয়ন প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০২। রিজিওনাল ইনচার্জ-ডিআরও/সিআরও/আরআরও/কেআরও/বিআরও/এসআরও/আরএআরও/এমআরও।
- ✓ ০৩। ডেপুটি জেনারেল ম্যানেজার (সকল), প্রধান কার্যালয়, ঢাকা। - ১৮
- ০৪। সহকারী জেনারেল ম্যানেজার (সকল), প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৫। সিনিয়র সিস্টেম এনালিস্ট, আইসিটিডি, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৬। ম্যানেজার-জনসংযোগ, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৭। ইনচার্জ, সেলস অফিস (সকল)-
- ০৮। পি.এস টু ম্যানেজিং ডাইরেক্টর, প্রধান কার্যালয়, ঢাকা।
- ০৯। সংশ্লিষ্ট ফাইল।
- ১০। মাষ্টার ফাইল।

  
(মোঃ হাম্মানুর রশিদ)  
জিএম (ভারপ্রাপ্ত)-উন্নয়ন