

CITIZENS NEWS BULLETIN

Year 2

Issue 7

September 2021

CEO'S MESSAGE



It is no secret to anyone that 2020 was a very difficult year. We have all had to face new and in many cases- very important challenges, both in our professional and personal lives. During these uncertain and social distancing times, customer experience has become even more essential for all of us. Together we face this great challenge and together we have delivered. I appreciate your continued commitment to the Bank and its growth. We are confident we can make this mutually rewarding.

Even though we had and still have been facing difficult times, I am still proud to announce the net profit for the last FY is NPR 1.59 billion.

Fighting and working continuously even during the peak time of pandemic, finally vaccines have arrived and now we hope to work even harder to provide better services to our customers. Our reputation is our most treasured asset and the foundation on which we have established the Bank. By understanding, and embracing our customers' business problems, vision, project objectives and goals, we will be able to build stronger and lasting relationships that will yield long term results and will be able to become one of the top ten Bank of the country.

One of our major achievement is that the Bank has been able to increase its profit by 33%. Turning to the Bank's financial strength, it gives me immense pleasure to announce that after acquiring Sahayogi Bikas Bank and Tinau Mission Development Bank Ltd; the Bank has acquired Srijana Finance and has started joint operation from Asar 26, 2078. After the acquisition, the Bank has reached to height where the Paid Up Capital is NPR 12.58 Billion, Total Deposits is NPR 143 Billion and Total Loan is NPR 123 Billion. The human resources of the Bank is more than 1600 people. I feel great to inform you that now we will become a bigger Bank and with the support from the esteemed stakeholders of the Bank and collective efforts of the management team and all staff; the Bank has been able to reach where we are today. With the same enthusiasm of my Citizens team, I am sure that we will be able to become top 10 Bank of the industry very soon.

I am also pleased to share that the Bank composites customers from 77 districts and has been providing services to its customers from all 7 Provinces of the country through 183 branches, 117 ATMs and 111 BLB locations. This portrays the well-established network of the Bank.

The Bank has done a lot of work to keep the corporate governance intact and various strategies has been adopted for proper risk management. The Bank has been appreciated by the Banking fraternity for corporate governance and risk management.

We will always carry the slogan
"System Inside:: Image Outside"

I strongly believe that the system within the Bank must be strong, prompt and properly defined; whereas the image that we have in the society and among our stakeholders has to be good with top of the mind presence of the Bank. Once the system inside the organization is in the right place, it will automatically reflect the good image of the Bank in the market. We will never compromise on quality of our processes and service delivery. We will strive for excellence every day, every moment. I believe that each and every employee must be confident, competent and cooperative to the customers; for which the Bank has been providing best training facilities and cohesive working environment to all staff for the better performance. Let us all work together to make Citizens Bank the leading Bank in the Industry.

Jai Citizens Bank!!

Financial Highlights

As on Ashadh End, 2078 (As per Unaudited Financial Report)

EARNINGS PER SHARE

NPR 15.38

MARKET PRICE PER SHARE

NPR 386

Amount in NPR

PROFIT AFTER TAX

1,598,793,465

PROFIT BEFORE TAX

2,283,955,796

OPERATING INCOME

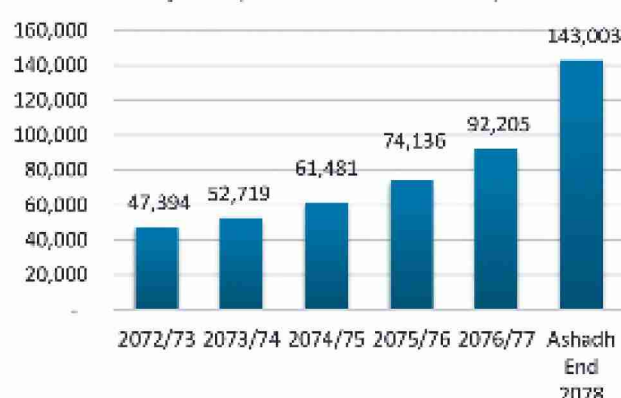
4,931,512,064

TOTAL ASSETS

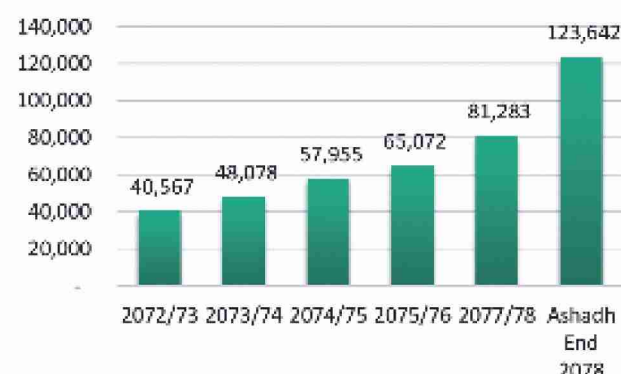
168,068,007,286

As on Ashadh End, 2077/78

Deposit (Amount in NPR mio)



Loan (Amount in NPR mio)



Number of Depositors
1,191,988

Number of Borrowers
58,921

ELECTRONIC BANKING USERS

Active Mobile Banking Users
357,020

Active Internet Banking Users
26,760

Active Card Users
195,557

Active QR Merchants
6,064

Active POS Merchants
463

EMPLOYEE STRENGTH, TRAINING AND DEVELOPMENTS

Male
944
56.73%



Female
720
43.27%



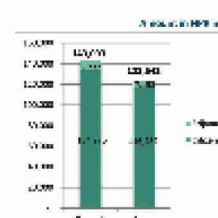
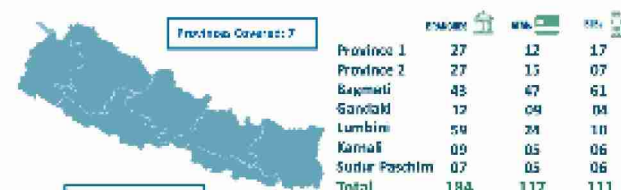
Number of Employees 1664

Number of Trainings
155

Number of Participants
1,320

Training Expenses
NPR 6,279,041

CITIZENS BANKS REACH



Branches 184 (↑ 21)
ATMs 117 (↑ 9)
Total Staffs 1664 (↑ 144)

Training and Development



The employees are periodically provided with training opportunities in order to develop the necessary skills not only to survive, but also compete in this dynamic industry. The focus is provided such that long-term goals of the employees and the Bank are in line with each other. The structured, pragmatic and challenging training plans have enabled the Bank to extract maximum benefits from the available employees with maximum utilization of human resources with minimum diversions. The employees are further encouraged to share their knowledge with fellow colleagues to strengthen the technical expertise at hand. Furthermore, employees in specific departments are provided with precise technical knowledge to help them nurture in the specific field of knowledge.

The biggest shift in training and development to the employees in the current time has been changed to online medium/webinars due to the circumstances arisen by COVID 19 pandemic. We believe that employees are the core strength of the Bank in the current time and they play a very significant role in the success of the Bank. Complying with our Human Resource Core Value which is to nurture, empower human capital and achieve their full potential; the Bank has been providing extensive online trainings in the crucial times too.

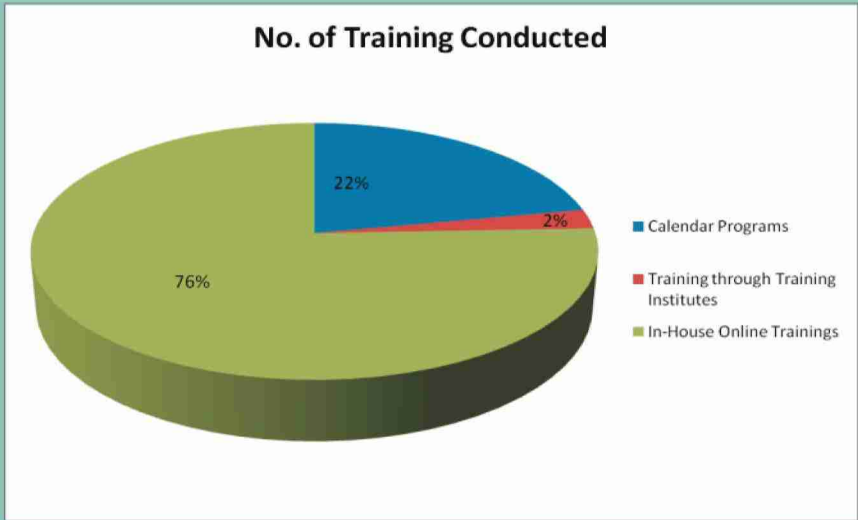
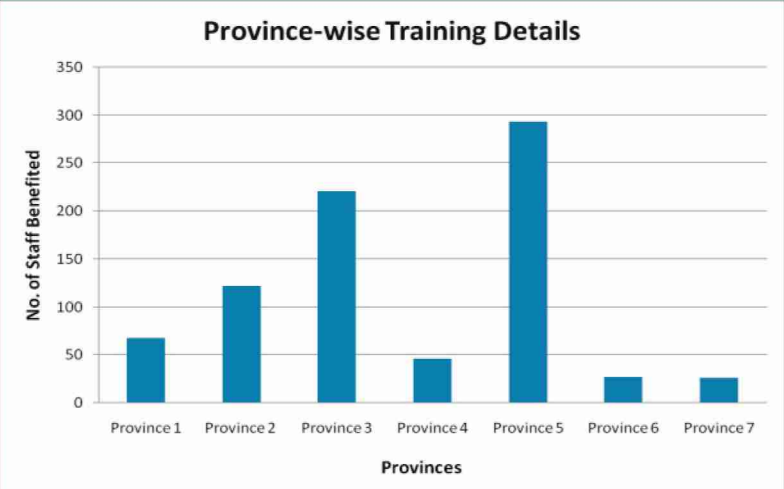
In the fourth quarter of FY 2077/78 the training details i.e. the kind of training and the number of staff benefited from the training is mentioned below.

Training Provided in Fourth Quarter

S.N	Nature of Training	No of Training Conducted	No of Participants
1	Calendar Programs	9	44
2	Training through Training Institutes	1	44
3	In-House Online Training	31	766
	TOTAL	41	854

Province-wise Training Details

S.No.	Provinces	No.of Staff Benefited
1	Province 1	68
2	Province 2	122
3	Bagmati Province	221
4	Province 4	46
5	Gandaki Province	293
6	Province 6	27
7	Sudur Paschim Province	26
	Total	803



Citizens Bank

Your Partner For Progress

Simplify your *LIFE*

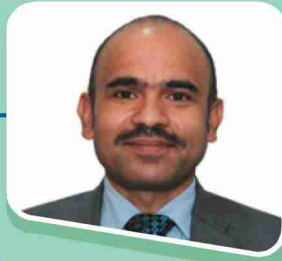
BANK 24/7

Welcome to Simpler, Smarter
ONLINE BANKING - anytime, anywhere

<https://www.ctznbank.com> | info@ctznbank.com | 01-4427842/43/24

नेतृत्वको कि फोर डि

नारायण राज अधिकारी



सामाजिक प्राणीको रूपमा जन्म लिएपछि कुनै पनि मानिसको व्यक्तिगत जीवनमा होस या पेशा/व्यवसायको क्षेत्रमा होस, कुनै न कुनै रूपमा नेतृत्वदायी भूमिका निर्वाह गर्नु पर्ने परिस्थिति आउने गर्दछ । व्यक्तिगतजीवनको कुरा गर्नु पर्दा सम्बन्धका विभिन्न चरणहरू जस्तै शुरुमा छोराछोरीको रूपमा जन्म लिएपछि विस्तारै हुर्कदै बढ्दै जाँदा दाई/दिदीको रूपमा भाई बहिनीको अभिभावकको भूमिका होस या आफ्नै घरजमगरि सकेपछि आफ्ना सन्ततिको माता पिताको भूमिकामा होस चाहेर नचाहेर नेतृत्वदायी भूमिका निर्वाह गर्नुपर्ने हुनसक्छ। त्यस्तै समाजमा बसे पछि टोल छिमेकमा हुने विभिन्न गतिविधिहरूमा आफुले चाहेर नचाहेर संलग्न हुनुपर्ने वातावरण बन्न सक्छ। पेशा व्यवसायमा संलग्न भए पछि यसका विभिन्न चरणहरूमा विभिन्न किसिमका निर्णयहरू लिनुपर्ने हुनसक्छ। सर सल्लाहको लागिपनि नेतृत्वदायी भूमिका लिनुपर्ने हुनसक्छ । यस्ता व्यक्तिगत वा व्यवसायिक जीवनका विभिन्न चरणमा आइपर्ने भूमिकाहरूलाई सुचारु रूपले संचालन गर्न र समस्या परेको बेला समाधान गर्नको लागि लिईने निर्णयले नै नेतृत्वको कुशलता निर्धारण गर्ने गर्दछ ।

देख्दा उस्तै देखिएता पनि आ(आफ्नै) स्वभाव,आनीबानीले गर्दा एक अर्का संग मेल नखाने किसिमको हुनसक्छ । हरेकले निर्वाह गर्ने भूमिका र निर्णय क्षमता एकै किसिमको हुनुपर्छ भन्ने सर्वमान्य सिद्धान्त पनि भएको पाइदैन । तर मानिसले जानेर वा नजानेर गर्ने निर्णय र भूमिकामा समानता भएको खण्डमा मात्र त्यसबाट प्राप्त हुने नतिजा खोजे जस्तो प्राप्त हुन सक्छ । हरेक व्यक्ति विशेषले आफूलाई जिम्मा लगाइएको भूमिका निर्वाह गर्ने क्रममा मुख्यतया चार तत्वलाई ध्यान दिएको खण्डमा एक किसिमको समानता कायम हुने र अपेक्षित नतिजा प्राप्त गर्न सकिने विभिन्न अध्ययन अनुसन्धानबाट देखिएकोले यहाँ ती चार तत्वहरूलाई अंग्रेजी शब्द डि बाट फोर डीको रूपमा विश्लेषण गर्न खोजिएको छ।

फोर डी को पहिलो डी बाट अंग्रेजीवाक्य डू इट्सम्य क्त० लाई स्वीकार गरिएको छ । जसको नेपालीमा अर्थ लगाउदा जिम्मा लिएको वा लगाइएको कामलाई तुरुन्त फर्त्ते गर्नुपर्छ भन्ने बुझिन्छ। कम गर्ने सिलसिलामा कामको प्राथमिकता अनुसार कतिपय जिम्मेवारी तुरुन्तै निर्वाह गर्नुपर्ने हुनसक्छ । जसलाई पालना नगरिएको खण्डमा ठूलो मूल्यचुकाउनु पर्ने वातावरण सिर्जना हुनसक्छ । जस्तै भनौ कुनै व्यवसायिक अफर आज निर्णय लिएको अवस्थामा एक किसिमको फाइदा पाइने तर ढीला भएको खण्डमा भन लागत बढ्न जाने किसिमको हुन सक्छ। यस अवस्थामा धेरै अलमल नगरिकन आफैले उक्त जिम्मेवारी पूरा गर्ने तर्फ ध्यानपुर्‍याउनुपर्ने हुन्छ ।

त्यसैगरी फोर डी को अर्को दोश्रो महत्वपूर्ण तत्व डीबाट डीफर इट ९म्भाभ्य क्त० लाई स्वीकार गरिएको छ । जसको नेपालीमा अर्थ लगाउदा केहि समय पर सार्न सकिने भन्ने बुझिन्छ। कामको प्राथमिकताका आधारमा कुनै कामलाई आजको आजै नगरिकन भोलिको दिनमा गर्दा खेरि कुनै पनि हानि अथवा नोक्सानी नहुने किसिमको छ भने सोही बमोजिम निर्णय लिन सकिन्छ। जस्तो मानौ कुनै कामको जिम्मेवारी आज तोकिएको तर यसलाई पूरा गर्नको लागि पर्याप्त समय पनि तोकिएको छ भने उक्त तोकिएको समयावधी भित्र सम्पन्न गर्नेगरी निर्णय लिन सकिन्छ। नेतृत्वदायी भूमिकामा निर्णय लिँदा अपनाउनु पर्ने अर्को महत्वपूर्ण तत्व डीबाट डेलिगेट इट (म्भभिनबतभ क्त० लाई स्वीकार गरिएको छ । डेलिगेट इटको नेपाली अर्थ लगाउदा अर्को व्यक्तिलाई जिम्मेवारी हस्तान्तरण गर्ने भन्ने बुझिन्छ। अर्थात आफुले मात्र कार्य सम्पादन गर्ने नभई आफु संग भएको टिमका सदस्यलाई पनि जिम्मेवारी हस्तान्तरण गर्ने क्षमता नेतृत्वमा हुनुपर्छ । जस्तो भनौ कुनै व्यवसायिक कार्य गर्नका लागि धेरै प्रक्रियाहरू अपनाउनु पर्ने हुनसक्छ र सबै प्रक्रियामा आफु मात्रै संलग्न भएर गर्दा समय पर्याप्त नहुन सक्छ। यस्तो अवस्थामा विभिन्न चरणका प्रक्रियामा आफुसंग भएका टिमका सदस्यलाई विभिन्न किसिमका जिम्मेवारी निर्धारण गर्दै तोकिएको समयावधि भित्र कार्य सम्पादन गर्ने किसिमले अधिकारको प्रत्यायोजन गर्न सकिएको खण्डमा मात्र अपेक्षित नतीजा हासिल हुन सक्छ। तसर्थ सबै काम आफूले मात्र गर्ने नभई टिमका सदस्यलाई पनि विश्वास गर्दै आफूमा भएको अधिकारलाई प्रत्यायोजन गर्ने नेतृत्व नै सफल नेतृत्वको रूपमा भएको पाइन्छ ।

फोर डी अन्तर्गत को अर्को महत्वपूर्ण तत्व डीबाट डिलिट इट ९म्भभितभ क्त० जसलाई नेपालीमा अर्थ लगाउँदा भेटाउने वा हटाउने भन्ने बुझिन्छ । नेतृत्वको निर्णय प्रक्रियामा यस तत्वले महत्वपूर्ण भूमिका खेलेको हुन्छ। नेतृत्व तहमा बसे पछि विभिन्न किसिमका सकारात्मक एवं नकारात्मक कुराहरूले हरहमेशा घेरिरहेको हुन्छ। कस्ता कुरालाई सुन्ने र बिर्सने र कस्ता कुराहरूलाई निर्णय प्रक्रियामा शामिल गर्ने भन्ने विषय अत्यन्त

जटील विषय हो । नेतृत्वमा बसेको व्यक्ति विशेषसंग विभिन्न समुदायको ठूलो आशा वा अपेक्षा रहेको हुन्छ । सबै खाले अपेक्षा पूरा गर्न सकिने किसिमको पनि नहुन सक्छ । यसलाई कसरी सम्बोधन गर्ने भन्ने विषय नेतृत्व स्वयम्ले निर्धारण गर्नु पर्ने हुन सक्छ । कतिपय कुरा न त पूरा गर्न नै सकिन्छ न त अख्तियार प्रत्यायोजन गरेर समाधान हुन सक्छ वा केहि समय पर धकेलेर नै समाधान हुन सक्छ । यस्तो विषय टिममा भएका अन्य सदस्यहरूलाई प्रत्यायोजन गर्ने वा सुनाउने काम भयो भने आफू त बिचलित हुन सक्ने भयो नै, टिम का सदस्यहरूलाई समेत यस्ता कुराहरूले धेरै नै नकारात्मक असर पर्न सक्दछ र समग्र कार्यकुशलतामा नै नकारात्मक प्रभाव गर्न सक्दछ । तसर्थ नेतृत्वतहमा बसेका व्यक्ति विशेषले जुन कुराले व्यवसायिक काममा कुनै सकारात्मक तात्विक भूमिका खेलेको हुदैन बरु यसले नकारात्मक भूमिका खेल्न सक्छ भन्ने लागेको छ यसलाई एक कानले सुन्ने र अर्कोले उडाउँदा नै बेश हुन्छ। हैन भने आफू त तनावमा पर्न सक्ने नै भयो र अरु टिमका सदस्यहरूलाई पनि यस्ता

क्रियाकलापले नकारात्मकप्रभाव पारेर पूरा प्रणालीमा नै असर पुर्‍याउन सक्ने तर्फ नेतृत्व हरदम सचेत हुनु अत्यन्तै जरूरी देखिन्छ।

समग्रमा भन्नु पर्दा नेतृत्वको निर्णय प्रक्रियाको लागी फोर डी को भूमिका अत्यन्त महत्वपूर्ण हुने गर्दछ। किनकि यस अन्तर्गत कुनै कार्य गर्ने कि न गर्ने, कहिले गर्ने, को बाट गर्ने र कति समयमा गर्ने भन्ने विषयलाई महत्वपूर्ण तत्वको रूपमा स्वीकार गरिरहेको छ । यस्ता तत्वहरूले नेतृत्वको कार्यकुशलताको गुणस्तरलाई समेत निर्धारण गर्ने गर्दछ।

FOUR D

DO IT
DEFER IT
DELEGATE IT
DELETE IT



खुशी आफ्नै घर हुनुको...

विशेषताहरू:

- सरल मासिक भुक्तानी
- २५ वर्षसम्मको समयावधि
- ३ कार्य दिन भित्र निर्णय हुने
- निःशुल्क Credit Card



Online अपेटल दिक्का लागि
जाडि दिईको QR Code Scan गर्नुहोस् ।

थाप जालजालीका लागि बैंकको जर्जलको थापसा काजालजाला जलपार्क गर्नुहोस् ।

सम्पूर्ण बैकिङ सुविधाका लागि TOLL FREE 1660-01-66667

Citizens Bank

Narayanhi Path, Kathmandu
TEL: +977 1 4427842/43/24
EMAIL: info@ctznbank.com

SWIFT: CTZNNPKA

f /CTZNbank
/CitizensBankin1
/citizensbankofficial
#CTZNprogress

"And we were SOLD"

Dasrath Shah



2020 was a tough year and it is still ongoing to date. Covid-19 created a 'perfect storm', leaving many companies fighting an unfair fight. And we are still in the middle of it. Let mid-2021 be the start of a better future for all of us.

As Covid-19 continues to put huge pressure on health systems and markets all over the world, it is important to remember that it too will pass. It may seem difficult to acknowledge that fact in the present moment when we're dealing with so many disruptions to our normal lives, but it's the truth. The



important question, therefore, is what can organizations do now that will help them have a new business quickly and recovery once the pandemic has run its course?

One of the greatest thrills in business is onboarding a new customer as of date. Many businesses are too caught up in the excitement of acquiring

new customers that they do not spend enough time or money on unlocking the value of their existing customer base. In which customer service can be one of our strongest weapons in the battle to retain our customers. Make every effort to personalize responses to customer inquiries. When it comes to business and sales, building a strong relationship is critical. The stronger your relationship is with your customer, the more likely they will be to refer you business. Nobody will buy things that they don't need. This is why it is so very important to evaluate, know & understand your customer closely. Every day, make an attempt to build on the relationships you have with your customer. Don't just say "Hi" as they walk in and "Goodbye" as they leave. When a customer walks into your office, make sure they feel welcome & treat your customer well as much as possible. Instead, let them know that their business with you & within your organization is appreciated. Talk to them, strike up a non-business conversation with them. It could be regarding weather, sports, a movie, pets, current events, and political, economic scenario...anything which could be your startup. Because a Non-business conversation puts your customer at ease and gets them talking. The more they talk to you, the more they will open up to you, opening the door for more sales & business opportunities. This is also a great way to get to know your customer and build a strong relationship with them.

Remember. You are running a business, where people are your greatest asset. When you are finished with your customer's transaction, ask if there is anything else you can do for them, or if they have any questions for you. You could even use this opportunity to ask if you could go over some of your banks' products with them, which you feel could benefit them. The most important thing you want to do is get them in and get them out properly. A strong business relationship is a great opportunity to obtain all of your customer's business as well as the business of all of their friends and relatives through referrals. So remember, don't treat your customer like a statistic, and instead treat them as you would treat one of your friends. Likewise, oftentimes we believe the depth of our customers does not extend beyond that of the business they do with us. In fact, it goes way beyond that. People love to talk about themselves, and if you take the time to talk to your customers about non-business topics, you will find that, more often than not, they are more than happy to engage you in conversation. By getting to know your customers, you can find a whole lot of valuable information from them. Once you get to know your customer & established what their needs are, tell them about the products you have that could satisfy & match up to their needs. Explain the benefits of your product, and give them a visual in their mind of themselves using your product. Remember, don't sell the product, tell them about the product, and what it can do for them. By evaluating your customer before you sell, you will find that the sales process will come much easier to you. Don't think of it as selling, think of it as a normal conversation that you would have with one of your friends. Your sales will become more enjoyable, and they will also increase. Don't do all the talking, listen to your customer. Listening is perhaps one of the most important sales skills you can possess. You can find out so much about your customer just by listening. To persuade your customer to buy your product is to find a common ground with your customer. So, smile, be courteous, answer their questions, learn what their needs are, listen to their concerns, and try to alleviate them instantly.

Make sure you show your customer that they are getting a bargain. Tell them the usual price you sell your product for is \$999. Then tell them if they order today they can buy it for \$699 wherever possible so far & if your organization marketing policies allow.

Before you sell your product, make sure you know it inside and out, you wouldn't want to be caught without an answer if your prospect had a specific question. Think about it, if you were interested in buying a product from someone and they couldn't answer your simplest of questions about the product, how much faith would you have in it? Probably none.

Obtain as much written information as you possibly can on your product. Read up on the features and benefits your product offers until you know them by heart. Keep reading until you can roll every detail off the tip of your tongue including any fees associated with the product. Also, keep your brochures handy, open them up in front of your customer and go over the details of your product step by step. Customers love visuals.

In the same way, depending on what you sell, it is not always easy to get your point across, so it is very important to paint a picture with your words to give your customer a visual of your product, or a visual of themselves using your product as much possible so far. When you are meeting someone face to face, and you can show them your product up close, it is easy for them to get a visual because they are looking at it with their own eyes, and they can hold it in their own hands. But seeing and feeling the product is not enough. You want your customers to see themselves using your product. You want to give them the visual of being in action with the product.

For instance, the last time I & my friend were on the market for a car, we went to a local dealership looking to test drive some jeeps. The salesman showed us the jeeps he had on sale, and he even let us test drive a few of them. Not only did he go over all of the wonderful features the jeep had to offer, such as the CD player, the electric windows, and the heated seats. He also said to us; Can't you guys picture yourself cruising through the mountains with the sun setting behind you, and a cool breeze flowing through the open cabin as you play all of your favorite CDs? The visual of our cruising up into the mountains in our new jeep with Mother Nature in all of her glory was all we needed to picture in our mind, and we were SOLD.

I think you guys get the picture. So the next time you sell a product, paint a picture. Put a visual in your customer's head of them using the product in a positive light. It will make a world of difference & that means more business.

Whatever your role, wherever you are, you are measured by the value that you bring. There is no substitute for excellent customer service. There are many reasons to build a strong relationship with your customer, but two of the reasons remain to be key.

One main reason is that customers value and appreciate good customer service. They want the peace of mind of knowing that if something ever happened with their product or service that they would have you to turn to as their go-to person. This is extremely important because your customer will have this in mind when your competition moves in to take them away. And believe me, your competition will try to take them away. As long as you provide excellent customer service, your customer will stick with you. The second reason building relationships are so important is because of the referral process. A customer that is treated with respect and provided excellent customer service will most assuredly refer their family and friends to you. Why wouldn't they?

Your most important asset is your customer, so build and strengthen the foundations you have with them. By building strong relationships, you will be building your sales. After you go through a sales session with a customer, whether you sell them a product or not, follow up with them. Otherwise, your time was all but wasted. Every part of a sales process from the initial contact to the presentation of the product, to the final step, following up, is all equally important. The following up process is an important element of the sales process for many key reasons because following up makes your customers feel important & it shows that you care. The more you stay in contact with your customers, the stronger your relationship with them becomes. The stronger the relationship, the more business, and referrals you can expect from them. So follow up, always.

So now it's time to sanitize-vaccinate yourself & follow the MANTRA - "Jau Bazar-BadhauByapar" with Building a Strong Business Relationship is the need of this pandemic business moment.

The End

गजल

- तिर्थ राज नेपाल

यता टाल्छु उता फाट्छ जिन्दगी
सिउँदा सिउँदै गलि सकै
जति कुद्छु उति धीमा चल्दछ
जिउँदा जिउँदै ढलिसकै

अब थोरै बदिल्यो कि सोच्यो
हावा चल्छ मुटु थर्काउँछ
साहसको छहारी बनायो
उपहार दुंगा बर्साउँछ
रसाएका पिडाहरु आफैले
पिउँदा पिउँदै जलिसकै
यता टाल्छु उता फाट्छ जिन्दगी
सिउँदा सिउँदै गलिसकै

मन उड्छ चंगा भै आकासमा
चुडालेर भारि दिन्छ यही
फुल आकांक्षा कान फर्किई
निमोठेर मारिदिन्छ यही
आगो छिचोलेरै जुनि जिउने
बाटो देखाउँदै बलिसकै
यता टाल्छु उता फाट्छ जिन्दगी
सिउँदा सिउँदै गलिसकै

मेरी मम्मी

- श्रद्धाकुँवर

मेरी मम्मी,
प्यारी मम्मी...मेरी मम्मी !
तिमी छौत ... छु म भन्छु !
तिमीलाई नै ईश्वर म मान्छु !
प्यारी मम्मी ...मेरी मम्मी !!
बामेसरी जब हिड्न थाले,
तोते बोली जब शुद्ध हुन्लागे,
हुर्के कसोरी पतै पाइन !
छाया तिम्रो संग-संगैको ,
हुर्की बढेको भानै भएन !!
मेरीम म्मी
कहिले मित्र मेरो त कहिले गुरु !
गल्ति सानो भै जाँदा जहाँनी शुरू !
मेरी मम्मी
भोकै म हुँदा फर्काई कोखाई गन्थ्यौ
अटेरी भै नमान्दा एकले पिटी अर्कोले खुवाउथ्यौ !
मेरी मम्मी
आज पनि मेरो पिरलो गर्छौ !
अलि साभ भोकि पिढीमा कुछौ !
मेरी मम्मी ... प्यारी मम्मी !
तिमी छौ त...!! छु म भन्छु !

- यज्ञ मणि घिमिरे

सधैँ अघि अघि बढ्ने सिटिजन्स को चाहना छ
दुख मा नि सुख मा नि सिटिजन्स नै साथमा छ ..

आदर सत्कार नमस्कार, सिटिजन्स को ब्राण्ड हो .
सबैजन खुसि पार्ने यसको मुख्य ध्येय हो ..

नम्बर एक सिटिजन्स लाई बनाउनु छ सबैले .
खाता खोलौं+ कारोबार गरौं दुक्क मनले ..

कर्जा पनि सजिलो छ बचत पनि दुक्क छ .
त्यसैले त सबैजना सिटिजन्स नै रोज्नुपर्छ ..

डिजिटलमा पनि यसले फड्को धेरै मारेको छ .
जसले प्रयोग गरेको छ उ नै धेरै हासेको छ ..

अब ढिला नगरौं है सिटिजन्स लाई रोज्नलाई .
खुशि दिन्छ यसैले नै सबको परिवारलाई ..

हिमाल पहाड तराईमा सबै जन खुशि खुशि .
कारोबार गर्छन् मानि; सिटिजन्स नै खोजि खोजि ..

सधैँ अघि अघि बढ्ने सिटिजन्स को चाहना छ .
दुखमा नि सुखमा नि सिटिजन्स नै साथमा छ ..

Citizens Bank
Your Partner For Progress

Travel *Light & Secure*
Access Money **Anywhere.** Almost...

*Valid Only In Nepal and India

<https://www.ctznbank.com> | info@ctznbank.com | 01-4427842/43/24

योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा कोष : भ्रम / विभेद एक विवेचना

नेपाल सरकारले २०७५ मंसिर ११ गते औपचारिक, अनौपचारिक तथा निजी क्षेत्रमा कार्यरत सम्पूर्ण श्रमिकहरूलाई सामाजिक सुरक्षा योजनामा आबद्ध गराई उनीहरूको आर्थिक र सामाजिक जोखिम न्यूनीकरण गर्ने उद्देश्य राखी श्रमिकहरूको लागि नयाँ युगको शुरुवात भन्दै योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा योजना ल्याएको कुरा सर्वविदितै छ । यस योजनाको परिकल्पना अनुसार वर्तमान अवस्थामा सर्वप्रथम सामाजिक सुरक्षाको न्यूनतम सुविधाबाट बञ्चित लाखौं श्रमिक, कामदार कर्मचारीहरूलाई समेटिनु पर्छ भन्ने कुरामा कसैको विमती नहोला नेपाल सरकार, श्रम रोजगार तथा सामाजिक सुरक्षा मन्त्रालयले मिति २०७५/०७/२६ गते राजपत्रमा योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन, २०७४ को दफा १९ बमोजिम सामाजिक सुरक्षा कोष सञ्चालक समितिको सिफारिसमा तोकिएको क्षेत्रका रोजगारदाताले २०७५ साल मंसिर ६ गतेको मितिले ३ (तीन) महिनाभित्र सामाजिक सुरक्षा कोषले तयार गरेको अनलाइन कम्प्युटर प्रणाली मार्फत निवेदन दिनु पर्ने भनी सूचना प्रकाशित गरि, सो सूचनाको प्रकरण (क) मा काठमाण्डौ उपत्यकाभित्रका रोजगारदाता र सबै श्रमिक आपूर्तिकर्ताले तथा यस्तै अन्य प्रदेशहरूको हकमा फरक फरक मिति उल्लेख गरिएको सूचना जारी भएको थियो। यसै गरी उक्त सूचनाले तोकि दिएको म्यादभित्र सूचित नभएको अवस्थामा योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन, २०७४ को दफा २०(३) बमोजिम कोषले अर्थात् तोक्री त्यस्तो रोजगारदाता तथा श्रमिकको सूचिकरण गराउन सम्बन्धित रोजगारदातालाई आदेश दिन सक्नेछ भन्ने व्यवस्था भए बमोजिम सूचित हुन बाँकी निजी तथा संगठित संस्थाहरूलाई बि.सं. २०७८ को असार मसान्तसम्म सूचिकरण गर्न पछिल्लो पटक मिति २०७७/१२/२७ मा सामाजिक सुरक्षा कोषका कार्यकारी निर्देशकबाट सूचना जारी गरिएको रहेछ । यस सूचना बमोजिम योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन, २०७४ को दफा ५७त बमोजिम सामाजिक सुरक्षा स्वेच्छिक हुन सक्ने भएकोले इच्छित रोजगारदाता तथा श्रमिक सूचिकरण हुनेमा विवादको विषय रहेन।

यसै अवस्थामा, बैकिङ्ग क्षेत्रलाई समेत जबरजस्तीपूर्वक सामाजिक सुरक्षा कोष योजनामा सहभागी हुन/गराउन नेपाल बैकर्स एसोसिएसनलाई मिति २०७७/१२/१०३ तथा २०७८/१०२/१८ गते पत्र लेखि आह्वान गरिएको र पत्र पत्रिकामा सूचना समाचार प्रकाशित गरी, मौखिक तथा टेलिफोन मार्फत जसरी भए पनि सामाजिक सुरक्षा कोषमा सूचित हुन, नभए कारवाही गर्ने भनी अन्तर्वाता तथा लेखहरू प्रकाशित गरिएको छ। आगामी २०७८ को असार मसान्तसम्म सामाजिक सुरक्षा कोषमा सूचिकरण नभए जरिवाना समेत गर्नेगरी पत्राचार सहितको दवाब दिईरहेको अवस्था छ । बैकिङ्ग क्षेत्रको हकमा श्रम ऐन, २०७४ लागू हुनु भन्दा पूर्वदेखि नै बहालमा रहेको बैंक तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन, २०७३ को दफा १३३(१) ले प्रत्यायोजन गरेको अधिकार प्रयोग गरी सोही आधारमा बैंकहरूले बैंकमा कार्यरत कर्मचारीको नियुक्ति, सेवाका शर्तहरू, प्राप्त गर्ने सुविधाहरूको विषयमा कर्मचारी सेवा विनियमावली तर्जुमा गरी नेपाल राष्ट्र बैंकबाट स्वीकृति लिइ लागू गरी सोही विनियमावली बमोजिम नियुक्ति, अवकाश, अवकाश पछि प्राप्त हुने विभिन्न सुविधाको व्यवस्थापन गरिएको छ। यसरी प्राप्त हुने सुविधाहरू नेपाल सरकारबाट स्वीकृत अवकाश कोष मार्फत प्राप्त हुने गर्दछन । यसको साथै औषधी उपचार, स्वास्थ्य तथा मातृत्व सुरक्षा सम्बन्धी योजना, दुर्घटना तथा अशक्तता सुरक्षा योजना, आश्रित परिवार सुरक्षा योजना, वृद्ध अवस्थाका सुरक्षा योजना जस्ता थप बिषयहरूमा प्रभावकारी र व्यवस्थित रूपमा रहेको हुनाले सामाजिक सुरक्षा कोषको कार्यालयले सञ्चालनमा ल्याएको सामाजिक सुरक्षा योजना सञ्चालन कार्यविधि, २०७५ ले गरेको व्यवस्था भन्दा सेवामुलक र सुबिधायुक्त रहेका छन । यसै गरी हरेक बैंक वित्तीय संस्थाहरूले कर्मचारीको हीतको लागी छुट्टै कल्याणकारी कोषको व्यवस्था समेत गरेको हुन्छ । कोषले सञ्चालन गरेको योजनाहरूसँग तुलना गरी हेर्दा बैंक तथा वित्तीय संस्थामा कार्यरत कर्मचारीहरूले उपभोग गरी आएका सुविधाहरू धेरै र प्राप्त गर्ने प्रकृया सरल रहेको छ । बैंक तथा वित्तीय संस्था ऐन, २०७३ भन्दा पछि विधायिकाले तर्जुमा गरी प्रचलनमा ल्याएको श्रम ऐन, २०७४ को दफा १८० को उपदफा २ मा विशेष आर्थिक क्षेत्रको हकमा प्रचलित नेपाल कानुनमा नै सेवाका शर्त र सुविधाहरू उल्लेख भएको रहेछ भने त्यस्तो सेवामा सोही बमोजिम हुनेछ भन्ने व्यवस्था गरी ति क्षेत्रलाई विशिष्ट कानूनी व्यवस्था बमोजिम बैंकहरूमा रहेको कर्मचारी सेवा विनियमावलीले प्रदान गरेको स्वीकृत अवकाश कोषबाट प्राप्त हुने वृद्ध सुविधाहरू भन्दा ज्यादै कम सुविधाहरू हुने गरी असुरक्षित तवरले सामाजिक सुरक्षाकोषले सञ्चालन गरेको सामाजिक सुरक्षा नामक योजनामा जबरजस्ती सहभागी हुन/गराउन खोजिएको कार्य कानुन विपरित तथा त्रुटिपूर्ण भएको प्रष्ट छ। सामाजिक सुरक्षाका लागी प्रदान हुने सेवा तथा सुबिधाका विषयहरू योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन, २०७४ ले व्यवस्था गरी कार्यपालिका वा कोष व्यवस्थापनले कुनै पनी बहानामा अतिक्रमण गर्न नपाउने प्रत्याभुती ऐनले दिएको हुनुपर्छ । उक्त ऐनमा यो व्यवस्थाको न्यूनतम मापदण्ड नभएको हुनाले कानुनी प्रावधानलाई कार्यपालिका तथा सामाजिक सुरक्षा कोषको कार्यालयले गलत नियत राखी योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा नियमावली, २०७५ तथा सामाजिक सुरक्षा योजना सञ्चालन कार्यविधि, २०७५ मा व्यवस्था गरी कोषको सञ्चालन समिति वा मन्त्रालयले चाहेमा कुनै पनि समयमा संशोधन, परिमार्जन वा हटाउन मिल्ने गरी कर्मचारी तथा श्रमिकले प्राप्त गर्ने सेवा सुविधाहरूको व्यवस्थालाई कार्यपालिका तथा कोष मातहत राख्ने र सुरक्षाको प्रत्याभूत नहुने गरी तर्जुमा गरिएको छ।नियमावलीको नियम १०.(१)(ग) मा भएको व्यवस्था अनुसार कोषको निलम्बन गर्ने, कार्यविधीको नं. ३४ मा सामाजिक सुरक्षा योजनालाई जुनसुकै बेला स्थगन गर्न सक्ने व्यवस्था तथा कार्यविधीको नं. ३६ मा भएको व्यवस्थाबाट कुनै संशोधन वा परिमार्जन गर्न सञ्चालक समितिको सिफारिसमा मन्त्रालयले गर्नसक्ने गरी तर्जुमा गरिएको व्यवस्थाले कर्मचारी तथा श्रमिकले गरेको योगदानको रकम सुरक्षित नरहने र फिर्ता नपाउने प्रष्ट छ । कुनै कारणवश बैंकहरू बाध्यताक रूपले खारेजीमा गएको अवस्थामा पनि बैंक तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन, इण्टछ को दफा ६६(१)(घ) अनुसारको प्राथमिकतामा परी कर्मचारीहरूले प्राप्त गर्ने सुविधा र श्रम ऐन, इण्टछ को दफा १४९ को व्यवस्था विपरित उल्लेखित नियमावली, २०७५ को नियम १०.(१)(ग) र कार्यविधीको दफा ३४ र ३६ समेतको व्यवस्थाबाट नेपालको संविधानले प्रत्याभुत गरेको सम्पत्तिको हकको हनन हुन गएको छ। यसैगरी, कर्मचारी र रोजगारदाता बिच रोजगार सम्झौता गर्दा श्रम ऐन, २०७४ को व्यवस्था विपरित सम्झौता गरिएमा, श्रम ऐन, इण्टछ को दफा ३ को उपदफा (२) मा उल्लिखित शर्त विपरीत हुनेगरी रोजगारदाता तथा श्रमिक बीच रोजगार सम्झौता भएको रहेछ भने त्यस्तो रोजगार सम्झौता यो ऐन विपरीत भएको मानिने र सो हदसम्म त्यस्तो रोजगार सम्झौता बदर हुनेछ कानुनी व्यवस्था भएको साथै श्रम ऐन, २०७४ को दफा ३४ को उपदफा (३) मा रोजगारदाता र श्रमिक बीचको सम्झौतामा उल्लेख गरिएको अवस्थामा बाहेक श्रमिकले खाईपाई आएको पारिश्रमिक तथा सुविधा घटाउन पाइने छैन भन्ने श्रम क्षेत्रको विशेष कानून, ILOConvention-1949 को बुँदा नं. ९८ ले समेत आत्मसात गरेको सिद्धान्त र समानित अदालतबाट प्रतिपादित सिद्धान्त समेतले गरेको कानुनी प्रत्याभुतिका विपरित हामी कर्मचारीको स्वीकृति मञ्जुरी बिना नै कार्यविधी मार्फत घटाउन, परिमार्जन गर्न सक्ने व्यवस्था गरिएको छ । यो व्यवस्था कानुनको शासनको सिद्धान्त विपरित शासकले शासकिय अधिकारको दुरुपयोग गरी कार्यविधीको तर्जुमा गरेको प्रष्ट छ । सरकारी कर्मचारीलाई तर्जुमा गरिएको निवृत्तभरण कोष ऐन, २०७५ को दफा १५ अनुसार सरकारी कर्मचारी भविष्यमा सरकारी सेवाको निमित्त अयोग्य ठहरिने गरी बर्खास्त नै भएमा पनि निजको तलबबाट कटौती भएको रकम र सोमा पाकेको ब्याज एकमुष्ट फिर्ता पाउँछ । यसै गरी सोही ऐनको दफा १९ को व्यवस्थाले कोषमा जम्मा भएको सरकारी कर्मचारीको रकममा साहुको दावी नलाग्ने, फौजदारी अभियोगमा अदालतबाट सर्वस्व जफत हुने फैसला भएमा वा सरकारी बाँकी असुल गर्नु पर्ने भएमा पनि कोषमा जम्मा भएको रकमबाट लिन नपाउने व्यवस्था गरिएबाट निजि क्षेत्रका हामी कर्मचारीको रकममा सुरक्षाको प्रत्याभूति नभएको हुनाले उक्त व्यवस्था संविधानको धारा १८ र २५ ले प्रत्याभुत गरेको हक अधिकार विपरित असमान भएको छ।

कार्यविधीको बुँदा नं. १९(२क) अनुसार वृद्ध अवस्थाको लागी सुरक्षा योजनामा जम्मा हुने २८.३३% योगदान रकम मध्ये २०% रकममा मासिक १० प्रतिशत तलबबाट काटेर त्यसमा १० प्रतिशत रोजगारदाताले थपेर सामाजिक सुरक्षा कोषको निवृत्तिभरण योजनामा मासिक रूपमा योगदान गर्ने व्यवस्था छ । कार्यविधीको बुँदा नं.२२(२) मा निवृत्तिभरण योजना वापत् योगदानकर्ताको नाममा हरेक महिना जम्मा भएको २० प्रतिशत रकमको कूल जम्मा रकम तथा सोमा प्राप्त ब्याज समेतको कूल रकमलाई १६० ले भाग गर्दा हुन आउने रकम योगदानकर्ताले अवकाश पश्चात मासिक पेन्सनको रूपमा प्राप्त गर्ने व्यवस्था गरेको छ योगदानकर्ताको उमेर ६० वर्ष नपुग्दै मृत्यु भएमा मात्र केही शर्तसहित पेन्सन योजनामा जम्मा गरेको कूल रकम ब्याज सहित दिइन्छ । साथै, विदेशी नागरिकले जम्मा गरेको भएमा र योगदानकर्ता नेपाली नागरिकले नेपालको नागरिकता त्यागी विदेशी नागरिकता लिएमा एकमुष्ट भुक्तानी दिइने व्यवस्था कार्यविधीको बुँदा नं. २४ क मा रहेको छ । यो व्यवस्थाले ६० बर्ष अगाडी रकम फिर्ता पाउन या त देशको नागरिकता त्यागी विदेशी नागरिकता लिएको प्रमाण पेश गर्नु पर्ने, या त मृत्युवरण गर्नु पर्ने हुन्छ । अर्थात श्रम गरिरहेको योग्य नागरिकले आफ्नो पति/पत्नीले जम्मा गरेको रकमबाट किनो प्रतिशत पेन्सन लिनका लागि गरिरहेको श्रमबाट अवकाश लिई बिना काम घरमा बसेको प्रमाण पेश गर्नुपर्ने जस्ता कर्मचारीले

आर्जन गरेको सम्पत्ति उरले प्राप्त गर्न, भोग गर्न नसक्ने जटिल, विभेदपूर्ण, व्यवहारमा लागू गर्न असम्भव प्राय, कार्यविधि तर्जुमा गरी सामाजिक सुरक्षा कोषको कार्यालयले unjust enrichment प्राप्त गर्ने गरी प्रचलनमा ल्याइएका योजना र कार्यविधीका प्राबधानहरू कानुन विपरित भएको प्रष्ट छ ।

कार्यविधीको बुँदा नं. ६ मा अधिकतम २५ हजारदेखि १ लाख रूपैयाँसम्मको मात्र औषधि उपचारको सीमा कायम गरेको छ, जुन योगदानमा आधारित भन्ने मूल मर्मकै विपरीत र असमान छ।साथै कार्यविधीको बुँदा नं. ४(१) को व्यवस्था बमोजिम कुनै पनि योगदानकर्ताले लगातार ३ महिना योगदान गरेपछि मात्र औषधि उपचारको सुविधा प्राप्त गर्न योग्य हुनेगरि कार्यविधि तर्जुमा गरिएको छ जबकी बैंक वित्तीय संस्थाहरूले औषधि उपचारको बीमा सहितका निक्षेप योजनाहरूको व्यवस्था गरेका छन जहाँ सेवामा प्रवेश गरी खाता खोल्दाको दिनदेखि नै यो सुविधा निःशुल्क प्राप्त हुन्छर यो सुबिधा कर्मचारीका आश्रीत परिवारले समेत पाउदछ ।यसै गरी जुनसुकै बीमा कम्पनीमा औषधि उपचारको बीमा गराउँदा बीमा गरेको दिनदेखि नै यो सुविधा प्राप्त हुन्छ ।यसरी सामान्य प्रचलन, व्यवहारमा सरल र सहज रूपमा खाता खोल्ने वा बिमा गर्ने मध्येको कुनै एउटा कार्य गर्नासाथ तत्कालै प्राप्त हुने सुविधाको लागी तीन महिना लगातार योगदान गरि सकेको हुनु पर्ने भन्ने व्यवस्था कानुनको संरक्षणको सामान्य सिद्धान्त विरुद्ध गरिएको प्रष्ट छ।अर्कोतर्फ अहिले सञ्चालनमा रहेका जुनसुकै बीमा कम्पनीले औषधि उपचार बीमा गर्दा अत्यन्त न्यून रकम (० देखि ५ प्रतिशतसम्म) योगदानकर्ताले व्यहोरेर अन्य रकम बीमा कम्पनीले व्यहोर्ने ऋजभम (योजना) हरू ल्याइसकेका छन् भने सामाजिक सुरक्षा कोषले भने निजी नाफामूलक बीमा कम्पनीले भन्दा अधिक रकम (२० प्रतिशत) को मार्जिन योगदानकर्तालाई व्योहोर्ने लगाउनु कानुनको दृष्टिमा न्यायोचित छैन । त्यस्तै कार्यविधीको बुँदा नं. (४)(१) ले नै योगदानकर्ता अवकाश भएको ३ महिना पश्चात औषधि उपचार, स्वास्थ्य तथा मातृत्व सुरक्षा योजना अन्तर्गतको कुनै पनि सुविधा प्राप्त नहुने व्यवस्था गरेको छ । वृद्ध अवस्थामा औषधि उपचारको सुविधा लिनु परेमा निजले पाउने किनो रकमको पेन्सनबाट रकम कट्टा गरी पुनः सामाजिक सुरक्षा कोषमा रकम जम्मा गर्नु पर्ने व्यवस्था कार्यविधीको बुँदा नं. ८(क) मा गरिएको छ।कार्यविधीको यो व्यवस्था

योगदानकर्तालाई थप पिडा दिनुको साथै सामाजिक सुरक्षा सम्बन्धी सामान्य सिद्धान्त, ऐन एवं संविधानको मूल मर्म विपरीत छ।यसैगरी कार्यविधीको बुँदा नं. ११(१ख) ले दुर्घटनामा उपचार गराउँदा कोषले तोकेकै अस्पतालमा उपचार गराउनु पर्ने र अन्य अस्पतालमा उपचार गराएमा तोकिएको भन्दा बढी रकमको खर्च नव्यहोर्ने व्यवस्था गरेको छ । जबकी, कुनै पनि बीमा कम्पनीमा औषधि उपचार एवं दुर्घटना बीमा गराउँदा बीमा कम्पनीले आफूले भनेकै अस्पतालमा उपचार गराउनु पर्दैन । सरकारबाट मान्यता प्राप्त जुनसुकै अस्पतालमा उपचार गराएर विल पेश गर्दा पनि हुन्छ । कोषबाट रकम प्राप्त गर्न दुर्घटनाबाट मरणपसन्नु हकका विरामी बोकेर कोषले सम्झौता गरेकै अस्पताल खोज्दै हिँड्नु पर्ने गरी गरिएको व्यवस्था स्वास्थ्यमा सहज पहुँचको सिद्धान्त विपरित रहेको छ ।

सरकारी र निजी क्षेत्रका कर्मचारीबीच चरम विभेद हुने गरी श्रम रोजगार तथा सुरक्षा मन्त्रालय तथा कार्यालयबाट कार्यविधि तर्जुमा गरिएको छ। ऐनको परिभाषा खण्डमा हेर्दा दफा (२)(ज) र (ट) ले योगदानकर्ताको रूपमा संघीय निजामती, नेपाली सेना, संघीय प्रहरी, सशस्त्र प्रहरी बल, राष्ट्रिय अनुसन्धान विभाग, प्रदेश निजामती, प्रदेश प्रहरी सेवामा बहाल रहेको व्यक्तिहरूलाई समेत समेटेको छ ।

। साथै, सोही ऐनको दफा २१ ले सरकारी सेवामा बहाल रहेको व्यक्ति वा सरकारी कोषबाट पारिश्रमिक पाउने व्यक्तिको सूचीकरण सम्बन्धी व्यवस्था नेपाल सरकारले तोके बमोजिम हुनेछ भन्ने व्यवस्था गरेको छ।उक्त व्यवस्थाहरू हेर्दा, योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन केवल निजी क्षेत्रका कर्मचारीहरूलाई मात्र होइन कि अझ सरकारी कर्मचारीहरूको लागि विशेषरूपमा बनेको देखिन्छ । तर २०७४ सालमा जारी भएको ऐन, २०७५ सालमा लागू भई कार्यान्वयनमा आउने क्रममा २०७५ चैत ४ गते सोही प्रकृतिको निवृत्तभरण कोष ऐन, २०७५ सरकारी कर्मचारीहरूको लागि मात्र लागू हुने गरी छुट्टै जारी गरिएको छ । सरकारी कर्मचारीहरूको योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षाको लागि अत्याधिक सुविधा सहितको छुट्टै निवृत्तीभरण कोष ऐनको तर्जुमा गरिएबाट समान प्रकृतिका योगदानकर्तालाई विभेद गरिएको प्रष्ट छ ।

निवृत्तभरण कोष ऐन, २०७५ को दफा १९(ड) ले कोषमा रहेका कर्मचारीको रकममा आयकर पूर्ण रूपमा छुट दिने व्यवस्था गरिएको छ । तर, निजी क्षेत्रका कर्मचारीहरूको अवकाश कोषमा आयकर ऐन, २०५८ को दफा ८८ (१) बमोजिम १५ प्रतिशत आयकर लाग्छ । निजी क्षेत्रका कर्मचारीहरूले ३६ प्रतिशतसम्म कर बुझाएर जम्मा भएको रकममा पुनः १५ प्रतिशत कर तिर्दा कूल ५१ प्रतिशतसम्म कर तिर्नु पर्ने हुन्छ । यसरी दोहोरो कर लाग्ने व्यवस्था गैर कानूनी र त्रुटिपूर्ण रहेकोछ । साथै, श्रमिक तथा कर्मचारीले योगदान गरेको ११% रकम र रोजगारदाताले थप गर्ने २०% गरि जम्मा हुने सबै ३१% रकम नै Contributory Fund हो भन्ने सुनिश्चितता गरिएको छैन।यो रकमलाई भविष्यमा ११% लाई Contributory Fund तथा २०% लाई Non-Contributory Fund भनि व्याख्या हुने गरी अनिश्चित व्यवस्था रहेको छ।यसरी सर्वप्रथमतः जम्मा भएको रकम अनिश्चित हुने तथा रकम जम्मा हुँदा वा श्रमिकले आफैले रोजगारीमा रहँदैको अवस्था रकम भुक्तानी लिएको खण्डमा सो रकममा कर छुटको व्यवस्था नरहेको कारण दोहोरो कर तिर्नु पर्ने अवस्था रहेको छ।यसै गरी बैंक तथा वित्तीय संस्थाहरूले कर्मचारीको लागि छुट्याएको उपदानको रकम एक्चुरी भ्यालुएशन अनुसार एकमुष्ट छुट्याइने भएकाले कर्मचारीको आम्दानीमा जोडिएको हुदैन र अवकाश हुदाँको बखत प्राप्त रकममा मात्र कर लाग्ने हुन्छ, तर उक्त रकम कर्मचारीको नाममा कोषमा पठाउँदा कर्मचारीको आयमा जोडिन जाने भई रकम पठाउँदा तथा भुक्तानी लिदाको दुबै अवस्थामा करको दोहोरो भार लगाइने हुँदा सो समेत त्रुटिपूर्ण, गलत र गैरकानूनी रहेको छ ।

नेपालको संविधानले प्रदान गरेको सम्पत्तिको हक तथा समानताको हकको विपरित हुने गरी निवृत्तभरण कोष ऐन, २०७५ (सरकारी कर्मचारीहरूको योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा) एउटा व्यवस्था गरिएको छ भने अन्य निजि क्षेत्रका कर्मचारीको हकमा योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन, २०७४ ले अन्यथा व्यवस्था गरी असमान व्यवहार हुने गरी ल्याइएको छ । ऐनको दफा ११ मा कामको प्रकृतिको आधारमा फरक योजना ल्याउन सकिने व्यवस्था हुदाँहुदै यसतर्फ कुनै पहल नगरी सबै प्रकारका योगदानकर्ताहरूलाई एउटै बास्केटमा राखि श्रम ऐन, २०७४ तथा कानून बमोजिम सम्बन्धित संस्थाले जारी गरेको नियम र विनियमले तोकिएको न्यूनतम सेवा सुविधा पाइरहेका बर्ग र कुनै पनि सुविधा नपाएका बर्गलाई समान व्यवहार गरिएको छ।भनिएकोछ योगदानमा आधारित तर कार्य असन्तुलित बनाई सुविधा पाइरहेका र फरक बर्गका योगदानकर्ताहरूको लागि कुनै व्यवस्था नै नगरी जबरजस्ती कोषमा आबद्ध हुनु भनी कानूनले परिकल्पना गरेको कुरा पन्छाई आत्मी तौर तरिकाको कार्यविधी बनाई भएको निर्णय, पठाईएका पत्र तथा सूचनाहरू गलत र गैरकानूनी रहेका छन ।

श्रम ऐन, २०७४ को दफा ५२ र ५३ मा कानून बमोजिम स्थापित कोषमा रहेको सञ्चयकोष तथा उपदान बापतको रकम सामाजिक सुरक्षा कोषमा हस्तान्तरण गर्नु पर्ने स्पष्ट व्यवस्था रहेको छ तर कार्यविधीको दफा १९(४)(ग) मा योगदान शुरू गरेको मिति भन्दा अगाडीको संचयकोष र उपदान बापतको रकम कोषमा हस्तान्तरण गर्न नचाहेमा सम्बन्धित श्रमिकले आफैले भुक्तानी लिन वा अन्य अवकाश कोषमा रहेको रकम सोही कोषमा राख्न सक्नेछ भनी व्यवस्था गरेको पाईन्छ । तर यही अवस्थामा कोषमा सूचिकरण हुने हो भने प्रचलित श्रम ऐन बमोजिम अन्य कोषमा रहेको सम्पूर्ण रकम हस्तान्तरण गर्न भनी कुनै पनि अवस्थामा पत्राचार हुने र हामीले यस अगाडी सुविधा बापत पाई जम्मा भएको रकम रोक्न नसकिने हुन्छ ।

अर्को तर्फ, कोषको तर्फबाट बिभेदकारी निती तथा निर्णय लिएर, एउटै बैंक तथा वित्तीय संस्था सम्बन्धी ऐन, २०७३ ले निर्देशन गर्ने बैकिङ्ग क्षेत्र मध्ये सरकारको सीमित लगानिमा सञ्चालित राष्ट्रिय बाणिज्य बैंक, नेपाल बैंक लिमिटेड तथा कृषि विकास बैंक लिमिटेड लगायतलाई सामाजिक सुरक्षा कोषमा आबद्ध भई रहनु नपर्ने, कर्मचारी सञ्चय कोषमा आबद्ध हुन भनी नेपाल सरकार, अर्थ मन्त्रालयबाट मिति २०७७/०४/१९ गते एक पक्षीय रूपमा परिपत्र गरिएको छ । यो कारणले हेर्दा पनि बिपक्षीहरूबाट भएका काम कारबाही तथा निर्णयहरू संविधानको धारा १८ विपरित हुने गरी असमान र बिभेदकारी भएको प्रष्ट छ ।

निजी क्षेत्र अधिकांसतः सहमती, समझदारी र सम्झौताबाट चल्दछ तर योगदानमा आधारित सामाजिक सुरक्षा ऐन, २०७४ को दफा ६४ ले सामुहिक सौदाबाजी गर्न नपाउने गरी प्रतिबन्ध लगाएको छ । यो व्यवस्था स्थापित कानूनी मान्यता प्रतिकूल हुनुको साथै निजि क्षेत्र सञ्चालनमा कठिनाई उत्पन्न गराउने गरी आएको देखिन्छ । बैंक तथा वित्तीय संस्था आफैले कर्मचारीको लागी प्रयाप्त सुविधाको व्यवस्था गरेको छ ।

विडम्बना विगत देखि नै राम्रो र आकर्षक सामाजिक सुरक्षा पाईरहेका हामीले सामाजिक सुरक्षामा आवद्ध भइ सक्दा समेत सामाजिक सुरक्षा कोषले ऐन संशोधन गरी हाम्रा सेवा सुविधा नघटने तर्फ ध्यान नदिइएकोले अव उपरान्त सो योगदानलाई निरन्तरता गर्न नसकिने अवस्था सामाजिक सुरक्षा कोषले सिर्जना गरिरहेको छ । अन्य संस्थाहरूलाई क्षतिपूर्ति दिन निर्देशन दिने तर स्वयम सामाजिक सुरक्षा कोषमा आवद्ध भएका संस्थालाई क्षतिपूर्ति नदिएकोले सामाजिक सुरक्षा कोषमा निरन्तरता गर्न नसकिने अवस्था सिर्जना भएको छ ।

लेखक : केदार अधिकारी, ओम प्रसाद तिमिसिना, सन्तोषी श्रेष्ठ, संजिव कुमार प्रजापति

बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंकको सातौं विशेष साधारण सभा सम्पन्न

सञ्चालक समितिको तर्फबाट अध्यक्ष राजन सिंह भण्डारीले सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडलाई प्राप्ति (एक्विजिसन) गर्नका लागि गर्नु भएको विशेष प्रस्ताव विशेष साधारण सभाबाट सर्वसम्मत रूपमा पारित भएको हो । यस विशेष साधारण सभाले सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेड र सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड बीच भएका प्रारम्भिक सहमति तथा अन्तिम सम्झौता पत्रहरूको अनुमोदन गरेको छ । सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडको १०० कित्ता शेयरलाई सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडको ९५ कित्ता शेयर (१:०.९५) दिने गरी शेयर मूल्य अनुपात (Share Swap Ratio) कायमगरिएको छ ।

नेपाल राष्ट्र बैंकबाट "ग" वर्गको इजाजत प्राप्त, बिराटनगरमा प्रधान कार्यालय रहेको सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडको पनिमिति २०७७ जेठ २७ गते सम्पन्न विशेष साधारण सभाले समेत सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडलाई प्राप्ति गर्न स्वीकृति प्रदान गरिसकेको छ । दुवै बैंक तथा फाइनेन्सको विशेष साधारण सभाले स्वीकृति दिए सँगै सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडलाई सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेड प्राप्तिगर्नका लागि बाटो खुलेको हो । यसै आ.व. भित्र सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडलाई संयुक्त कारोबार प्राप्ति गरी संयुक्त कारोबार प्रारम्भ गर्ने गरी तयारीहरू भइरहेको सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडका अध्यक्ष राजन सिंह भण्डारीले जानकारी दिँदै डिजिटल प्लेटफर्ममा उल्लेखनीय सहभागिताका लागि शेयरधनीहरूलाई बैंक संचालक समिति सम्पूर्ण सदस्यहरूको तर्फबाट आभार प्रकट गर्नुभयो । यसका साथ साथै प्राप्ति पश्चात बैंकको वित्तीय, मानवश्रोत, प्राविधिक एवं अन्य क्षमता अभिवृद्धि हुने कुरा व्यक्त गर्नुभयो ।



सिर्जना फाइनेन्सलाई प्राप्ति गर्ने अन्तिम सम्झौता पत्रमा हस्ताक्षर

बैंक तथा वित्तीय संस्था एक आपसमा गाभ्ने गाम्भिरे (मर्जर) तथा प्राप्ति (एक्विजिशन) सम्बन्धी विनियमावली, २०७३ बमोजिम सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले नेपाल राष्ट्र बैंकबाट "ग" वर्गको इजाजत प्राप्त, बिराटनगरमा प्रधानकार्यालय रहेको सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडलाई प्राप्ति गर्ने गरी आज उक्त कम्पनी संग अन्तिम सम्झौता पत्रमा हस्ताक्षर गरेको छ । मिति २०७८ साल जेठ १० गते यस यस बैंकको तर्फबाट संचालक तथा मर्जर तथा प्राप्ति समितिका संयोजक श्री प्रवल जंग पाण्डे र सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडका तर्फबाट संचालक तथा मर्जर तथा प्राप्ति समितिका संयोजक श्री सुवास आचार्यले उक्त सम्झौता पत्रमा हस्ताक्षर गर्नु भएको छ । आ-आफ्नो विशेष/साधारण सभाबाट प्राप्ति सम्बन्धी विशेष प्रस्ताव पारित गरी नेपाल राष्ट्र बैंकको अन्तिम स्वीकृति पछि एकीकृत कारोबार सुरु गरिनेछ । दुवै बैंकले गत माघ २८ गते प्राप्तिका लागि प्रारम्भिक समझदारीमा हस्ताक्षर गरेको थियो ।



सिटिजन्स बैंकमा सिर्जना फाइनेन्स गाभियो



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले नेपाल राष्ट्र बैंकबाट "ग" वर्गको इजाजत प्राप्त, बिराटनगरमा प्रधानकार्यालय रहेको सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडलाई नेपाल राष्ट्र बैंक तथा कम्पनी रजिष्ट्रारको कार्यालयको स्वीकृति पश्चात प्राप्ति गरी मिति २०७८ असार २६ गते बाट एकीकृत कारोबार शुभारम्भ गरेको छ । सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र सिर्जना फाइनेन्स लिमिटेडका सञ्चालक तथा उच्च व्यवस्थापनका कर्मचारीहरू सहभागी भएको एक विशेष समारोह बीच सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडका सञ्चालक समितिका अध्यक्ष श्री राजन सिंह भण्डारीले संयुक्त कारोबारको शुभारम्भ गर्नुभयो ।

सिटिजन्सको शाखा रौतहटको गरुडामा



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले शाखा विस्तार गर्ने क्रममा आफ्नो १६८ औं शाखा रौतहटको गरुडा संचालनमा ल्याएको छ । आज मिति २०७८ बैशाख १५ गते उक्त शाखा कार्यालयमा पूजा पाठ गरी बैकिङ्ग कारोवारको सुरुवात गरिएको छ ।

यी शाखाहरू मार्फत ग्राहकहरूको वित्तीय आवश्यकता पुरा गर्न आवश्यक सम्पूर्ण रिटेल बैकिङ्ग सेवा प्रदान गर्नुका साथै साना तथा लघु व्यवसायीहरू माफ्न वित्तीय पहुँच पुऱ्याउने लक्ष्य बैंकले राखेको छ । सुविधा जनक बचत खाता योजना, मुद्दती निक्षेप योजना, लकर सेवा, ए.टि.एम.सेवा, घर तथा सवारी कर्जा, साना व्यवसायी कर्जा, लगायतका वित्तीय सेवाहरू छिटो, छरितो, चुस्त र दुरुस्त रूपमा ग्राहकहरूलाई प्रदान गर्ने प्रतिबद्धता बैंकले जनाएको छ ।

बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंकको सूचना अधिकारीमा राजेन्द्र लाल श्रेष्ठ र प्रवक्तामा नारायण राज अधिकारी



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले सूचना अधिकारीमा राजेन्द्र लाल श्रेष्ठ र प्रवक्तामा नारायण राज अधिकारीलाई नियुक्त गरेको छ । करिव २२ वर्ष देखि बैंकिङ्ग क्षेत्रमा कार्यकुशलता प्रदर्शन गर्दै आउनु भएका राजेन्द्र लाल श्रेष्ठले स्थापना काल देखिनै बैंक संग आबद्ध भई विभिन्न ओहदामा रही कार्य सम्पादन गर्नु भएको छ । भारतको पुणे स्थित सिम्बायोसिस इन्स्टीट्यूट अफ बिजनेस मैनेजमेन्टबाट व्यवस्थापन विषयमा स्नातकोत्तर गर्नु भएका श्रेष्ठ सँग शाखा संचालन, ट्रेड प्रशासन, जोखिम व्यवस्थापन तथा कर्जा असुली जस्ता क्षेत्रमा अब्बल दक्षता रहेको छ । हाल उहाँ बैंकको सहायक प्रमुख कार्यकारी अधिकृतका साथ साथै कम्पनी सचिवको रूपमा समेत कार्यरत हुनुहुन्छ ।

प्रवक्तामा नियुक्त हुनु भएका नारायण राज अधिकारी सँग करिव १७ वर्षको बैंकिङ्ग अनुभव रहेको छ । त्रिभुवन विश्व विद्यालयबाट वित्त व्यवस्थापन विषयमा स्नातकोत्तर गर्नु भएका अधिकारी शाखा संचालन तथा जोखिम व्यवस्थापनमा अब्बल हुनु हुन्छ । अधिकारीले सामान्य सेवा विभाग, मानव संसाधन विभाग, कर्जा असुली विभाग, कर्जा प्रशासन र कर्पोरेट कम्प्युनिकेशन विभाग समेतको जिम्मेवारी वहन गर्दै आउनु भएको छ । भित्र सिस्टम र बाहिर इमेजको नारालाई आत्मसाथ गर्दै कार्यपथमा लम्कि रहनु भएका बैंकका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत गणेश राज पोखरेलले बैंकिङ्ग क्षेत्रमा रहेको उहाँहरूको लामो अनुभवले बैंकलाई नयाँ उचाईमा लैजाने विश्वास व्यक्त गर्नु भएको छ ।

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडको शाखा रहित बैंकिङ्ग सेवा बर्दिया जिल्लाको जोगी गाउँमा

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले बैंकिङ्ग पहुँच नपुगेका देशका विभिन्न स्थलका बासिन्दाहरूलाई सर्व सुलभ तथा अत्याधुनिक बैंकिङ्ग सेवा पुऱ्याउने उद्देश्यका साथ शाखा रहित बैंकिङ्ग सेवा विस्तार गरेको छ । यसै क्रममा बैंकले बर्दिया जिल्लाको बार बर्दिया नगरपालिका, जोगी गाउँ बजारमा यहि श्रावण १५ गते बाट १११ औँ शाखा रहित बैंकिङ्ग सेवा प्रारम्भ गरेको छ । सो स्थानमा सेवा संचालनका लागि स्थानीय व्यवसायी चित्र बहादुर थारु लाई व्यवसायिक प्रतिनिधि नियुक्त गरिएको छ । यस शाखा रहित बैंकिङ्गबाट निक्षेप संकलन, रकम भुक्तानी, कोष स्थानान्तरण, मोबाइल फोनको बिल भुक्तानी, उपयोगी सेवाहरूको रकम भुक्तानी लगायत बैंकले प्रदान गर्ने अन्य सेवाहरू उपलब्ध गराउने लक्ष्य राखिएको छ । यस सेवाबाट ग्रामिण क्षेत्रमा बैंक प्रति उल्लेखिय विश्वास एवं बैंकिङ्ग सभ्यताको बिस्तार हुने अपेक्षा बैंकले लिएको छ ।

सिटिजन्स बैंकका ग्राहकले घरै बसिबसि रु. २ लाख सम्मको कर्जा पाउने "पेडे लोन" सार्वजनिक

हजुरको प्रगतिको सहयात्रि भन्ने नारालाई आत्मसाथ गरी अनवरत स्मरले नेपाली जनताको घरदैलोमा बैंकिङ्ग सेवा पुऱ्याउँदै आएको यस सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले एफवान सफ्ट इन्टरनेशनल प्रालि सँग सहकार्य गरेर आफ्ना ग्राहकहरूको सुविधाका लागि "पेडे लोन" नामक नयाँ कर्जा सुविधा सार्वजनिक गरेको छ । आज मिति २०७८ साल जेठ २० गते बैंकको मुख्य कार्यालय भवन, नारायणहिटी पथ, दरबारमार्गमा आयोजित एक भर्चुअल कार्यक्रम बीच बैंकका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री गणेश राजपोखरेलले कम्प्युटरमा क्लिक गरी "पेडे लोन" योजना सार्वजनिक गर्नु भएको छ ।

बैंकमा तलब खाता संचालन गरि रहेका तथा बचत खातामा नियमित कारोबार गर्ने ग्राहकहरूले अधिकतम ३० दिन सम्मका लागि अधिकतम रु. २ लाख सम्म मोबाइल बैंकिङ्गबाट "पेडे लोन" सुविधा सहजै प्राप्त गर्न सक्नु हुनेछ भने कर्जाको लागि कुनै पनि निवेदन दिन र कानूनी कागजात गरी रहनु पर्ने छैन ।

ग्राहकहरूलाई आवश्यक भइ रहने खर्च व्यवस्थापन गर्न "पेडे लोन" सुविधाबाट अधिकतम लाभ प्राप्त हुनेमा बैंक विश्वस्त रहेको छ । बिना धितो, बिना कागजी प्रक्रिया, बिना बैंक शाखा भ्रमण तथा तुरुन्त ऋण प्राप्त गर्न सकिने जस्ता विशेषताले गर्दा यो लोकप्रिय हुने विश्वास बैंकले लिएको छ । आफ्ना सेवाहरूलाई डिजिटल मैत्री बनाउँदै ग्राहकहरूलाई सरल र सहज सेवा प्रदान गर्ने उद्देश्यले "पेडे लोन" योजना संचालनमा ल्याएको हो ।

अब **Payday Loan** तपाईंको
Citizens Smart एपबाट
जहाँ इच्छा र आवश्यकता, त्यहाँ **fone loan**

- डिजिटल बैंकमा स्थितिमा अधिक रकम जम्मा हुने खातावालाहरूका लागि
- बैंक आज नगर्ने
- कुनै पनि कागजात नगर्नु नपर्ने
- खोलाबाटै दुई लाखसम्मको कर्जा लिएर आउने
- Apply गरे पछि तुरुन्तै Saving खातामा Credit हुने
- कुनै धितो राख्नु नपर्ने

Powered by **fone**

सिटिजन्स संरक्षित बचत खाता

बचत सँजै जिन्दगीको नाता...

सिटिजन्स संरक्षित बचत खाता

बिशेषताहरू:

- न्यूनतम मौज्दात रु. १,०००/-
- निःशुल्क भिसा डेबिट कार्ड
- निःशुल्क मोबाइल तथा इन्टरनेट बैंकिङ्ग
- बैंकका विभिन्न सेवाहरूमा ५०% छुट
- नेपाल भरिका जुनसुकै ATM बाट पैसा निकाल्दा शुल्क नलाग्ने

रु. १०,००० स्वल्का विमा (अस्पताल भर्ना खर्च)
रु. ५,००,००० गुपल्का मृत्यु विमा

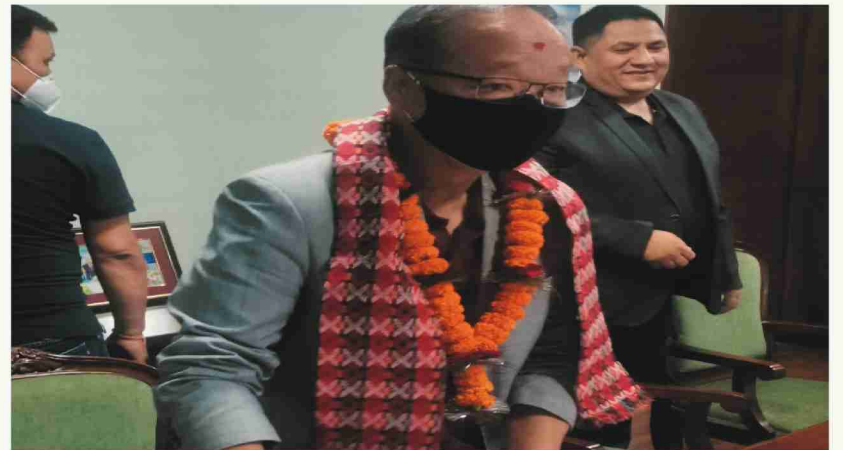
विमा प्रदायक: नेपाल इन्स्युरेन्स कं. लि. विमा शुल्क बैंकले नेपाल इन्स्युरेन्स कं. लि. लाई बुझाउने छ ।
बाप जानकारीका लागि बैंकको जम्माका शाखा कार्यालयमा सम्पर्क गर्नुहोला ।

सम्पूर्ण बैंकिङ्ग सुविधाका लागि TOLL FREE 1660-01-66667

बैंकका गतिविधिहरू



**Welcome Ceremony of Newly appointed BOD
Mr. Anil Gyawali**



Farewell ceremony of Ex BOD Mr. Sudesh Khaling



Farewell ceremony of Ex ACEO Ms. Umang Sharma



Welcome ceremony of EC Members



**Prize distribution ceremony to Treasury Department
for extraordinary performance**



Orientation to recently promoted staff



Orientation Session of newly appointed staff by CEO sir



**Submitting the Report of Residential Training Program
of Retail Banking Department to respected CEO Sir**