১। আপনার জীবন সম্পর্কে স্মৃতিচারন করবেন কি?

<u>উত্তরঃ-</u> রাজধানীর আলো বাতাসে আমার শৈশব, কৈশর যৌবন সবটাই ঢাকার বুকে। কিশোর বয়সেই মুক্তিযুদ্ধের চেতনার সাথে পরিচয় ঘটে। ১৯৭১ সনের ৭ই মার্চের বঙ্গবন্ধুর ভাষন, ১৬ই ডিসেম্বর নিয়াজীর আত্নসমর্পনের আনুষ্ঠানিকতা এবং ১৯৭২ সনের ১০ই জানুয়ারী বঙ্গবন্ধুর দেশের মাটিতে ফিরে আসার ভাষন সবটাই রেসকোর্স ময়দানে উপস্থিত থেকে দেখেছি ও শুনেছি। আজ অনেকের মুক্তিযুদ্ধের ব্যাপারে আদিক্ষেতা দেখে বিরক্তবোধ করি। মুক্তিযুদ্ধের শ্রেষ্ঠ সময়ে ঢাকার বুকেই পদচারনা। সুদূর মুন্সীগঞ্জের কালিন্দী পাড়া গ্রাম ছেড়ে স্বপ্নেঁর সিড়ি রাজপথ তেপান্তর মাঠ-ঘাট পাড়ি দিয়ে রাজধানীর হাতিরপুল প্রাথমিক বিদ্যালয় থেকে শিক্ষা জীবনের শুরু। তারপর ১৯৭০ সনে ধানমন্ডি গভঃবয়েজ স্কুল থেকে মাধ্যমিক শিক্ষা শুরু। মুক্তিযুদ্ধের পর দেশ স্বাধীন হলে অটো প্রমোশন আমার শিক্ষাকে বাঁধাগ্রস্থ করে। অটো প্রমোশন না দিয়ে সাধারনভাবে শিক্ষাকে চালিয়ে নিয়ে গেলেই আমার মতে ভালো হতো। না পড়েই পাস যুঁৎসই শোনায় না তবু আমি সপ্তম শ্রেনীতে না পড়েই ১৯৭২ সালে অষ্টম শ্রেনীতে উত্তীর্ণ হলাম এবং যথানিয়মে সম্মানের সাথে মাধ্যমিক পরীক্ষায় উত্তীর্ণ হয়ে উচ্চ মাধ্যমিক স্বনামধন্য নটরডেম কলেজ থেকে শেষ করে বাংলাদেশের সর্বোচ্চ বিদ্যাপীঠ ঢাকা বিশ্ববিদ্যালয়ের ম্যানেজমেন্ট বিভাগ থেকে অনার্সসহ মাষ্টারস্ পাশ করি। সে সময় সলিমুল্লাহ্ মুসলিম হলের আবাসিক ছাত্র ছিলাম। তারপর চার্টাড একাউন্ট্যান্সী কোর্স সম্পন্ন করে ১৯৮৪ সনের এপ্রিল মাসে গ্রামীন ব্যাংকে যোগদান করি। গ্রামীন ব্যাংকে আমার চাকুরীর হাতে খড়ি। ডঃ মোহাম্মদ ইউনুস আমার পথ চলার অনুপ্রেরণা।

নিজের জীবন একার নয়, সবাইকে নিয়েই এগিয়ে যেতে হয়। গ্রামীন ব্যাংকের এই শিক্ষা আর দৃষ্টিভঙ্গী থেকে ১৯৮৬ সনের মার্চ মাস থেকে এক বন্ধুর মাধ্যমে নন-লাইফ বীমা শিল্পে যোগদান। প্রগতি ইন্স্যুরেন্স, কর্ণফূলী, প্রভাতী, গ্লোবাল, তাকাফুল, প্যারামাউন্ট হয়ে ইসলামী কমার্শিয়াল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানীতে ব্যবস্থাপনা পরিচালক হিসাবে ৬ষ্ঠ বছর পাড় করছি। স্ত্রী, ২ পুত্র ও ১ কণ্যা নিয়ে আমার পরিবার। বড় ছেলে বর্তমানে ইষ্টার্ন ব্যাংকে কর্মরত। বাকী ২জনের একজন ইউনিভার্সিটি ও একজন কলেজে অধ্যয়নরত। সময় সুযোগ পেলে দেশ বিদেশের দর্শনীয় স্থান ঘুরে বেড়াই।

২। সার্বিকভাবে দেশের বীমা খাতের বর্তমান অবস্থা কেমন যাচ্ছে, আপনার দৃষ্টিকোন থেকে বলবেন কি?

<u>উত্তরঃ-</u> বর্তমানে বীমা শিল্পে বড় দুর্দিন চলছে। এই শিল্পে যে সকল কর্মী প্রত্যক্ষভাবে মাঠে-ঘাটে কাজ করেন তারা বীমা প্রতিনিধি বা এজেন্ট হিসাবে বীমা শিল্পে স্বীকৃত। সারা মাস পরিশ্রম করেও ভাতের পয়সা যোগাড় করতে পারছেন না। দেশের আপামর জনসাধারন বীমা শিল্পে জড়িত কর্মীদের তাই “দালাল” হিসাবেই চিনে যা শিল্পের জন্য বিরাট হুমকি। বিভিন্ন দেশে লাইফ এবং নন-লাইফ বীমা রয়েছে। সে সকল দেশে বীমাকে জীবনের একটি অংঙ্গ হিসাবে বিবেচনা করে। কোন ব্যক্তির জীবনে যে কোন শারীরিক অসুস্থতা, দূর্ঘটনা, মারাত্নক অসুখ-বিসুখ পাঁয়ের প্রতিটি Step বীমার সেবা দ্বারা আবৃত। আর আমাদের দেশে যা কখনো আশা করতে পারি না। কারন বীমা পেশাকে আমরা সেভাবে গড়ে তুলতে পারিনি। অন্যদিকে নন লাইফ বীমাগুলোর সরকারী পৃষ্ঠপোষকতার কারণে সহজে ব্যবসা সংগ্রহের সুযোগ থাকলেও বাজার থেকে ব্যবসা সংগ্রহের জন্য সরকার

নির্ধারিত কমিশনের অতিরিক্ত কমিশন প্রদান করে ব্যবসা সংগ্রহ করতে হয়। বাংলাদেশের বাজারে কোম্পানীর গুডউইল, পরিচালনা পর্ষদের ষ্ট্যাটাস, ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের অভিজ্ঞতা, শিক্ষা, যোগ্যতা, কোম্পানির আর্থিক অবস্থা কোন বিষয়ই বিবেচ্য নহে। বীমা কর্মী এবং ব্যবসায়ী সকলেরই চাহিদা কত দ্রুত কি পরিমান রিটার্ন পাওয়া যাবে, ক্লেইম হলে প্রতিষ্ঠানের দাবী পূরন করা বীমা কোম্পানীর পক্ষে সম্ভব কিনা তা বিবেচ্য বিষয় নহে। আরেকটি বিষয় কাজ করে সেটা হলো দাবী উত্থাপিত হলে যে পরিমান কাগজ পত্র বীমা কোম্পানীতে দাখিল করতে হয় তা অন্য কোন দেশে আছে কিনা তা আমার জানা নেই। কোর্ট থেকে ওয়ারিশান সার্টিফিকেট, পুলিশ রিপোর্ট, ফায়ার ব্রিগেড রিপোর্ট ইত্যাদি পেতে টাকাতো আছেই সেই সাথে পায়ের জুতার সোল ক্ষয় হয়ে যায়। ক্ষতিগ্রস্থ প্রতিষ্ঠানের ক্ষতির প্রমান পত্র যোগাড় করতে যদি এই ঝুট ঝামেলা পোহাতে হয় তবে বীমার প্রতি সাধারন মানুষের আস্থা স্থাপন করা দুষ্কর। অপর দিকে এত পরিমান কমিশন দিয়ে ব্যবসা করতে হয় বলে উন্নয়ন কর্মকর্তারা সব সময় ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষের আস্থাহীনতায় ভোগেন। ব্যবস্থাপনা কর্তৃপক্ষ প্রায়শঃ মনে করেন ব্যবসা সংগ্রহে যারা নিয়োজিত তারা কোম্পানী থেকে যে টাকা নেন তার সবটা বীমা গ্রহীতাকে দেন না।

দেশের আর্থিক খাতে গত বছর নানা অনিয়মের কারনে লাখো লাখো বিনিয়োগকারী বেশ সংকটে পড়েছেন, যার ফলে বাজার অর্থনীতি বেশ ঝুঁকির মধ্যে আছে। ব্যাংকগুলো তাদের সলভেন্সি মার্জিন ঠিক রাখার জন্য বছরের শেষ প্রান্তে এসে বিনিয়োগে ঝুঁকি নেয়নি সেই সাথে ৩০শে ডিসেম্বর ভোটের কারণেও সবার মধ্যেই বিনিয়োগ নিয়ে সংশয় ছিল। আশা করা যায় সরকার দুর্নীতি, মাদকসহ সকল অনিয়ম- বিশৃংখলা নির্মূলসহ নির্বাচনী ইশতেহার সুষ্ঠুভাবে বাস্তবায়ন করতে পারলে দেশের আর্থিক খাত চাঙ্গা হলে অবশ্যি বীমা খাত উন্নত হবে।

গত ২৩শে জানুয়ারী ২০১৯, বাংলাদেশ ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন এর চেয়ারম্যান মহোদয়ের সভাপতিত্বে বছরের শুরুতে বীমা শিল্পের সমস্যা এবং এর সমাধান নিয়ে ঢাকা ক্লাবে এক সেমিনারের আয়োজন করা হয়। এতে প্রধান অতিথি হিসাবে উপস্থিত ছিলেন বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের চেয়ারম্যান, বিশেষ অতিথি হিসাবে ছিলেন জীবন বীমা কর্পোরেশনের চেয়ারম্যান, আরো উপস্থিত ছিলেন বীমা কোম্পানী সমূহের চেয়ারম্যানগন, আইডিআর-এ এর সদস্যবৃন্দ ও সকল বীমা কোম্পানীর ব্যবস্থাপনা পরিচালকগন। সভায় বীমা শিল্পে “কমিশনকে” ১নং সমস্যা হিসাবে চিহ্নিত করা হয় এবং তা কিভাবে রহিত করা যায় ও সুষ্ঠু বাস্তবায়নে কি কি পদক্ষেপ নেয়া যায় সে ব্যাপারে বিভিন্ন বক্তাগন তাদের বক্তব্য রাখেন। সকলেই চান এর একটি মানসম্মত সমাধান।

বীমার কমিশনের টাকা ব্যবসায়ী, কমার্শিয়াল ম্যানেজার এবং ব্যাংক কর্মকর্তাগন তাদের নিজস্ব প্রয়োজনে ব্যবহার করেন যার কোন হিসাব সরকার জানে না এবং এর জন্য সরকারকে রাজস্বও দিতে হয় না। পরোক্ষভাবে নন-লাইফ বীমার কমিশন মানি লন্ডারিং-এ সহায়ক ভূমিকা রাখে যা বন্ধ হওয়া জরুরী। এসোসিয়েশনের চেয়ারম্যান আশ্বস্ত করেন মেগা প্রজেক্ট, মাইক্রো ক্রেডিট, শস্য, ঘূর্ণিঝড়, জলোচ্ছ্বাস, ভূমিধ্বস, ভূমিকম্প, হসপিটালাইজেশন, বিভিন্ন কল-কারখানায় কর্মরত কর্মচারী ও কর্মকর্তাদের বীমা, বিদেশে কর্মরত ও কর্মে যাবার সময় কর্মীদের বীমা ইত্যাদির বীমা কিভাবে আইনের আওতায় এনে বীমা করা যায় সে ব্যাপারে বীমার সাথে সংশ্লিষ্ট এই বার নির্বাচনে নির্বাচিত প্রায় ১৫ জন এমপি মহোদয়ের সাথে তিনি আইডিআরএ- এর চেয়ারম্যানকে নিয়ে কথা বলবেন। তিনি

আরো বলেন বাংলাদেশের বীমা শিল্পকে বিশ্বে পরিচিত করে তুলতে আগামী নভেম্বর, ২০১৯-এ হোটেল সোনারগাঁয়ে মাইক্রো ইন্স্যুরেন্স নিয়ে এক আর্ন্তজাতিক সেমিনারের আয়োজন করা হয়েছে এতে বিশ্বের বিভিন্ন দেশ থেকে প্রায় ৩০০ (তিনশত) জন ডেলিগেট অংশগ্রহন করবেন। এত বিরাট আয়োজন সত্যি সম্মানের ব্যাপার। সরকারী পৃষ্ঠপোষকতা ছাড়া বীমা সেক্টরের উন্নয়ন সম্ভব নয় বলে অনেকেই মন্তব্য করেন। তাই বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের মাধ্যমে সরকারের সার্বিক সহযোগীতায় বিজ্ঞাপন, বিলবোর্ড সহ রেডিও টিভিতে সরব প্রচারনার আশা ব্যক্ত করা হয়। নতুন নতুন বীমার ক্ষেত্র তৈরী, প্রচার-প্রচারনার মাধ্যমে সাধারণ জনগনের মধ্যে সচেতনতা সৃষ্টি এবং বিভিন্ন বড় বড় প্রতিষ্ঠান ও সেক্টর প্রধানদের নিয়ে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ এবং ইন্স্যুরেন্স এসোসিয়েশন এক যুগে বীমা শিল্পের সুবিধা অসুবিধা আর্থিক অবস্থান তুলে ধরবেন এবং এই খাতে শৃংখলা ফিরিয়ে আনতে উদ্যোগ নিবেন এবং বীমা কোম্পানীসমূহের করণীয় সর্ম্পকে নির্দেশনা দিবেন।

৩। দেশের অর্থনৈতিক প্রেক্ষাপটে ইসলামী বীমা কতটুকু ভূমিকা পালন করছে?

উত্তরঃ- ইসলামী বিধান ও জীবন দর্শনের প্রতিফলন হচ্ছে ইসলামী বীমা। বাংলাদেশের প্রচলিত বীমা প্রতিষ্ঠানের সঙ্গে ইসলামী বীমা প্রতিষ্ঠানের পার্থক্য অনেক কম। কিন্তু নীতি নৈতিকতা আর আদর্শগত দিক থেকে এই ক্ষেত্রে একটি গুনগত পার্থক্য স্পষ্ট। আমাদের জনসংখ্যার বেশীর ভাগ মুসলিম। সমাজ ব্যবস্থার পাশাপাশি অর্থ ব্যবস্থায়ও ইসলামী মডেল অনুসারিত হবে এটাই স্বাভাবিক। সে হিসাবে ইসলামী বীমার আলাদা গুরুত্ব রয়েছে। তাই গন -মানুষের এই বিশ্বাস এবং বিনম্র ভালোবাসার সম্মান দেখানো কর্তৃপক্ষের নৈতিক দায়িত্ব।

সম্ভাবনার পথে এগিয়ে চলেছে বাংলাদেশের অর্থনীতি। একই সঙ্গে বীমা শিল্পের প্রসার ও বিস্তৃতি বাড়ছে। বাড়ছে কর্মসংস্থান সেই সাথে বিনিয়োগ ও সরকারী রাজস্বতে প্রচুর পরিমানে অংশগ্রহন। রাজস্বের পরিমান কিভাবে বাড়ানো যায় সে পথ সরকারকে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের দেখাতে হবে। বীমা শিল্পে রাজস্ব বাড়ানোর বিরাট সম্ভাবনা রয়েছে। আর তা **লাইফের ক্ষেত্রে কমিশনকে নিয়ন্ত্রন করে** এবং **নন-লাইফে কমিশন পুরোপুরি বন্ধ করলেই চলবে**। এতে যে কি পরিমান রাজস্ব আয় হবে তা কল্পনাই করা যায় না !!

বাংলাদেশে বর্তমানে লাইফ ও নন লাইফ বীমা মিলে সর্বমোট **৭৬** টি কোম্পানী রয়েছে। এর মধ্যে ০৩ (তিনটি) নন-লাইফ এবং বাকী ০৮(আট) টি লাইফ বীমা কোম্পানী যারা সরাসরি এবং অন্যান্যরা ইসলামী বীমার বিভিন্ন প্রকল্প নিয়ে কাজ করে যাচ্ছে। ইসলামী জীবন দর্শন আর অর্থ ব্যবস্থা মেনেই ইসলামী বীমা প্রতিষ্ঠান পরিচালিত হবে এটাই সকলের প্রত্যাশা। বীমা আইন ২০১০-এর ৭নং ধারায় ইসলামী বীমা সর্ম্পকিত বিষয় অর্ন্তভুক্ত করা হয়েছে এবং ঐ আইনের **১৪৬** ধারা অনুযায়ী ইসলামী বীমার বিধি ও প্রবিধান প্রনয়ণ ও বাস্তবায়ন ছাড়া ইসলামী বীমা কোম্পানীগুলো পুরোপুরি শরিয়াহ্ নীতিমালা বাস্তাবায়ন করতে পারছে না, সে কারনে সেন্ট্রাল শরিয়াহ্ কাউন্সিল ইসলামী বীমা বিধি ও প্রবিধান প্রনয়নের জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষের বারবার দৃষ্টি আকর্ষন করে আসছে। এ আলোকে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ কর্তৃক প্রণীত ইসলামী বীমা বিধিমালার খসড়ায় ইসলামী বীমা পরিচালনাকারী ইসলামী বীমা প্রতিষ্ঠানগুলো ইসলামী শরিয়াহ্ অনুযায়ী পরিচালিত হচ্ছে কিনা, তা

নিশ্চিত করার বিধান রাখা হয়েছে। আশা করা যায় সার্বিক স্বার্থেই ইসলামী বীমা বিধি ও প্রবিধিমালা অতি সত্ত্বর প্রনয়ণ ও বাস্তবায়নের ব্যবস্থা বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রন কর্তৃপক্ষ নিবেন।

৪। বীমা খাতের উন্নয়নে নারীদের গুরুত্ব ও প্রয়োজনীয়তা কতটুকু? এবং নারীদের কি ধরনের ভূমিকা রাখা উচিত বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরঃ- বর্তমানে নারীরা পুরুষের চেয়ে পিছিয়ে নেই। ক্ষেত্র বিশেষে এগিয়েই আছে। তবু প্রকৃতিকভাবে কিছু সীমাবদ্ধতার কারনে সব পর্যায়ে পুরুষের সমকক্ষ হতে পারছে না। পরিবারও অফিসের মধ্যে সীমাবদ্ধ ক্ষেত্রে তারা খুবই সাবলীল। কিন্তু সারাদিন পথে-ঘাটে, মাঠে-প্রান্তরে ঘুরে বীমা ব্যবসা সংগ্রহ তাদের জন্য দুরুহ কাজ তবু অনেকেই তা করে যাচ্ছেন এবং ভালোও করছেন।

৫। নন-লাইফে একমাত্র রাষ্ট্রীয় প্রতিষ্ঠান সাধারন বীমা করপোরেশন। বীমা উন্নয়নে প্রতিষ্ঠনটির কতটুকু ভূমিকা রাখা উচিত বলে আপনি মনে করেন?

উত্তরঃ- নন লাইফ বীমার ক্ষেত্রে একমাত্র পুনঃ বীমাকারী প্রতিষ্ঠান সাধারন বীমা কর্পোরেশন। সাধারন বীমা পুনঃ বীমাকারী হলেও বেসরকারী কোম্পানীগুলোর মতো বাজারে ব্যবসা সংগ্রহ করার কাজে লিপ্ত রয়েছে। তাছাড়া সকল সরকারী প্রতিষ্ঠানের বীমা করার একমাত্র অধিকার সাধারন বীমা কর্পোরেশনের। সরকারী বীমার ৫০% প্রিমিয়াম এবং দায়-দেনা বর্তমানে চালু বেসরকারী ৪৫টি বীমা কোম্পানীর মধ্যে আনুপাতিক হারে সরকারী সিদ্ধান্তে বন্টন করে দেয়া হয়।

এই কারণে বেসরকারী সেক্টর থেকে সংগৃহীত সমুদয় প্রিমিয়াম বেসরকারী সকল বীমা কোম্পানী তাদের Retention এর বাইরে বীমাকৃত অংকের সকলটাই সাধারন বীমার সাথে পুনঃবীমা করে থাকে। সাধারন বীমাও তাদের Retention এর অতিরিক্তটা বিদেশে অবস্থিত বিভিন্ন পুনঃবীমাকারী ও এজেন্টের মাধ্যমে বীমা কভারেজ নিয়ে থাকে।

বাংলাদেশ সরকার বর্তমানে বেসরকারী নন-লাইফ বীমা কোম্পানীগুলোর ৫০% পুনঃবীমা দেশের বাইরে করার অনুমতি দিয়েছেন। যার সুবিধা বাংলাদেশের বেসরকারী খাতের হাতে গোনা বড় ৪-৫টি কোম্পানী ভোগ করে থাকে এর মধ্যে যারা ১৯৮৫- ১৯৮৬ সালে বীমা ব্যবসায় এসেছেন। বাকী কোম্পানীগুলোর ব্যবসার কলবর এবং টেকনিক্যাল জ্ঞানের অভাবে বিদেশে পুনঃবীমা করতে পারছে না।

একদিকে বহু সংখ্যক বেসরকারী বীমা কোম্পানী যেমন বিদেশে পুনঃবীমা করতে পারছে না অপরদিকে সাধারন বীমা কর্পোরেশনও ছোট ছোট বীমা কোম্পানীগুলোকে সমাদর করছে না। ফলে ছোট ছোট কোম্পানীগুলোর দাবীও দীর্ঘদিন ধরে সাধারণ বীমায় অনিষ্পন্ন থেকে যাচ্ছে। এর সুরাহা হওয়া দরকার।

অতিরিক্ত কমিশনে বাজার থেকে বীমা পলিসি সংগ্রহের ফলে বীমা কোম্পানীর ফান্ড বৃদ্ধি না পাওয়ার কারণে দাবী পরিশোধ এবং সাধারন বীমা থেকে তার হিস্যা আদায়ে এক জটিল সমীকরণ দেখা যায়। সাধারণ বীমা কোম্পানীগুলোর দাবী বছরের পর বছর অনিষ্পন্ন অবস্থায় রেখে দেয়ায় কোম্পানীগুলোর স্বাভাবিক চলার পথে বাঁধার সৃষ্টি হচ্ছে। বেসরকারী বীমা কোম্পানীগুলো দাবীর কাগজপত্র দাখিল করার পর ৩০-৪৫ দিনের মধ্যে তা নিষ্পত্তি করলে এবং সাধারন বীমার প্রাপ্য টাকা সময়ের মধ্যে বেসরকারী কোম্পানীগুলো সমন্বয় করলে আর কারো কোন অভিযোগ থাকবে না। বিশেষ করে Cash Loss এর টাকা চাইলে সাধারন বীমা কোম্পানীগুলোর কাছে প্রাপ্য সকল টাকা সমন্বয়ের উদ্যোগ গ্রহন করে তা ভাল কথা কিন্তু কোম্পানীগুলোর সাধারন বীমার কাছে দাবীর অংক হিসাবে প্রাপ্য টাকার হিসাব না করে কেবল এক তরফা সমন্বয়ের উদ্যোগ গ্রহন করে যা কোম্পানীগুলোকে আর্থিক অনিশ্চয়তায় ফেলে দেয় এবং বাজারে বীমা কোম্পানীগুলোর ব্যাপারে নেতিবাচক প্রভাব পড়ে। এই অবস্থা বীমা ব্যবসায় জড়িত কোন পক্ষের কাছেই কাম্য হতে পারে না।

সাধারণ বীমা তাদের পুনঃবীমাকারী বা এজেন্টদের মাধ্যমে যত সহজে দাবী আদায় করতে পারে তা আমরা আমাদের পুনঃবীমাকারী সাধারন বীমার কাছ থেকে পাই না। দাবীর সকল কাগজপত্র দিয়ে বছরের পর বছর বসে থাকতে হয়। দাবীর ফাইল আর নড়েই না। এতে বাজারে বেসরকারী বীমা কোম্পানীর বদনাম হয়। এই বদনামের সিংহভাগ যে সাধারন বীমার কারণে তা বীমা গ্রহীতাদের বুঝানো বা বলা বেসরকারী কোম্পানীগুলোর অনেক ক্ষেত্রেই সম্ভব হয় না। আর বড় কোন দাবী হলেতো কথাই নেই ছোট কোম্পানীগুলো অসাড় হয়ে যায়। বিভিন্ন অনুরোধ, উপরোধ এবং বিভিন্ন উচ্চ পর্যায় থেকে ফোন করিয়ে ফাইল পাশ করাতে হয়। এই প্রক্রিয়া বন্ধ হওয়া উচিত।

সাধারণ বীমার পুনঃ-বীমাকারীরা তাদের নিকট প্রেরিত কাগজপত্রের ভিত্তিতে যত দ্রুত সম্ভব দাবী নিষ্পত্তি করে। সাধারন বীমা যদি ঐ সম প্রক্রিয়ায় বেসরকারী কোম্পানীর দাবীগুলো দ্রুত নিষ্পত্তি করতো তা হলে নন-লাইফ বীমা শিল্পে আস্থার সংকট থাকতো না। বীমা গ্রহীতাদের নিকট আস্থার সংকট কাটাতে একমাত্র পুনঃবীমাকারী হিসাবে সাধারন বীমাকে এক ধাপ এগিয়ে আসতে হবে। আর বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে সব বেসরকারী কোম্পানীর সাথে সাধারণ বীমার দাবী ও প্রিমিয়াম পরিশোধে যাদের অনিয়ম রয়েছে তাদের গাইড করে একটি সর্বজনগ্রাহ্য পর্যায়ে উন্নীত করার উদ্যোগ গ্রহন করতে হবে।

৬। বীমা শিল্পের সাথে জড়িত রয়েছে বেশ বড় একটি জনগোষ্ঠি। যারা বীমা করিয়ে থাকেন বা প্রতিনিধি হিসেবে কাজ করে থাকেন, তাদের দক্ষতা সম্পর্কে যদি বলতেন?

উত্তরঃ- বীমা শিল্পের ব্যবসা সংগ্রহের প্রধান ভূমিকা পালন করে থাকেন যারা তাদের আমরা বীমা এজেন্ট বলে অভিহিত করে থাকি। লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর পুরোধা ব্যক্তিত্ব মরহুম এম. এ. সামাদ তাঁর **"যাযাবর এর দৃষ্টিপাত"** গ্রন্থে বীমা প্রতিনিধিকে "দালাল" বলে সম্বোধন করে বেশ হাস্যরসের সৃষ্টি করেছেন। তিনি কৌতুক করলেও আমাদের দৃষ্টিভঙ্গির কিন্তু পরিবর্তন হয়নি। আমরা স্বাধীন পেশাকে আর স্বাধীন রাখতে পারিনি। বীমা ব্যক্তিত্বরা যার বা যে প্রতিষ্ঠানের ব্যবসা করেন তাঁর বা তাদের জীবন, দর্শন, আনন্দ-বেদনা, মানব মনের বিচিত্র অনুভূতি,

ব্যবসায়িক সাফল্য-ব্যর্থতা, উত্থানের কাহিনী শুনে শুনে ব্যক্তি এবং প্রতিষ্ঠানের স্বরূপ জেনে পলিসি করে থাকেন। মানুষের মনো-দৈহিকের সমন্বয় ঘটিয়ে বীমা পলিসিটি নিজের গ্রীপে নেয়াটা বীমা কর্মীর স্বার্থকতা কিন্তু এখন বীমা কর্মীর সেই গুনটা আর চোখে পড়ে না। এখন কর্মীরা বিভিন্ন আচার আচরনে এমন ভাবের উদ্রেক করেন যে, তাঁরাও নানা দুর্নীতি, অরাজকতা, মিথ্যা তথ্য ইত্যাদির মাধ্যমে বীমা কোম্পানী এবং বীমা গ্রহীতাকে বিভ্রান্ত করে নিজের স্বার্থ সিদ্ধি করে থাকেন। এই দৃষ্টিকোন বিবেচনায় "দালাল" সম্বোধনটি মোটেও অযৌক্তিক নয়।

এই উপাধিটি থেকে বের হতে হলে বীমা শিল্পে অভিজ্ঞ কর্তাব্যক্তিদের তাদের প্রতিষ্ঠানে কর্মরত কর্মীদের শুধু বাচনভঙ্গি নয়, ব্যবহারিক ও তাত্ত্বিক জ্ঞানের ধারনা দিতে হবে। বীমা শিক্ষায় স্ব-শিক্ষিত করতে হবে। বীমা শিল্পের প্রতি আগ্রহ সৃষ্টি করার জন্য যথোপযুক্ত নীতিমালা প্রনয়ণ এবং তা বাস্তবায়নের কঠিন ব্রত নিয়ে কাজ করতে হবে। উদার দৃষ্টিভঙ্গী, দক্ষ ও শিক্ষিত কর্মী, আত্ন-মর্যাদা সম্পন্ন মানব সম্পদ, উন্নত ব্যবস্থাপনা, আর্থিক অবস্থার উন্নয়ন, সততা, নিষ্ঠা, একাগ্রতা, সৃজনশীলতা ইত্যাদির মাধ্যমে আস্থার অভাব দূর করতে পারলেই শিক্ষিত ও মান-সম্মত জন-গোষ্ঠী বীমার প্রতি আগ্রহী হবে।

বেসরকারী খাতে বীমা প্রতিষ্ঠান চালুর পূর্বে সরকারের উদ্দেশ্য ছিল আপামর জনসাধারনকে ধাপে ধাপে বীমার আওতায় নিয়ে এসে জীবন, স্বাস্থ্য এবং সম্পদের বিভিন্ন অর্থনৈতিক ঝুঁকি মোকাবেলার মাধ্যমে সামাজিক ও অর্থনৈতিক উন্নয়ন নিশ্চিত করা। সেই লক্ষ্যে বীমা শিল্পকে গতানুগতিক ধারা থেকে বের করে সময় উপযোগী নিয়মতান্ত্রিক ধারায় চালিত প্রয়াসে সুষ্ঠু নীতিমালা ও কাঠামোর মাধ্যমে স্বচ্ছতা ও জবাবদিহিতা নিশ্চিত, আর্থিক শৃংখলা বজায়, বীমা শিল্পে পেশাদারিত্ব সৃষ্টি এবং অনিয়ম, অব্যবস্থাপনা, দুর্নীতি প্রতিরোধ করে বীমা খাতকে সুষ্ঠুভাবে পরিচালনা ও নিয়ন্ত্রনে সময়োপযোগী দিক নির্দেশনার জন্য বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ গঠন করা হয়।

বীমা শিল্পের বিকাশে সরকার এবং বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে এগিয়ে আসতে হবে। এই খাত বিকাশের অন্যতম প্রতিবন্ধকতা হলো দক্ষ জনশক্তির অভাব। দেশের শিক্ষিত জনশক্তিকে বীমার প্রতি আকর্ষন বাড়াতে হবে। বীমার প্রতি নেতিবাচক মন্তব্য থেকে সরকারকে সরে আসতে হবে এবং শিক্ষা ব্যবস্থায় বীমাকে অগ্রাধিকার দিয়ে পাঠ্যক্রম চালু করতে হবে। বীমা শিক্ষায় মেধাসত্তের স্বীকৃতি দিতে হবে এবং শিল্পের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠান সমূহকে প্রশাসনিক ও আর্থিক কঠোর নিয়ন্ত্রণের মাধ্যমে পরিচালনার উদ্যোগ নিয়ে নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষকে এই খাতে শৃংখলা ফিরিয়ে আনতে হবে। তাহলেই বিশ্ববিদ্যালয় থেকে বের হয়ে ছেলেমেয়েরা অন্য পেশার প্রতি আগ্রহী না হয়ে বীমা শিল্পের প্রতি আগ্রহী হবে। এই লক্ষ্যে বিভিন্ন স্তরে বীমা শিক্ষার প্রসার ঘটাতে হবে। বীমা শিল্পে জড়িত কর্মকর্তাদের বীমা শিক্ষা, যোগ্যতা-যাচাই, উন্নততর প্রশিক্ষন, নিয়মিত ইন সার্ভিস ট্রেনিং এর মাধ্যমে যোগ্য কর্মী তৈরীতে বীমা কোম্পানীগুলোকে অগ্রণী ভূমিকা নিতে হবে এবং মেধা ভিত্তিতে তাদের মূল্যায়ন করতে হবে এবং যোগ্যতা অনুযায়ী যোগ্যতার জায়গায় তার কর্মসংস্থানের ব্যবস্থা করতে হবে।

৭। দেশের বাইরে ও উন্নত দেশগুলোতে বীমা একটি জনপ্রিয়। কিন্তু বাংলাদেশে এ চর্চা থাকলেও জনপ্রিয়তা পাচ্ছে না কেন? এ বিষয়ে যদি কিছু বলতেন ?

উত্তরঃ- বহির্বিশ্বে সব নাগরিকের বীমা বাধ্যতামূলক কিন্তু আমাদের দেশে তা এখনো হয়নি। সিনিয়র সিটিজেনরা এই ব্যাপারে সরকারের দৃষ্টি আকর্ষন করে চলেছেন। আমাদের দেশে প্রতি বছর বিপুল পরিমান মানুষ বিভিন্ন দুর্ঘটনায় মারা যায় তাদের যদি বীমা করা থাকতো, তাহলে তাদের উত্তরাধিকারীরা বীমাকৃত অংকের সম্পূর্ণ অর্থের সুবিধাভোগ করতে পারতেন কিন্তু বাংলাদেশের বাস্তব অবস্থা হলো আমরা বীমার প্রতি আগ্রহী নহি। এই ব্যাপারে সরকার এবং বীমা কোম্পানীগুলোকে বীমা গ্রহনকারীদের আগ্রহী করার উদ্যোগ নিতে হবে। তাই প্রচারের মাধ্যমে জনগনকে বীমার গুরুত্ব বুঝিয়ে এর আওতায় আনার ব্যবস্থা করতে হবে।

নন-লাইফ বীমা কোম্পানীগুলো সরকারী নীতির কারণে মিল, ফ্যাক্টরী, নৌ, অগ্নি, গাড়ী ইত্যাদির বীমা বাধ্যতামূলক হওয়াতে বীমাগ্রহীতাগন বাধ্য হয়ে বীমা করলেও সঠিক অংকের বীমা করেন না, তাই কোন দুর্ঘটনা ঘটলে সঠিকভাবে দাবীর মূল্যায়ন করা সম্ভব হয় না, এর ফলে ব্যবসায়ী প্রতিষ্ঠানগুলো অসচেতনতার জন্য ক্ষতিগ্রস্থ হয়। প্রাথমিক অবস্থায় বীমা পলিসি করতে বীমা কর্মীরা বীমা গ্রহীতার কাছে গেলে বলেন যেনতেন ভাবে কম পয়সায় ভাই করে দেন। আর কোন ক্লেইম হলে কেন ভাই আমাকে বুঝাননি, তাহলে তো আপনার পরামর্শ মতো বীমা করতাম কত টাকাই বা বেশী লাগতো। আমাদের দেশে বীমা করতে গেলে বীমা কর্মীদের শাখের করাতে পড়তে হয়। বীমা গ্রহীতাদের মধ্যে সচেতনতা সৃষ্টি করতে সরকার, বীমা উন্নয়ন কর্তৃপক্ষ ও সকল বীমা কোম্পানীকে এক হয়ে কাজ করতে হবে। বীমার ব্যাপারে জনগনকে সরকার এবং আমাদের উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রণ কর্তৃপক্ষ আগ্রহী করে তুলতে পারেনি বলেই আমাদের দেশে বীমা জনপ্রিয়তা পাচ্ছে না।

৮। দেশে ব্যাকিং পেশায় তরুনদের ঝুঁকি বেশি দেখা যায়, কিন্তু বীমা পেশায় তেমনটা দেখা যায় না। এ নিয়ে আপনার অভিমত কি ?

উত্তরঃ- আমরা স্বাধীন পেশা আর স্বাধীন রাখতে পারিনি। বীমার দালাল নামটি ঘুচিয়ে উঠতে পারিনি। এই পেশায় যারা স্বনামধণ্য, নাম ও খ্যাতি যাদের আছে তাঁরা অন্য কেউ তাদের সমকক্ষ হউক তা বিবেচনায় নিতে পারেননি বলে এই খাত বিশেষভাবে ব্যাংকিং খাতের মতো বিকশিত হয়নি। তাই বিশ্ববিদ্যালয়ের সর্বোচ্চ ডিগ্রীধারী হয়ে কেউ বীমা পেশায় আসতে চায় না।

প্রাথমিক পর্যায় থেকেই এই শিল্পে শিক্ষিত, দক্ষ, উদার দৃষ্টিভঙ্গী ও আত্ন মর্যাদা সম্পন্ন লোকবলের অভাব। এই খাত বিকাশের অন্যতম প্রতিবন্ধতা হলো দক্ষ ও শিক্ষিত জনশক্তি। শিক্ষা ব্যবস্থায় বীমাকে অগ্রাধিকার দিয়ে পাঠ্যক্রম চালু করতে হবে। বীমা শিক্ষায় মেধাসত্ত্বের স্বীকৃতি দিতে হবে এবং বীমা শিল্পের সাথে জড়িত প্রতিষ্ঠানসমূহকে প্রশাসনিক ও আর্থিক কঠোর নিয়ন্ত্রনের মাধ্যমে পরিচালনার উদ্যোগ নিয়ে বীমা উন্নয়ন ও নিয়ন্ত্রন কর্তৃপক্ষকে এইখাতে শৃংখলা ফিরিয়ে আনতে হবে।

এই শিল্পে শৃংখলা ফিরে আসলে স্কুল, কলেজ, বিশ্ববিদ্যালয় পর্যায়ে বীমা শিক্ষাকে জনপ্রিয় করতে পারলে আশা করা যায় বর্হিবিশ্বের মতো আমাদের দেশেও বীমা শিল্পে শিক্ষিত ও দক্ষ জনশক্তির আগমনে এই শিল্পের পেশাদারিত্ব সৃষ্টি হবে।

৯। ইসলামী কমার্শিয়াল ইন্স্যুরেন্সের বর্তমান ব্যবসায়ীক সফলতার সম্পর্কে বলুন ?

উত্তরঃ- ব্যবসা মানেই আর্থিক স্বচ্ছলতা বা প্রাপ্তি। ব্যবসায়ীরা তাদের সম্পদ বৃদ্ধির জন্য ব্যবসায় বিনিয়োগ করে থাকেন। দেশের বেকারদের কর্মসংস্থানে ভূমিকা রাখেন। আর আমাদের মতো কর্তাব্যক্তিরা ব্যবসায়ী এবং কর্মকর্তা কর্মচারীদের সেতু বন্ধন হয়ে কাজ করে থাকেন। উভয় পক্ষকে খুশি রেখেই চলতে হয়। আলহামদু-লিল্লাহ্, আমরা আমাদের অভীষ্ট লক্ষ্যে এগিয়ে চলেছি। পরিচালনা পর্ষদের আমাদের কাছে চাওয়া শত কোটির টাকা প্রিমিয়াম আয়। আমি আমার টিম নিয়ে সে লক্ষ্যে কাজ করে যাচ্ছি। গত কয়েক মাস দেশের অর্থনীতি বিনিয়োগ বান্ধব ছিলো না। যে যার ঘর সামলতেই ব্যস্ত ছিল। নতুন সরকার নতুন আঙ্গিকে অর্থনীতিকে চাঙ্গা করার উদ্যোগ নিবেন আশা করা যায়। ব্যাংক এবং ব্যবসায়ী সমাজ বিনিয়োগে এগিয়ে আসলে ইসলামী কমার্শিয়াল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানীও তার অভিষ্ট লক্ষ্যে পৌঁছাতে পারবে বলে আশা রাখি। তাই আমাদের এই বছরের শ্লোগান হলো “প্রত্যাশা পূরনের বছর ২০১৯”।

কোন উদ্যোগই উদ্যোগ নয়, যদি তা বাস্তবায়িত না হয়। একা একা কারো পক্ষেই কোন মহৎ কাজ করা সম্ভব নয় যদি তার পারিপার্শ্বিক অবস্থা উন্নত না হয়। আবার উদ্যোগ গ্রহন করলেই চলে না তা বাস্তবায়নে আশে পাশে যারা অবস্থান করেন তাদের সহযোগীতা লাগে, যারা সহযোগীতা করেন তাদের কাজ/পরিশ্রমের ব্যাপারে সহমর্মিতা দেখাতে হয়। তাদের প্রতি সহানুভূতি দেখাতে পারলেই কাংখিত কাজ আদায় করা যায়। এইভাবেই সকল উদ্যোগের সফল বাস্তবায়ন হয়ে থাকে।

যে কোন উদ্যোগ গ্রহনের পূর্বেই পারিপার্শ্বিক সকল পক্ষের সাথে আলোচনা করে ভালোমন্দ বিবেচনা করে উদ্যোগ গ্রহন করলে তা বাস্তবায়ন করা সহজ, সুন্দর ও সাবলীল হয়। আমরা প্রাতিষ্ঠানিকভাবে আমাদের দিক নির্দেশনাগুলো পূর্বাহ্নেই আলোচনার মাধ্যমে ঠিক করে নিয়ে বাস্তবায়নের চেষ্টা করি। সকলের অংশগ্রহন ও মতামত প্রকাশের সুযোগ থাকাতে আমাদের প্রায় সকল উদ্যোগই বাস্তবায়িত হয়। সকলেরই স্বার্থ থাকাতে আমরা সবকিছুতেই পজিটিভ চিন্তা করে থাকি ফলে বাস্তবায়নও সহজ হয়।

আমাদের প্রতিষ্ঠানের উন্নয়ন এবং কর্মকর্তা ও কর্মচারীদের জীবনমান উন্নত করার জন্য সর্বোচ্চ চেষ্টা করে যাচ্ছি। আমরা আমাদের দৃষ্টিভঙ্গী পরিবর্তনের মাধ্যমে শিক্ষিত, দক্ষ জনশক্তি তৈরী ও পরিবেশ বান্ধব কর্ম পরিবেশ সৃষ্টির চেষ্টা চালিয়ে যাচ্ছি। কোন যোগ্য কর্মী যেন প্রমোশন থেকে বঞ্চিত না হয় সে জন্য প্রতি ০৩ (তিন) বছর অন্তর পরীক্ষার মাধ্যমে ডেক্স-এ কর্মরত প্রধান কার্যালয় ও শাখার সকল কর্মকর্তা ও কর্মচারীদের প্রমোশন দেয়া হয়। মুখ দেখে বা কারো অনুরোধে কারো প্রমোশন দেয়া হয় না। তাছাড়া কর্মীদের বিভিন্ন প্রশিক্ষনের ব্যবস্থা করছি ও

বীমা শিক্ষায় শিক্ষিত হওয়ার জন্য অনুপ্রানিত করছি, যাতে কর্মীরা প্রতিষ্ঠানের জন্য তাদের কিছু করণীয় আছে এই বোধে উদ্বুদ্ধ হয়। **“সকলে ভালো থাকলেই নিজে ভালো থাকা যায়”** এই দীক্ষায় দীক্ষিত করে তুলেছি।

১০। নতুন বছরে আপনাদের কোনো পরিকল্পনা আছে কি?

উত্তরঃ- ২০১৮ সনে এই শিল্পে প্রবৃদ্ধি না হয়ে বরং হ্রাস পেয়েছে। এর প্রধান কারন হলো দেশের আর্থিক খাতে অনিয়মের কারনে লাখো লাখো বিনিয়োগকারী বেশ সংকটে পড়েছেন। তাছাড়া নির্বাচনী বছর হওয়াতে ব্যবসায়ীরা অবস্থা পর্যবেক্ষণে থাকাতে বিনিয়োগ কম হওয়ায় প্রবৃদ্ধি হয়নি।

বীমা শিল্পকে দেশের আর্থিক খাতের সাথে তাল মিলিয়ে নতুন নতুন পলিসি তৈরী করে অর্থনীতিকে চাঙ্গা রাখতে ভূমিকা নিতে হয়। কারন এই শিল্পের প্রবৃদ্ধির সাথে সরাসরি সরকার, ষ্টেক হোল্ডার, কর্মকর্তা-কর্মচারীসহ পরোক্ষভাবে আরো অনেক পক্ষ জড়িত থাকে। তাই দেশের এবং প্রতিষ্ঠানের স্বার্থে প্রতি বছরই আমাদের কর্ম পরিকল্পনা গ্রহন করতে হয়।

এই বছর আমরা গত বছর যে কাংখিত লক্ষ্যমাত্রা অর্জন করতে পারিনি তা অর্জনের জন্য সর্বোচ্চ চেষ্টা করে যাব সেভাবে আমরা আমাদের টিমকে প্রস্তুত রেখেছি। আরো আমাদের একটি পরিকল্পনা রয়েছে আমাদের কোম্পানীকে IPO এর মাধ্যমে ষ্টক এক্সচেঞ্জের লিষ্টেড কোম্পানী করতে চাই। সে প্রত্যয় নিয়ে বলিষ্ঠ আর্থিক বুনিয়াদ বিনির্মানে উন্নয়ন এবং ডেস্কে সকল কর্মকর্তা ও কর্মচারী সকলেই কাজ করে যাচ্ছে। আশা করি সম্মিলিত প্রচেষ্টায় আমরা এবার সফলকাম হবো।

লেখক পরিচিতি
মীর নাজিম উদ্দিন আহমেদ
ব্যবস্থাপনা পরিচালক ও সিইও
ইসলামী কমার্শিয়াল ইন্স্যুরেন্স কোম্পানী লিমিটেড

বিষয়বস্তু: বীমা শিল্পে ৩৩ বছরের অভিজ্ঞতার আলোকে ও লেখকের নিজস্ব চিন্তা থেকে।