

CITIZENS NEWS BULLETIN

Year 2

Issue 6

May 2021

CEO'S MESSAGE

- गणेश राज पोखरेल



आदरणीय ग्राहक महानुभाव, शेयरधनी महानुभाव, कर्मचारी एवं समस्त शुभ चिन्तकहरूज्यूहरु नमस्कार ।
यहाँ र यहाँका परिवारजनहरू सकुशल रहेको विश्वास लिएका छौं ।

विश्वका अधिकांश मुलुकहरू कोरोना भाइरस (Covid19) को महामारीबाट आक्रान्त बनेको अवस्था छ । बैंकमा कार्यरत कर्मचारी र हाम्रा आदरणीय ग्राहक वर्गको स्वास्थ्य र सुरक्षालाई उच्च प्राथमिकतामा राखी वित्तीय सेवाहरू प्रदान गरिरहेका छौं । कोरोना भाइरसको सम्भावित जोखिम र यसबाट हुनसक्ने प्रभावको बारेमा चिन्तित रहेकोले प्रारम्भ देखिनै स्पष्ट कार्ययोजना बनाउन BCP लाई तत्कालै परिचालन गरि सावधानी पूर्वक यस बैंकले आफ्ना आदरणीय ग्राहक वर्गहरूको वित्तीय आवश्यकताहरू चुस्त दुरुस्त, छिटो र छरितो तवरले प्रदान गरिरहेको कुरा सर्वविदितै छ । नयाँ प्रविधिलाई आत्मसाथ गर्दै नेपाली जनताको घर दैलोमा बैंकिङ्ग सेवालाई सरल र छरितो रूपमा पुर्‍याउने उद्देश्यका साथ बैंकले निम्न उल्लेखित सेवाहरू प्रदान गरिरहेको छ ।

- यस प्रतिकुल घडिमा यहाँको आवश्यकता परिपूर्ति गर्न हाम्रा आपतकालिन कार्ड सेन्टर सेवा, मोबाईल बैंकिङ्ग, इन्टरनेट बैंकिङ्ग र एटिएम सेवाहरू पूर्ण रूपमा परिचालन गरेका छौं ।
- बैंकले वर्तमान बिषम परिस्थितिमा ग्राहक महानुभावको लागि आफ्ना तोकिएको शाखा कार्यलयहरू मार्फत बिदा बाहेकको दिनमा बैंकिङ्ग सेवा सुचारु राख्दै आईरहेको छौं । साथै बैंकिङ्ग सेवा अति आवश्यक भई ग्राहकहरूबाट अनुरोध भई आएमा कुनैपनि शाखा खोली सेवा प्रदान गर्न सकिनेछ ।
- यहाँ र यहाँको निकतम तथा प्रियजनहरूको सुरक्षा ध्यानमा राख्दै उपभोग्य सामाग्रीको र अन्य सेवाहरूको भुक्तानीको लागि हाम्रो डिजिटल बैंकिङ्ग संरचनाहरू (मोबाईल र इन्टरनेट बैंकिङ्ग) प्रयोग गर्नुहुन अनुरोध गर्दछौं ।

आफ्नो घरमै बसेर अनलाईन खाता खोल्न सकिने सेवाको स्तरोन्नती गरेका छौं । सूचना प्रविधिमा आएको आमुल परिवर्तन र भूमण्डलीकरणको बढ्दो आकर्षणले संसारलाई साँघुरो बनाउदै गर्दा सूचना प्रविधिको विकाशक्रमलाई आत्मसाथ गर्दै बैंकको वेबसाइटमार्फत अनलाईन खाता खोल्न सकिने सुविधालाई थप परिष्कृतरूपमा आफ्नो ग्राहकसामु प्रस्तुत गरेका छौं ।

- सरकारले वित्तीय पहुँच तथा समावेशिता वृद्धि र औपचारिक अर्थतन्त्रको प्रवर्धनका स्थानिय निकायमा रहेका सम्पूर्ण शाखाहरूलाई हामीले क्रियाशिल तुल्याएका छौं ।

संक्रामक रोग कोभिड १९ का कारण उत्पन्न कठिन परिस्थितिमा यहाँहरूसँग सहकार्य गर्न हाम्रा प्रदेश प्रमुख तथा सम्पर्क अधिकृतहरूको सम्पर्कमा नं हामीले website : www.ctznbank.com तथा Facebook मार्फत सम्प्रेषण गरिसकेका छौं । बैंकिंग सेवाहरूको उपभोग गर्दा कुनै कठिनाई भएमा यहाँहरूले उहाँहरूलाई कुनै समय सम्पर्क गर्न सक्नु हुनेछ ।

ग्राहकहरूको सुविधाका निम्ति हरेक बिहान उक्त दिन खुल्ने शाखाहरूको विस्तृत जानकारी हामीले यस बैंकको website : www.ctznbank.com तथा facebook पेजमा राख्ने प्रबन्ध मिलाएका छौं । Facebook मार्फत हामी सामू आउने समस्याहरूको समाधान गर्नका निम्ति एक विशेष संयन्त्र बनाई समाधान गर्ने प्रयत्न हामी अहोरात्र खटीरहेका छौं ।

यस विषम घडिमा उच्च मनोबल तथा दृढ इच्छा शक्तिका साथ कार्यसम्पादन गर्नुपर्ने अवस्था रहेको छ । विश्व व्यापी कारोना भाइरसलाई परास्त पार्न हामी सबैले उच्च मनोबल, दृढ इच्छा शक्ति र आपसी एकताका साथ लडनुपर्ने समयको माग रहेको छ । हालसम्म विज्ञानले यस रोगसँग लड्न कुनै औषधीको अन्वेषण गर्न नसकेको हुदा मानव जातीले यो विरुद्धको लडाईं लामै लडनुपर्ने देखिन्छ । तसर्थ, हामी आफ्ना समस्त ग्राहक वर्गलाई घरमै बसी सूचना प्रविधिको प्रयोग गरि बैंकिङ्ग सेवाहरू लिन हार्दिक अनुरोध गर्दछौं । कुनै किसिमको सहयोगका निम्ति हामी सदैव तयार रहेको कुरा पनि यहाँहरू सामू व्यक्त गर्न चाहन्छौं ।



बचत सँगै

जिव्दगीको नाता...

सिटीजन्स

संरक्षित बचत खाता

बिषेषताहरू:

- न्यूनतम मौज्जात रु. १,०००/-
- नि:शुल्क चेक बुक
- नि:शुल्क भिसा डेबिट कार्ड
- नि:शुल्क मोबाईल तथा इन्टरनेट बैंकिङ्ग
- बैंकका विभिन्न सेवाहरूमा ५०% छुट
- नेपाल भरीका जुनसुकै ATM बाट पैसा निकाल्दा शुल्क नलाग्ने

रु.
५०,०००
सम्मकोस्वास्थ्य विमा
(असताल मर्ना खर्च)रु.
५,००,०००
सम्मको

दुर्घटना मृत्यु विमा

बिमा प्रदायक: नेपाल इन्सुरेन्स कं. लि. बिमा शुल्क बैकले नेपाल इन्सुरेन्स कं. लि. लाई बुझाउने छ ।

थप जानकारीका लागि बैंकको लगिकको शाखा कार्यालयमा सम्पर्क गर्नुहोला ।

सम्पूर्ण बैंकिङ्ग सुविधाका लागि TOLL FREE 1660-01-66667

Citizens Bank

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

SWIFT: CTZNNPKA

[/CTZNbank](#)
[/CitizensBankIn1](#)
[/citizensbankofficial](#)
#CTZNprogress

Financial Highlights

As on Chaitra End, 2077 (As per Unaudited Financial Report)

EARNINGS PER SHARE

NPR 20.72

MARKET PRICE PER SHARE

NPR 326

Amount in NPR

PROFIT AFTER TAX	PROFIT BEFORE TAX	OPERATING INCOME	TOTAL ASSETS
1,545,340,624	2,190,595,545	3,572,569,054	154,590,255,034

As on Chaitra End, 2077/78

Deposit (Amount in NPR mio)



Number of Depositors
980,603

Loan (Amount in NPR mio)



Number of Borrowers
48,680

ELECTRONIC BANKING USERS

Active Mobile Banking Users
344,183

Active Internet Banking Users
23,660

Active Card Users
179,740

Active QR Merchants
5,319

Active PPS Merchants
410

EMPLOYEE STRENGTH, TRAINING AND DEVELOPMENTS

Male
843
55.06%



Female
688
44.94%

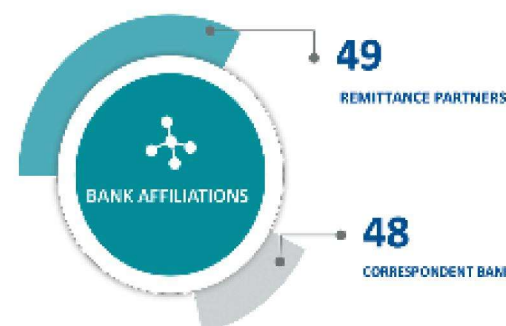


Number of Employees 1531

Number of Trainings
125

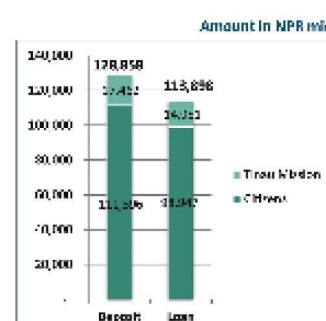
Number of Participants
1,237

Training Expenses
NPR 5,028,751



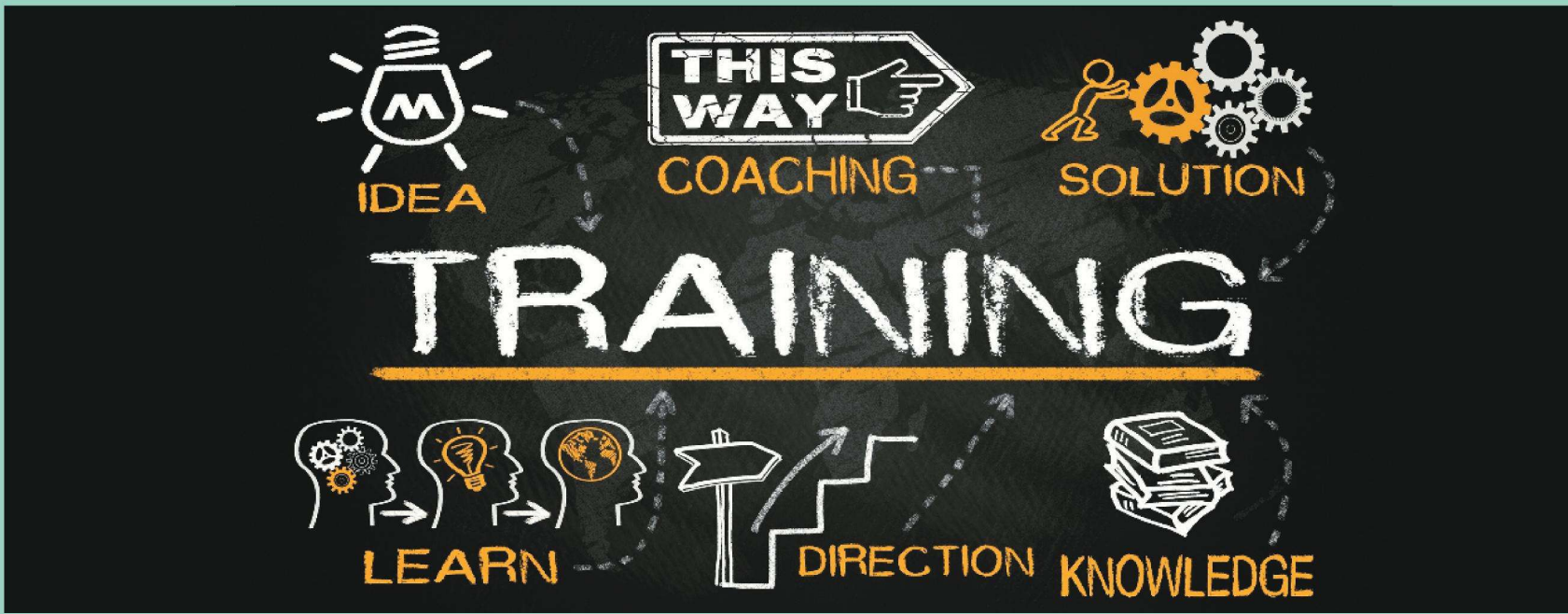
GROWTH THROUGH ACQUISITION OF TINAU MISSION DEVELOPMENT BANK

CITIZENS BANK'S REACH



Branches 167 (↑ 58)
ATMs 113 (↑ 15)
Total Staffs 1531 (↑ 385)

Training and Development



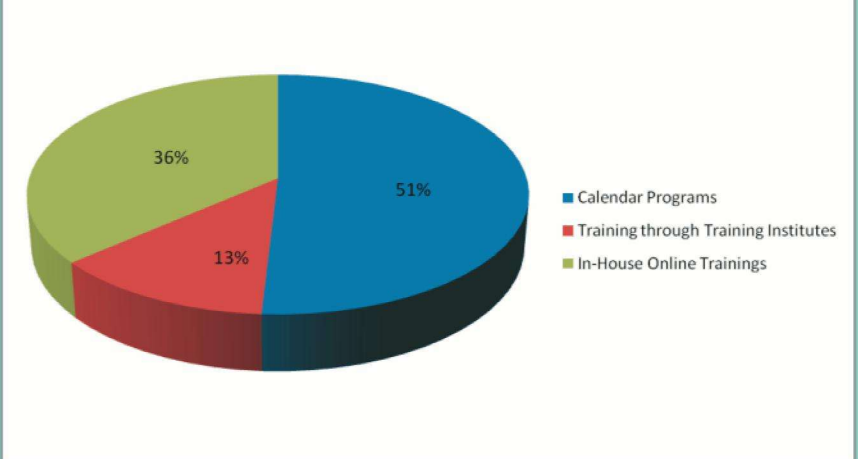
The employees are periodically provided with training opportunities in order to develop the necessary skills not only to survive, but also compete in this dynamic industry. The focus is provided such that long-term goals of the employees and the Bank are in line with each other. The structured, pragmatic 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 third 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 Third Quarter

S.N	Nature of Training	No of Training Conducted	No of Participants
1	Calendar Programs	28	76
2	Training through Training Institutes	7	374
3	In-House Online Training	20	609
	TOTAL	55	1059

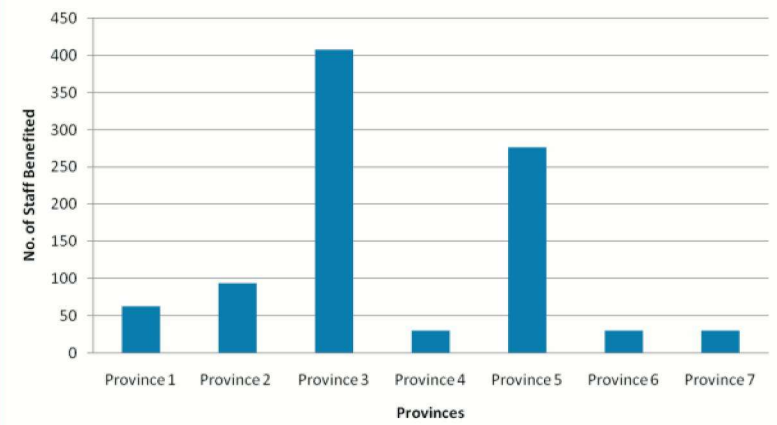
No. of Training Conducted



Province-wise Training Details

S.No.	Provinces	No.of Staff Benefited
1	Province 1	63
2	Province 2	94
3	Bagmati Province	407
4	Province 4	31
5	Gandaki Province	277
6	Province 6	30
7	Sudur Paschim Province	30
	Total	932

Province-wise Training Details



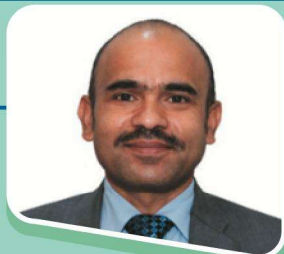
Citizens
SME LOAN

► सरल कर्जा प्रक्रिया
► ५ करोड सम्मको चालु पूँजी तथा आवधिक कर्जा उपलब्ध गराइनेछ
► सम्पूर्ण कागजात प्राप्त भएको ३ कार्य दिन भित्र कर्जा स्वीकृत गरिने

Citizens Bank
Your Partner for Progress

सम्बन्धको पञ्चतत्व “हर्ट”

नारायण राज अधिकारी



आजको मानव जीवनको पारिवारिक तथा व्यवसायिक सम्बन्धमा सामिप्यता भन्दा बढि खटपटका समाचारहरू सामाजिक संजालमा भाइरल भइरहेको देख्न सकिन्छ । आफ्नो परिवार, इष्टमित्र, साथीभाई तथा घर छिमेकमा जुन किसिमको हार्दिक सम्बन्ध हुनुपर्ने हो त्यो कायम हुन नसकेर विभिन्न किसिमका सामाजिक अपराधका घटना/दुर्घटनाहरू बढ्दै गइरहेको तथ्यांकले अखवारका पानाहरू भरिएका पाइन्छन् । जुनसुकै सम्बन्ध चाहे त्यो नितान्त घरेलु/पारिवारिक होस या व्यवसायिक संघ संगठनमा आवद्ध सहकर्मीहरूका बिच होस अथवा देशको राष्ट्रिय राजनीतिमा संलग्न राजनीतिज्ञहरूको सम्बन्धलाई नियालेर हेर्ने हो भने त्यसमा सामिप्यता भन्दा बढि तिक्तता बढ्दै गइरहेको उदाहरणहरू छयापछ्याप्ती देख्न पाइन्छ । मानव जीवन स्वार्थले यति अन्धो भएको छ कि आफ्नो सिमित स्वार्थसँग मेल खाने व्यक्ति विशेष बाहेक अन्य सबैलाई शत्रुभावको नजरले हेर्ने पछि परेको छैन । एक अर्का बिचको सम्बन्ध सुमधुर बनाउनुको साटो टुटाउनुको लागि उद्यत बन्दै गइरहेको देखिन्छ । जता हेन्यो त्यतै सम्बन्धहरूमा बेचैनी र अशान्ती व्याप्त हुँदै गइरहेको देख्न सकिन्छ । एकले अर्कोलाई दोषारोपण गर्दै जुनसुकै किसिमको सम्बन्ध विच्छेद गर्ने परम्परा बस्न थालेको देखिन्छ । सम्बन्धमा संवेदना हराउन थालेको हो कि भन्ने आभाष पाइन्छ ।

कुनैपनि सम्बन्ध चाहे व्यक्तिगत होस या व्यवसायिक होस त्यो आफैमा एक संवेदनशील विषय हो । जुनसुकै किसिमको सम्बन्धमा आवद्ध व्यक्ति विशेषले पनि सम्बन्ध प्रति बफादार हुनुका साथै केही महत्वपूर्ण शर्तहरू पालना गरेको खण्डमा मात्र बलियो रूपमा टिकाउ हुने विश्वास गरिन्छ । यस्ता शर्तहरू सम्बन्धको किसिम अनुसार आ(आफ्नै प्रकृतिको हुन सक्छ । दयाकै यही हुनुपर्छ भन्ने त्यस्तो कुनै सर्वमान्य सिद्धान्त फेला परेको देखिदैन । तर जीवन भोगाइका क्रममा हाम्रा पूर्वजहरूले एवं महान दार्शनिकहरूले व्यक्त गरेका केही अनमोल बाणीहरूलाई मनन गर्दा केही आवश्यक शर्तलाई भने पालना गर्नुपर्ने देखिन्छ । जसरी सनातन धर्म अनुसार मानव शरीर पञ्चतत्वले निर्माण भएको विश्वास गरिन्छ त्यसैगरी सुमधुर सम्बन्धका लागी आवश्यक केही शर्तहरूलाई पनि मानव शरीरकै महत्वपूर्ण अंग मुटुको अंग्रेजी शब्द हर्ट बाट खोजी गर्ने प्रयास गरिएको छ । मानव शरीरमा भएका विभिन्न अंगहरूको आ(आफ्नै विशेषता र महत्व रहेको हुन्छ तर मुटु जसलाई अंग्रेजीमा हर्ट भनिन्छ, लाई अत्यन्त महत्वपूर्ण अंगको रूपमा लिइन्छ किनकी यसैले शरीरमा रक्तसंचार प्रवाह गर्ने गर्दछ । जतिवेला मानव शरीरमा मुटुले काम गर्न छोड्छ तत्काल रक्तसंचार प्रवाह बन्द हुन गई मानव शरीरको समेत इहलीला समाप्त हुने गर्दछ ।

मुटु जसलाई अंग्रेजीमा हर्ट भनिन्छ, जसमा पाँच अक्षरहरू समावेश भएर एचईएआरटि बनेको हुन्छ । यीनै पाँच अक्षरहरूबाट बन्ने शब्दहरूलाई नै मानव जीवनमा स्थापित हुने विभिन्न सम्बन्धहरूलाई आवश्यक पर्ने महत्वपूर्ण शर्तहरूको पञ्चतत्वको रूपमा विश्लेषण गर्न खोजिएको छ । हर्टमा भएको पहिलो अक्षर एच बाट हाई लेवल अफ अण्डरस्ट्याण्डिङ्ग अर्थात कुनै पनि सम्बन्ध चाहे त्यो व्यक्तिगत होस या व्यवसायिक होस त्यसमा एक अर्काको विचमा उच्च तहको समझदारी हुनु अत्यन्त जरुरी हुन्छ । एक अर्काले गरेका क्रियाकलापप्रति दुवै पक्ष समझदार हुन सकेमात्र सम्बन्ध सुमधुर बन्न सक्छ भन्ने विषयलाई महत्वपूर्ण तत्वको रूपमा स्वीकार गरिएको छ । दोश्रो अक्षर ईबाट इम्प्याथी अर्थात सहानुभूति । कुनैपनि सम्बन्धमा एक अर्काका विच गहिरो सहानुभूति हुनुपर्दछ । भएन भने एकले अर्कोलाई राम्रोसँग बुझ्न सक्दैन र सम्बन्ध पनि सुमधुर हुन सक्दैन भन्ने एक अर्को महत्वपूर्ण तत्वलाई समावेश गरिएको छ । तेश्रो अक्षर एबाट एप्रिसियसन अर्थात प्रशंसा । मानव जाती स्वभावैले हरेकपल आफ्नो तारिफ सुन्न चाहन्छ यसर्थ एक अर्काले गरेका क्रियाकलापप्रति दुवै पक्षले प्रशंसा गर्नु अत्यन्त जरुरी हुने गर्दछ । एक अर्कोलाई प्रशंसा गर्ने बानी बसाल्नुपर्ने विषयमा लाई पनि महत्वपूर्ण तत्वको रूपमा समावेश गरिएको छ । चौथो अक्षर आरबाट रेडी टु लिशन अर्थात सँधैभरी आफुमात्र प्यारप्यार बोलिरहने मात्र होइन अर्कोको पनि कुरा सुन्न तयार हुनुपर्छ भन्ने अर्को एक महत्वपूर्ण तत्वलाई समावेश गरिएको छ । अन्त्यमा, पाँचौ अक्षर टिबाट टेकिङ्ग कियर अर्थात एकअर्का प्रतिको हेरचाह । सुखको मात्र होइन सम्बन्ध दुःखको पनि हो भन्ने सोचेर एक अर्काको हेरचाह गर्नुपर्दछ भन्ने अत्यन्त महत्वपूर्ण तत्वलाई पञ्चतत्वको रूपमा समावेश गरिएको छ ।

आजको मानव समाजलाई नजिकबाट नियालेर हेर्ने हो यहाँका हरेक व्यक्ति विशेषका अनेकनथरी समस्याहरू देख्न पाइन्छ । ति अनेकन समस्याहरूको जड के हो त भनेर मनन गर्ने हो भने आफूले गरेका प्रत्येक क्रियाकलाप सबै ठिक अरुले गरेका जतिसुकै राम्रा क्रियाकलाप पनि सबै वेठिक भन्ने प्रवृत्ति नै रहेको निश्कर्ष निकाल्न सकिन्छ । आजको मानिस अरुले आफ्नो कुरा बुझिदियोस भन्ने चाहन्छ तर अरुको कुरा आफूले कहिल्यै बुझ्ने कोशिश गर्दैन । यसैबाट असमझदारी उत्पन्न

हुन्छ र सम्बन्धमा तिक्तता उत्पन्न हुन थाल्दछ । आफूलाई परेको पिर मर्का अरुले बुझिदियोस भन्ने चाहन्छ तर अरुलाई परेको पिरमर्कामा नूनचुक छर्न बाँकी राख्दैन । सम्बन्धमा संवेदनशील बन्ने कोशिश गर्दैन अनि दरारको दोषारोपण अर्कोलाई थोपर्ने गर्दछ । आफ्नो हरेक क्रियाकलापमा अरुले तारिफ गरिदिउन भन्ने चाहन्छ तर अरु कसैको प्रशंसा गर्ने त के सुन्न पनि तयार हुँदैन अनि सम्बन्धमा फाटो यसै कारणले आएको हुनसक्छ भन्ने कहिल्यै महशुष पनि गर्न सक्दैन । आफ्ना कुरा अरुलाई सुनाएर दँग पर्दछ तर अरुका कुरा रतिभर पनि सुन्न चाहदैन । आफूलाई सबैले माया गरुन भन्ने चाहन्छ तर अरुको पनि हेरचाह गर्नुपर्दछ भन्ने कर्तव्यबाट पन्छिने गर्दछ । यी सब प्रवृत्तिहरू मानव जीवनका अनिवार्य आनीबानीहरू हुन यस्ता प्रवृत्तिमा नियन्त्रण गर्नेहरूको सम्बन्ध सुमधुर हुने गरेको पाइन्छ भने नगर्नेहरूको सम्बन्धमा तुषारापात आएको देख्न पाइन्छ । जीवन काँडा कि फूल भन्ने विषय जति गहिरो छ सम्बन्धलाई सुमधुर बनाउने पञ्चतत्वको विषय पनि त्यति नै गहिरो छ । कतिसम्म गहिरोईमा पुगेर आफ्नो सम्बन्ध टिकाउने भन्ने विषय कुनैपनि व्यक्ति विशेषको नितान्त व्यक्तिगत स्वविवेकीय अधिकारमा निर्भर हुने गर्दछ ।



HEART

H- High Level of Understanding

E- Empathy

A- Appreciation

R- Ready to Listen

T- Taking Care

www.ctznbank.com



खुशी आफ्नै घर हुनुको...

बिषेताहरू:

सिटीजन्स घर कर्जा

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



Online आवेदन दिनुका लागि
आशि टिईएको QR Code Scan गर्नुहोस् ।

थाप जलकारीका लागि बैंकको जम्माको शाखा कार्यालयमा सर्पक गर्नुहोस् ।

सम्पूर्ण बैंकिङ्ग सुविधाका लागि TOLL FREE 1660-01-66667

Citizens Bank

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

SWIFT: CTZNNPKA

/CTZNbank
/CitizensBankin1
/citizensbankofficial
#CTZNprogress

Post-Pandemic Business - Wake-Up Call

Dashrath Shah

"Success Touch-Point"

The pandemic has flipped almost every aspect of normal life on its head and has witnessed significant transformation in the financial services industry around the world and this pandemic could be the most serious challenge to financial institutions in nearly a century. As vaccine rollouts in several countries continue, we believe a high degree of uncertainty remains about the coronavirus pandemic's evolution and its economic effects. The COVID-19 breakout challenges all areas of economics including, but not only, health, industrial organization, macroeconomics, finance, history, development, inequality, political economy and public finance as well as empirical evidence. The pandemic is taking a terrible toll on human life and on the livelihoods of millions the world over.



As people and institutions struggle to contain the spread of the virus, the measures necessarily imposed have caused major economic disruptions. The COVID anxiety is within everyone and the news these days is making us panic day by day. Some are fighting for oxygen & some for business revenue. Actually the world is fighting an invisible war. People are struggling to breathe. Times are becoming tough gradually. We're in a stage where positive is the most negative word and breathing is no more free. Every industry has been affected, and banking is no exception. Capital, profit-and-loss, and liquidity positions are going to be hit very hard if the situation prolonged. It will temporarily increase NPLs, hurting profitability, impairing the ability of banks to generate capital and buffers and constraining their capacity to provide loans. That's why one needs to keep an eye on strategy and brand issues that will define their future, as market forces and customer behaviors potentially change coming out of this crisis. As COVID-19 vaccines roll out across the globe, businesses are eager to move forward in a post-pandemic world. But so much has changed in the past year that businesses can't just return to the way things once were. In short, one needs to reimagine work, workforce, workplace, customers and many more. What that vision looks like will be different for every company depending on how the pandemic has affected their organization. There's no one-size-fits-all approach to how to move a business forward. Every company's plans should be based on their particular challenges and goals. Regardless of where your business stands, making smart moves in four key areas can help position your organization to rebuild revenue and emerge stronger;

Your Strategy Your People Your Customers Your Workplaces

Time has come now, banks and other financial institutions need to understand a 360° degree view of the strategy, people, customers & workplace. Customers want banking and financial transactions to be as easy as shopping on Amazon, Flipkart, Daraj, Sastodeal or ordering takeaways from KFC. In this tough time, banks are fighting for their own lives-now, they can focus on fighting for their customers who are the oxygen of the organization. No matter what the institution's size, a bank is an essential service provider. Bankers have a responsibility to hear and respond to the needs of their customers, especially in trying times. Their customers and employees should be at the heart of every decision they make. Although these decisions may still largely be centered on business strategy, credit-risk assessments and technology, smart banks will come out of this pandemic stronger by listening, analyzing and making employee-and customer-centric decisions. Now is the time to become hyper-vigilant about customer needs and staff journeys and it is the most critical piece of a smart bank's strategy for post-pandemic success. Equally, most banks have been forced to rethink their distribution strategies caused by pre & post COVID-19. As customer behavior is becoming more digital these days, banks must explore new touch-points to offset the loss of personal contact. To excel in digital sales, banks need to optimize and simplify their marketing and sales processes. This requires analyzing and evaluating customer behavior to develop targeted sales processes and initiatives-precisely where many banks lag behind right now. The question is: How much of this change will prove to be permanent versus how much will be temporary? If COVID-19 were to end overnight, would old patterns of behaviour return, or would new habits become permanent? For the banking industry, the answer is probably more towards permanent change. As we all know, banking has always been a public business, and there are many activities that still lead to better results when carried out face to face. However, the pandemic has shown that an increasing number of activities are more efficient and convenient when carried out from the comfort of the customer's home. To manage the pandemic and beyond, banks should focus their priorities on creating a flawless omnichannel (Viz: Facebook, Instagram, Snapchat, Twitter, YouTube, TikTok etc.) experience along each touch-point of the customer journey. Today's customers have countless interesting options at their fingertips from providers, and they expect no less from their bank. But in fact, being honest, banking isn't an exciting topic for most of the customers yet. The majority primarily use their banks to fulfill their basic needs only, on average, like receiving their salaries and making payments only. Meanwhile, banking products are usually intangible and difficult to understand for all of us to some extent and most banks have a tendency to overload customers with their information, making it difficult to communicate

how they create added value. On the other hand, factoring in human psychology is a must-have for any bank's omnichannel strategy without fail in today's business world. Even if a product or service isn't simple or exciting by nature, banks should still do their best to present their offerings in the most spontaneous and engaging ways possible and this needs customer engineering process now, not later. The main aim is to minimize the mental effort required by the customers, and create an understanding of why the bank's products are needed, and make it enjoyable, even fun, to use them at the same time with no delays in the process. To succeed, banks must master three disciplines: Behavioral intelligence, advanced analytics and - most importantly - a combination of both as explained here as under; First, in today's competitive business world, every customer prefers businesses that make tasks or their purchases fun. Think about popular smartphone apps: whether a retailer has integrated a rewards points system or a fitness app has users walking an extra 10 minutes to reach their goals, attractive gamification elements appeal to consumers. That is why more banks are applying insights from behavioral psychology to their sales approaches.

Second, optimized pricing, packaging and presentation with choices; what you offer is important, but how you offer it is even more important. Multiple Choice fabrication options play a fundamental role, and banks should provide carefully thought-out selections of options to help customers choose the right products. For example, similar to Ncell-NTC,-Internet Service Providers' (Vianet, Subisu, Worldlink etc.) Basic, Standard and Premium plans, banks can offer different service packages at different price points. When offering product with three or multiple choices, on average, customers tend toward the middle option, especially when deciding under uncertainty & such a pandemic. Understanding this effect and optimizing their product presentations accordingly simplifies choices for customers and allows banks to capture more business volume & margin accordingly. Third, always consider your customers' financial health; when purchasing a banking product, customers often have less emotional involvement than when purchasing a smartphone, TV & home appliances, Electronics Devices & accessories, Health & Beauty products, and so on. However, banks can draw on experiences in other industries to inspire customers to engage more with the banks' products. By positioning their services against a customer's goal of increasing financial health, banks can motivate customers to improve their financial health in the same way they care about their physical health. Banks should position themselves as their customers' partners in all areas of life, advising them how to organize their daily finances, save money and build savings 24/7. Once banks promote "good" financial behavior and a sustainable financial future for their individual customers, they switch from a product-centric to a customer-centric focus.

Fourth, relationship pricing; It is, of course, better for the bank if a customer improves his or her financial health using the bank's own products rather than turning to third-party merchants. Banks need to create incentives for customers to use them as their main bank and package of financial products in one place as a one-stop solution rather than pricing on a product-by-product basis. Relationship pricing means the prices customers pay are based on their overall engagements and relationships with the bank. In this way, banks apply customer-centric parameters to determine pricing, such as the level of overall business the customer does with a bank or the types of services used. The better the coverage with the banks' own products, the better the price for current accounts and cards or the better the interest rates on savings & overdraft accounts. To drive customers toward a deeper relationship, advisors can describe what is required to achieve the next relationship level, visually tracking progress and satisfying engagement applicably. Fifth, needs-based segmentation; typically, banks' segmentation models do not consider customers' needs, meaning advisors don't know which customers to address with which products. Advisors, on the other hand, can be prompted to sales opportunities more quickly and precisely by segmenting customers based on their needs profiles, as well as receive customized guidelines for addressing these opportunities. Advanced analytical models leveraging artificial intelligence (AI) help anticipate changes in customer needs by evaluating previous patterns and estimating the most likely development paths. If a customer has a high probability of needing a new mortgage, home, vehicle etc. in the near future, the advisor can approach the customer specifically with a personalized mortgage, home, vehicle facility.

Sixth, advanced analytics to increase marketing efficiency; in addition to increasing customer demand, bank need to facilitate supply by actively presenting customers with products specific to their underlying needs. When used together, both approaches significantly improve banks' cross-selling rates and increase customer loyalty and satisfaction. Likewise, automated product recommendations are still relatively new in banking but have long been used in other industries like AMAZON and other online business platforms. For instance, AMAZON generates an impressive 40% of its sales 5% from such product recommendations, showing how much banks are leaving on the table. Banks have enormous data resources-a fantastic position for making tailored recommendations. Products can be recommended directly to customers over the online banking platform or via smartphone notifications & by some other means as well directly to customers' hand.

Finally, success in the post COVID & digital sales world will depend on combining behavioral insights into customer decision-making with advanced analytics. Behavioral intelligence and advanced analytics both play a crucial role in a bank's omnichannel sales success process. A sophisticated, customer-centric digital platform will help boost business sales only if the bank knows what a specific customer is interested in the first place. Likewise, the bank can use data to identify exactly what products and services their customers need, but will only achieve the desired results if they can make the customer and sales experience as engaging and fun as possible by integrating behavioral insights into every aspect of customer interaction for which, customer needs Business Wake - Up Call from bank end now.

- व्यापार

तिमिले कालो पाटीमा सेतो 'क' लेख्दै गर्दा
म मेरा 'बा' लाई तयै कालोपाटी बनाउन सघाउदै थिए ।
त्यो बेला मेरा बा' ले ८ रुपिया मोल तोकेको त्यो पाटी,
साहुजिले ५ रुपिया मा किन्दा मेरो १ छाक खान घट्यो ।
तिमी त्यो कालो पाटी बोक्थ्यौ, म त्यो कालो पाटी बनाउने
दाउरा बोक्थे ।
आज तिमी पैशाले थोक किन्छौ,
म पसिना ले थोक किन्छु ।
म शिक्षित छैन,
त्यसैले मेरो हिसाब गर्ने तरिका नी बेग्लै छ ।
म १ लिटर पसिना ले घरको १ छाक खाना किन्छु ।
१ कि. मी पैदल यात्राले छोरीको सामान किन्छु ।
अनी केइ जाडो सहेर म छोराको जुता किन्छु ।

त्यो फोहोर मलाईनी फोहरै लाग्छ ।
म एक बोरा फोहोरले केइ सफा किन्छु ।
मदिरा हानीकारक छ भनी लेखिएका खाली बोतलहरूले म मेरा बा'को औषधि किन्छु ।
१२ घण्टा हिन्ने यी मेरा पैतलले सधै धर्तीलाई चुम्छन ।
पैतला को पीडा म सहन्छु , यो पिडाले म मेरो घरको छाना किन्छु ।
कहिले मलाई आ'नै व्यापार अनौठो लाग्छ ,
म भोली किन्न आज बेच्छु ।
जिन्दगी किन्न जिन्दगी बेच्छु ।

- सन्तोष राज भट्ट

- श्रद्धा कुँवर

१. म भन्छु कसै आफ्नालाइ-
आर्यघाट पुर्याउन नपरोस !
म भन्छु कसै आफ्नालाइ-
ब्रह्मनालमा नुवाई दिन नपरोस !
म भन्छुकसै आफ्नालाइ-
शैयामा राखी मुखानी दिन नपरोस !
म भन्छुकसै आफ्नाको -
कीइ जलपिधमा गाड्न नपरोस !
म भन्छु कसै आफ्नालाइ-
पन्चतत्वमा बिलिन गराउन नपरोस !
फेरीमसोच्छु -
योतनिल्लुनैपर्नेतीतोभागरहेछ !
मान्छेस्वयंसंगभागेपनि -
सत्यभागसंग भागननसक्नेरहेछ !

२. रुरुपिताभाव-छोरीविदाई !रुरु
रुवाईजादैछौ !!मबिदागदैछु !
अनेकनआशिषलेपछेउरी तिम्रोभदैछु !
आहः तथाहैभएन ,सासरोकिनथाल्यो !
सम्भनामातिम्रोयोमनबिसाउनलाग्यो !
हुदैनौतिमी जबमेरोसाथमा !
साथैछौ !योआभाष रहनेछ !
जीवनकामेराअधिल्लादिनहरूमा
सम्झीकनछोरी !मनतिमीमैभुल्नेछ !

आयो आयो सबैको माफ़ Citizen Bank आयो
हजुरहरूकै सेवाको लागि हजुरकै घरदैलोमा आयो
बच्चा देखि बिद्यार्थी,युवक देखि वृद्धसम्म सबैलाई समेटेर
उच्चतम प्रतिफल सहितको बचतखाताहरू निःल्यायो॥

- नारायण भण्डारी

हजुरहरूको आर्थिक बिकासमा सहयोग पुराउनलाई
आयो
हजुरहरूकै क्षमतामा लगानी गरि स्वरोजगार
बनाउनलाई आयो
युवाबर्ग, किसान, महिला, व्यापारी सबैसङ्ग हातेमालो
गर्दै
न्युनतम ब्याजदर सहितको सहूलियतपूर्ण कर्जा पनि ल्यायो॥

देश-बिदेशबाट आएको पैसा निकल्ललाई Remittance पनि आयो
हजुरहरूकै पहिचान भल्किने गरि आफ्नै Citizen Remmit पनि ल्यायो
घरमै बसि-बसि खाता चलाउन, बिजुली पानीको महशुल तिर्नको लागि
बैंकले आफ्नै त्र्यदषभि banking, internet banking पनि ल्यायो॥

Citizen bank कै web page प्रयोग गरि online खाता खोल्ने सुबिधा पनि
आयो
share कारोबार गरि यत्कित्व बिकास गर्नको लागि De-Mat account अनि
ASBA पनि ल्यायो
हिमाल होस या पहाड, तराइ होसया मधेस जताततै smart banking नै
चाहिने
Citizen bank कै Debit card, Credit card, POS machine, QR code प्रयोग
गरि सपिङ्ग गर्न पाइने ॥

अनगिन्ती सुबिधा लिएर ग्राहक माफ़ Citizen Bank आयो
हरेक बर्गमा पुग्ने लक्ष्यका साथ Citizen bank देशभरी नै छायो
आयो आयो सबैको माफ़ Citizen Bank आयो
हजुरहरूकै सेवाको लागि हजुरकै घर-दैलोमा आयो
हजुरहरूकै सेवाको लागि हजुरकै घरदैलोमा आयो ॥

शब्द शब्दमा छ माया,
व्यक्त गरौं कसरी म?

भिन्न भिन्न छ छाँया,
अभिन्न बनौं कसरी म?

स्वरूपमा फरकफरक छ तन,
एकाकारमा कसरी जेलौं म?

बिचित्र छ संसार यहाँ,
सचित्र कसरी समेटुं म?

अस्थायी भएँ भन्छौ तिमी,
स्थायी आफैँ छैन म?

यात्री हुँ अविछिन्न यात्राको
स्थायित्व कसरी दिलाउँ मा?

- तेज प्रसाद न्यौपाने

- गजल

- विजय खनाल

थाहा छ शहरमा छौं, तर आफ्नो गाउँ नबिर्स,
आफू हुर्किएर ठूलो भएको त्यो ठाउँ नबिर्स ॥

अवश्य पनि धेरै पढी ठूलो मान्छे बन्नेछौ तिमी,
तर आफ्नो बाबुले राखिदिएको त्यो नाउँ नबिर्स ॥

यत्तिकै यहाँ सम्म आइपूगेका त पक्कै होइनौ तिमी,
दिनरात नभनी मेहनत गर्ने ती नाङ्गा पाउ नबिर्स ॥

याद राख्नु तिमै बाटो हेरि जिवन चलिरहेछ कहि,
तिमीलाई शहर पसाउदा लागेका ति घाउ नबिर्स ॥

आज इज्जत गर्न सिक, भोली तिमी पनि पाउने छौ,
तिमी चल्छा हौ, आफुलाई जन्माउने माउ नबिर्स ॥

बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंक पन्ध्रौं वर्षमा

हामी चौध वर्ष पूरा गरी पन्ध्रौं वर्षमा प्रवेश गरेका छौं ।



नेपालीहरूलाई वित्तीय सेवा सुविधा प्रदान गर्ने उद्देश्यका साथ मिति २०६४ बैशाख ७ गतेदेखि २० औं वाणिज्य बैंकको रूपमा स्थापना भएको सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले चौध वर्ष पूरा गरी पन्ध्रौं वर्षमा प्रवेश गरेको छ । यस सुखद अवसरमा समस्त आदरणीय ग्राहकवर्ग, शेयरधनी महानुभाव, नियामक निकाय, कर्मचारी तथा समस्त शुभचिन्तकहरूमा बैंक हार्दिक आभार व्यक्त गर्दछ ।

५६ करोड रूपैयाँ चुक्ता पूँजीबाट स्थापना भएको यस बैंकको हालको चुक्ता पूँजी ११ अर्ब ६६ करोड रूपैयाँ पुगेको छ । बैंकले यस अवधिमा नेपाल हाउजिङ एण्ड मर्चेन्ट फाइनेन्स, पिपुल्स फाइनेन्स, प्रिमियर फाइनेन्स, सहयोगी विकास बैंक र तिनाउ मिसन डेभलपमेन्ट बैंकलाई प्राप्ति गरेको छ । त्यसैगरी पछिल्लो समयमा सृजना फाइनेन्सलाई पनि प्राप्ति गर्ने प्रारम्भिक सम्झौता गरिसकेको छ ।

बैंक स्थापना भएको वर्ष समाप्तीमा १ अर्ब ५५ करोड रूपैयाँ निक्षेप संकलन गरी २ अर्ब ४ करोड रूपैयाँ कर्जा लगानी गरेकोमा आर्थिक वर्ष २०७७/७८ को चैत्र मसान्तसम्म आईपुग्दा बैंकको कुल निक्षेप करिब १ खर्ब २९ अर्ब रूपैयाँ रहेको छ भने करिब १ खर्ब १४ अर्ब रूपैयाँ कर्जा प्रवाह गरेको छ ।

पछिल्लो एक दशकको अवधिमा बैंकको नाफामा समेत उच्च दरमा वृद्धि भएको छ । बैंकको नाफा पछिल्ला ५ वर्ष निरन्तर १ अर्ब भन्दा माथि रहँदै आएको छ । गत आर्थिक वर्षमा मात्र एक अर्ब १९ करोड रूपैयाँ खुद नाफा गरेको बैंकले चालु आर्थिक वर्षको तेस्रो त्रैमास सम्ममा करिब १ अर्ब ५४ करोड रूपैयाँ नाफा गरेको छ ।

स्थापनाको पहिलो वर्ष ९ वटा शाखाहरूबाट सेवा प्रदान गर्दै आएकोमा हाल यस बैंकले सातै प्रदेशमा फैलिएका आफ्ना १६७ वटा शाखाहरूबाट करिब १० लाख ग्राहकवर्गलाई आधुनिक बैंकिङ्ग सेवाहरू प्रदान गर्दै आएको छ । बैंकले चालु आर्थिक वर्षको तेस्रो त्रैमाससम्ममा थप ७४ वटा शाखाहरू विस्तार गरिसकेको छ । बैंकिंग सेवा लिन जिल्ला सदरमुकाम वा शहर बजारमै पुग्नु पर्ने बाध्यात्मक परिस्थितिको अन्त्य गर्न बैंकले स्थापना कालदेखि नै पहिले कदमी गरिसकेको थियो । २०६८ सालमा हुम्लाको सिमिकोट र २०७१ सालमा डोल्पाको शाखा खोल्नु यसका केहि उदाहरणहरू हुन । वित्तीय पहुँच तथा समावेशिता वृद्धि र औपचारिक अर्थतन्त्रको प्रवर्धन तथा संघीयतालाई दृढो र सहज बनाउन सरकारले अवलम्बन गरेको सबै नेपालीको बैंक खाता भन्ने नीतिलाई आत्मसाथ गर्दै यस बैंकले नेपालको दुर्गम क्षेत्रमा पनि शाखाहरू विस्तार गर्दै आएको छ ।

स्थापना कालदेखि नै कर्मचारीलाई उच्च प्राथमिकतामा राखेर कार्यसम्पादन गर्दै आएको यस बैंकको थालिनु हुँदा ४४ जना कर्मचारी रहेकोमा हाल यस बैंकसँग १ हजार ६ सय जना कर्मचारी आबद्ध छन् । यसै सिलसिलामा बैंकमा निरन्तर दुई कार्यकाल पुरा गरी सञ्चालक समितिमा योगदान पुऱ्याउनु भएका सञ्चालक ज्यू तथा बैंकमा निरन्तर १० वर्ष कार्यरत पदाधिकारी एवं कर्मचारीलाई 'दीर्घ सेवा सम्मान पदक' वितरण गरिएको छ । भित्र सिस्टम र बाहिर इमेजको नारालाई अंगिकार गरेको यस बैंकमा आउने सेवाग्राहीलाई पहिला नमस्तेका साथ अभिनन्दन गर्दै सेवा प्रवाह गर्ने प्रचलन रहेको छ ।

सूचना प्रविधिमा आएको आमूल परिवर्तन र भूमण्डलीकरणको बढ्दो आकर्षणले संसारलाई साँघुरो बनाउदै गर्दा सूचना प्रविधिको विकाशक्रमलाई आत्मसाथ गर्दै बैंकले १११ वटा स्थानबाट एटिएम सेवा प्रदान गर्दै आएको छ । सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले नविनतम प्रविधिको अधिकतम प्रयोग गर्दै आँना आदरणीय ग्राहक महानुभावहरूको वित्तीय आवश्यकताहरू डिजिटल च्यानलको माध्यमबाट प्रदान गरिरहेको छ ।

यस चौध वर्षको अवधिमा ३४४,१८३ ग्राहकमहानुभावहरूले मोबाईल बैंकिङ्ग सेवाको उपयोग गर्दै हुनुहुन्छ । सिटिजन्स बैंकको ई बैंकिङ्गको प्रयोगकर्ता २३,६६० पुगेको छ भने सिटिजन्स डेबिट तथा क्रेडिट कार्डधारकको सङ्ख्या १७९,७४० रहेको छ । बैंकका डेबिट, क्रेडिट / प्रिमिलेज कार्डवाहक महानुभावहरूले विभिन्न प्रकारको सेवा सुविधा लिँदा विशेष छुटको प्रबन्ध मिलाईएको छ जसका निम्ति बैंकले हालसम्म १३७ वटा विभिन्न क्षेत्रका सेवा प्रदायकहरूसँग विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारी पत्रमा हस्ताक्षर गरेको छ । नेपालका विभिन्न सेवा प्रदायकहरूसँग सहकार्य गर्दै आएको यस बैंकले हालसालै भारतको मेदान्त मेडिसिटी अस्पताल सँग पनि बैंकका कार्डवाहक ग्राहक महानुभावहरूलाई अस्पतालको सेवा शुल्कमा १५५ सम्म छुट दिने सम्बन्धी समझदारी पत्रमा हस्ताक्षर गरेको छ ।

खुद्रा लेनदेन र किनमेललाई सहज, सरल र भन्फटरहित बनाउनका खातिर यस बैंकले बैंकले विभिन्न तरकारी बजार, फलफूल बजार, ससाना किराना पसलहरू, पान पसल, पेट्रोल पम्प आदि जस्ता स्थानहरूमा ५,३१९ वटा त्च ऋयमभ तथा ४४० वटा एड्क मेसिन वितरण गरेर खुद्रा लेनदेनलाई सहज बनाउन एक परिष्कृत कार्ययोजनाका साथ दुत गतिमा कार्य गर्दै आई रहेको छ । आगामी दिनमा डिजिटल सेवाको विकाशमा बैंक अझै आक्रामक रूपमा प्रस्तुत हुने कुरा बैंकले जनाएको छ ।

बैंकले यस वर्ष विभिन्न जनचेतनामुलक तथा जानकारीमुलक श्रब्य दृश्य सामाग्री पनि सार्वजनिक गरेको थियो । यसै सिलसिलामा आज बैंकले QR Code को बारेमा जागरण फैलाउने उद्देश्यका साथ एक श्रब्य दृश्य सामाग्री सार्वजनिक गरेको छ । खुद्रा लेनदेन तथा दैनिक कारोबार गर्न QR Code को महत्ता समेटेर तयार गरिएको यस श्रब्य दृश्य सामाग्रीले आमजनलाई बैंकिङ्ग सेवासँग चिरपरिचित गराउन महत्वपुर्ण भुमिका निर्वाह गर्नेछ ।

व्यवसायिक ज्ञानको कमि, वित्तीय बजारको यथार्थ जानकारी नहुनु, नीति, नियम र प्रणालीसँग परिचित नहुनु तथा व्यवसायिक तालिम र अभिमुखीकरणको अपर्याप्तता, उचित परामर्शको अभाव, वित्तीय साक्षरता र पहुँचको कमीले लगानी योग्य पुँजी सदुपयोग हुन नसकेको परिस्थितिलाई न्युनिकरण गर्न यस बैंकले वित्तीय साक्षरताका लागि विभिन्न कार्यक्रमहरू पनि संचालन गर्दै आएको छ ।

पाँच संस्थागत मूल्य र मान्यता सेवाग्राही केन्द्रीत, सेवामा उत्कृष्टता, इमान्दारीता, मिजासिला र सहयोगी जनशक्ती, जवाफदेहीता र पारदर्शीता सहितको संस्थागत सुशासनका साथै देश विकासका लागि सामाजिक अभियानहरू सञ्चालन गर्ने प्रतिबद्धता सहित स्थापित यस बैंकले चौध वर्षको समयमा विभिन्न राष्ट्रिय तथा अन्तराष्ट्रिय पुरस्कार प्राप्त गरेको छ ।

हजुरको प्रगतिको सहयात्री भन्ने नाराका साथ स्थापित यस बैंकले स्थापना काल देखिनै संस्थागत सामाजिक उत्तरदायित्व कार्यक्रम अन्तर्गत सामाजिक रूपान्तरण तथा सामाजिक, आर्थिक, सांस्कृतिक, शैक्षिक आदि जस्ता क्षेत्रमा सकारात्मक परिवर्तन ल्याउनका निम्ति विभिन्न संस्थालाई आर्थिक सहयोग उपलब्ध गराई सकेको छ । बैंकले आगामी दिनहरूमा अझै उच्चस्तरीय सेवा प्रदान गर्ने प्रतिबद्धता जाहेर गर्दछ ।

बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंकको चौधौं वार्षिक साधारण सभा सम्पन्न

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडको चौधौं वार्षिक साधारण सभा बैंक सञ्चालक समितिका अध्यक्ष राजन सिंह भण्डारीको अध्यक्षतामा मिति २०७७ साल मंसिर महिना २० गते, शनिबार, केन्द्रिय कार्यालय भवन, नारायणहिटी पथ, दरवारमार्ग, काठमाण्डौमा सम्पन्न भएको छ । कोभिड-१९ का कारण पर्न सक्ने सम्भावित असरलाई मध्यनजर गर्दै सम्पूर्ण सुरक्षात्मक उपायहरू अवलम्बन गरी डिजिटल प्लेटफर्म जुम मार्फत चौधौं वार्षिक साधारण सभा संचालन गरेको हो । यस अवसरमा आ.व. २०७६/७७ को संचालक समितिको वार्षिक प्रतिवेदन छलफल गरि पारित गरिएको छ । बैंकको लेखापरीक्षकको प्रतिवेदनसहित २०७७ आषाढ मसान्तको NFRS बमोजिम तयार गरिएको वासलात, आ.व. २०७६/७७ को नाफा नोक्सानीको हिसाव तथा नगद प्रवाह विवरण लगायतका एकीकृत (Consolidated) वित्तीय विवरणहरू छलफल गरी स्वीकृत भएको छ । त्यसै गरी साधारण सभाले गत आर्थिक वर्ष २०७६/७७ को वितरण योग्य मुनाफाबाट ८ प्रतिशतका दरले हुन आउने रु. ७२,७१,८५,३८३.९८ बराबरको बोनस शेयर वितरण गर्ने र ३ प्रतिशतका दरले हुन आउने रु.२७,२६,९४,५१८.६९ बराबरको नगद लाभांश (लाभांश कर समेत) दिने प्रस्ताव सर्वसम्मतिबाट पारित गरेको छ ।



सिटिजन्स बैंकले सिर्जना फाइनान्स लिमिटेडलाई प्राप्ति गर्ने



बैंक तथा वित्तीय संस्था एक आपसमा गाभ्ने गाभिने (मर्जर) तथा प्राप्ति (एक्विजिशन) सम्बन्धी विनियमावली, २०७३ बमोजिम सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले नेपाल राष्ट्र बैंकबाट "ग" वर्गको इजाजत प्राप्त, बिराटनगरमा प्रधान कार्यालय रहेको सिर्जना फाइनान्स लिमिटेडलाई प्राप्ति गर्ने गरी आज उक्त कम्पनीसंग प्रारम्भिक सम्झौता पत्रमा हस्ताक्षर गरेको छ । मिति २०७७ साल माघ २८ गते विराटनगरमा आयोजित एक कार्यक्रमका बीच यस बैंकको तर्फबाट संचालक तथा मर्जर तथा प्राप्ति समितिका संयोजक श्री प्रवल जंग पाण्डे र सिर्जना फाइनान्स लिमिटेडका तर्फबाट संचालक तथा मर्जर तथा प्राप्ति समितिका संयोजक श्री सुवास आचार्यले उक्त सम्झौतापत्रमा हस्ताक्षर गर्नु भएको छ ।

सिटिजन्स बैंकको छैठौं विशेष साधारण सभा सम्पन्न



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडको छैठौं विशेष साधारण सभा बैंक सञ्चालक समितिका अध्यक्ष राजन सिंह भण्डारीको अध्यक्षतामा मिति २०७७ माघ १५ गते बैंकको केन्द्रिय कार्यालय भवन, नारायणहिटी पथ, दरवारमार्ग, काठमाण्डौमा सम्पन्न भएको छ । कोभिड-१९ का कारण पर्न सक्ने सम्भावित असरलाई मध्यनजर गर्दै सम्पूर्ण सुरक्षात्मक उपायहरू अवलम्बन गरी डिजिटल प्लेटफर्म जुम मार्फत बैंकको छैठौं विशेष साधारण सभा संचालन गरेको हो ।

सञ्चालक समितिको तर्फबाट अध्यक्ष राजन सिंह भण्डारीले तिनाउ मिसन डेभलपमेन्ट बैंक लिमिटेडलाई प्राप्ति (एक्विजिशन) गर्नका लागि गर्नुभएको विशेष प्रस्ताव पारित भएको हो । यस विशेष साधारण सभाले तिनाउ मिसन डेभलपमेन्ट बैंक लिमिटेड र सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड बीच भएका प्रारम्भिक सहमति तथा अन्तिम सम्झौतापत्रहरूको अनुमोदन गरेको छ । तिनाउ मिसन डेभलपमेन्ट बैंक लिमिटेडको १०० कित्ता शेयरलाई सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडको ९६ कित्ता शेयर (१:०.९६) दिने गरी शेयर मूल्य अनुपात (Share Swap Ratio) कायम गरिएको छ ।

सिटिजन्स बैंक र पे लेस एप्स बीच समझदारी

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र पेलेस एप्स बीच सिटिजन्स बैंकको कार्डबाहकहरूलाई विशेष छुट दिने समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । सो समझदारीपत्रमा पश्चात् सिटिजन्स बैंकका कार्डबाहकहरूले पेलेस एप्ससँग आवद्ध ४५० भन्दा बढी आउटलेटहरूमा विशेष छुट पाउनेछन् । हालसम्म सिटिजन्स बैंकको कार्ड नभएका ग्राहकहरूलाई पनि तत्कालै नयाँ कार्ड उपलब्ध गराउन सिटिजन्स बैंकले इन्स्ट्यान्ट कार्डको व्यवस्था पनि गरेको छ ।



WITHDRAW YOUR CASH BY
SIMPLY USING QR

QR TELLER
SCAN HERE
Citizens Bank

QR SCANNER

Citizens Bank
Your Partner for Progress

बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले वन डे थिडी आर्ट रेष्टुरेन्टमा विशेष छुट प्राप्त गर्ने

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र वन डे थिडी आर्ट रेष्टुरेन्ट, कुमारीपाटी, काठमाडौं बीच सिटिजन्स बैंकका कार्डवाहक तथा मोबाइल बैंकिङ्ग ग्राहक महानुभावहरूलाई रेष्टुरेन्टको सेवा शुल्कमा विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । उक्त सम्झौता पश्चात् सिटिजन्स बैंकका डेबिट/क्रेडिट/प्रिभिलेज कार्डवाहक, मोबाइल बैंकिङ्ग ग्राहक महानुभाव तथा कर्मचारीहरूले वन डे थिडी आर्ट रेष्टुरेन्टका विभिन्न सेवाहरूमा विशेष छुट पाउनेछन् । यस किसिमको सहकार्यबाट बैंकका ग्राहकहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ ।



सिटिजन्स बैंकको Insta-Buy योजना संचालनमा, मासिक किस्ताबन्दीमा वस्तु एवं सेवा खरिद गर्न सकिने

सर्वसाधारणलाई गुणस्तरिय सेवा तथा सुविधा दिदै आएको सिटिजन्स बैंकले ग्राहक महानुभावहरूलाई वस्तु एवं सेवा खरिद गर्न सहज होस् भन्ने अभिप्रायका साथ देशभरका जुनसुकै मर्चेन्टहरूमा क्रेडिट कार्डमार्फत न्यूनतम रु. १०,०००/- देखि अधिकतम रु. २५०,०००/- सम्म भुक्तानी गर्दा उक्त खरिद रकमलाई मासिक किस्ताबन्दीमा रूपान्तरण गर्न सकिने Insta-Buy योजना संचालनमा ल्याएको छ । यस Insta-Buy योजना अन्तर्गत बैंकले आफ्ना क्रेडिट कार्ड प्रयोगकर्ताहरूलाई एकै पटकमा खरिद गरिएको वस्तु तथा सेवाहरूको सम्पूर्ण खरिद रकम भुक्तानी गर्न एवं आम्नी आयस्रोत अनुसारको किस्ता अवधि छनौट गर्न सकिने नविनतम सुविधा ल्याएको हो । यस योजनामार्फत ग्राहक महानुभावहरूले आफुले किन्न खाजेको वस्तु तथा सेवा तत्काल खरिद गरी रकम किस्ताबन्दीमा बैंकलाई तिर्नसक्ने सुविधा प्राप्त गर्न सक्नुहुनेछ । क्रेडिट कार्ड प्रयोगकर्ताहरूले खरिद गर्नुहुने वस्तु तथा सेवाहरूको खरिद रकम न्यूनतम ३ देखि अधिकतम १८ महिनासम्मको अवधिभित्र बैंकलाई भुक्तानी गर्न सक्ने व्यवस्था मिलाइएको छ । ग्राहक महानुभावहरूले क्रेडिट कार्डमार्फत वस्तु तथा सेवा खरिद गरेपश्चात् आफुलाई पायक पर्ने बैंकको शाखा पुगेर किस्ताबन्दीको लागि आवेदन दिन सक्नुहुनेछ । यस योजनामा सहभागी भई आकर्षक सुविधा प्राप्त गर्न चाहनुहुने नयाँ ग्राहक महानुभावहरूले क्रेडिट कार्डको निमित्त आवेदन दिन बैंकको कुनै पनि शाखा कार्यालय वा बैंकको वेबसाइटमार्फत जुनसुकै स्थानबाट जुनसुकै समयमा अनलाइन आवेदन दिन समेत सक्नुहुनेछ ।

सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले त्रिपुरा रिसोर्टमा विशेष छुट प्राप्त गर्ने

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र त्रिपुरा रिसोर्ट कालिन्चोक बीच बैंकका ग्राहक महानुभावहरूलाई विभिन्न सेवा शुल्कमा विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । यस सम्झौता पश्चात् सिटिजन्स बैंकका डेबिट, क्रेडिट र प्रिभिलेज कार्डवाहक महानुभावहरूले त्रिपुरा रिसोर्टमा सेवा लिँदा विशेष छुट पाउनु हुनेछ । यस किसिमको सहकार्यबाट बैंकका ग्राहक महानुभावहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ ।



सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले सुप्रीम क्याफे एन्ड लाऊन्जमा विशेष छुट प्राप्त गर्ने

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र सुप्रीम क्याफे एन्ड लाऊन्ज बार प्रा.ली. न्यूरोड बीच बैंकका ग्राहक महानुभावहरूलाई विभिन्न सेवा शुल्कमा विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । यस सम्झौता पश्चात् सिटिजन्स बैंकका डेबिट क्रेडिट / प्रिभिलेज कार्डवाहक महानुभावहरूले सुप्रीम क्याफे एन्ड लाऊन्ज बार प्रा.ली.मा सेवा लिँदा विशेष छुट पाउनेछन् । यस किसिमको सहकार्यबाट बैंकका ग्राहक महानुभावहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ ।

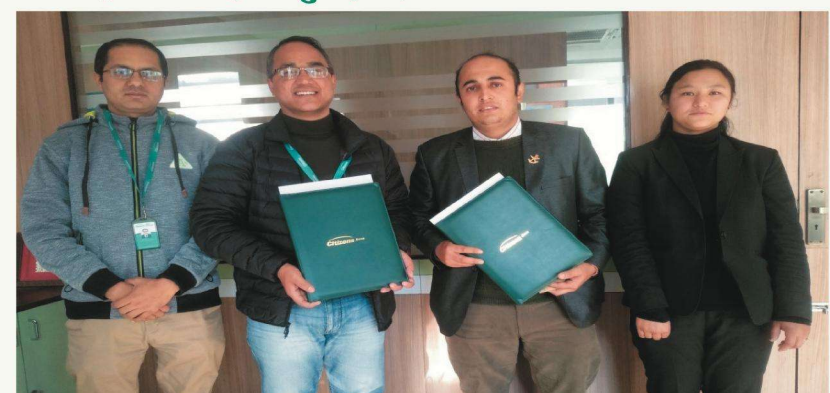


सिटिजन्स बैंक र कर्मभुमी समाज बीच सहलियतपूर्ण कर्जा तथा लघु, साना र मझौला उद्यमहरूलाई सहयोग गर्ने सम्झौता

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र कर्मभुमी समाज बीच सहलियतपूर्ण कर्जा तथा लघु, साना र मझौला उद्यमहरूलाई सहयोग गर्ने सम्झौता भएको छ । सिटिजन्स बैंक लघु, साना तथा मझौला उद्यमीहरूको वित्तीय पहुँचमा वृद्धि तथा समग्र अर्थतन्त्रको विकासको गर्नका लागि विभिन्न सुविधाहरू र सेवाहरू उपलब्ध गराउन सधैं अग्रसर रहेको छ । दिगो विकासको लागि लघु, साना तथा मझौला उद्यमीहरूलाई उचित वित्तीय कारोबार अभ्यासको अनुसरण गर्न र देशको कानून र नियमनको पालना गर्न यस बैंकले सदैव मद्दत गर्दै आएका छ । नेपाली जनशक्तिलाई रोजगारी र उद्यममा जोड्न सहज होस् भन्ने उद्देश्यका साथ बैंकले यो सम्झौता गरेको हो । मिहिनेत गर्न सक्ने उमेर, जोश, जागर, अर्जित शिप, प्रविधिलाई अर्थतन्त्रको मूल प्रवाहमा ल्याउन यस पहलकदमीले समाजमा सकारात्मक परिवर्तन ल्याउने विश्वास बैंकले लिएको छ । कर्मभुमी समाजले व्यावसायिक ज्ञानको कमि, नेपाली बजारको यथार्थ जानकारी नहुने, नीति, नियम र प्रणालीसंग परिचित नहुने, व्यवस्थापकीय ज्ञानको अभाव, सरकारी तवरबाट व्यवसायिक तालिम, अभिमुखीकरण, परामर्शको व्यवस्था नहुने, वित्तीय साक्षरताको बारेमा जानकारी नहुनुले लघु, साना तथा मझौला उद्यमीहरूले भोग्नु परेको समस्याहरूलाई समाधान गर्न सहजकर्ताको भुमिका निर्वाह गर्नेछ ।



सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले ल्याण्डमार्क होटल, रिसोर्ट एन्ड स्पामा विशेष छुट प्राप्त गर्ने



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र ल्याण्डमार्क होटल, रिसोर्ट एन्ड स्पामा बीच बैंकका ग्राहक महानुभावहरूलाई विभिन्न सेवा शुल्कमा विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । यस सम्झौता पश्चात् सिटिजन्स बैंकका डेबिट क्रेडिट र प्रिभिलेज कार्डवाहक महानुभावहरूले ल्याण्डमार्क होटल, रिसोर्ट एन्ड स्पामा सेवा लिँदा विशेष छुट पाउनेछन् । यस किसिमको सहकार्यबाट बैंकका ग्राहक महानुभावहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ ।

बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंकद्वारा USD E-Com कार्डको सुरुवात



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले USD E-Com कार्डको सुरुवात गरेको छ । नेपाल राष्ट्र बैंकले हालै जारी गरेको अन्तर्राष्ट्रिय प्रिपेड कार्ड सम्बन्धी परिपत्र अनुसार बैंकले सो सुविधा प्रदान गर्न लागेको हो । यो सुविधा अर्न्तगत ग्राहकहरूले आफ्नो सिटिजन्स बैंकको खातामा रहेको नेपाली रुपैयाँलाई सटही गरी एकै पटक वा पटक पटक गरी बार्षिक ५०० अमेरिकी डलर बराबर सम्मको रकम कार्डमा लोड गर्न बैंक समक्ष अनुरोध गर्न सकिनेछ । USD E-Com कार्ड प्रयोग गर्न चाहने ग्राहकहरूले आफ्नो खातामा ग्राहक पहिचान (KYC) बिबरण आवधिक गरेको एवं प्यान कार्ड लिएको हुनुपर्ने छ । यस अन्तर्गत ग्राहकहरूले नेपाल र भारत बाहेकका देशहरूबाट अनलाईन मार्फत वस्तु तथा सेवा खरिद बापतको भुक्तानी गर्न यो कार्ड प्रयोग गर्न सक्नुहुनेछ । यो कार्ड प्रयोग गरी ATM बाट नगद फिक्न तथा POS मार्फत कारोबार गर्न भने पाइने छैन ।

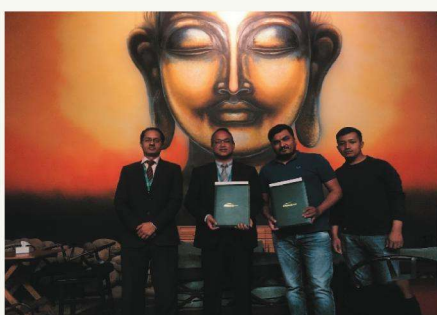
सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले अलिब कबाव सुलतानेट रेस्टुरेन्टमा विशेष छुट प्राप्त गर्ने

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र टङ्गाल, काठमाडौं स्थित अलिब कबाव सुलतानेट रेस्टुरेन्ट बीच सिटिजन्स बैंकका कार्डवाहकहरूलाई विशेष छुट दिने समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । मध्यपूर्वी भोजनको विशिष्ट स्वाद नेपालमै पस्कने उद्देश्यको साथ खुलेको अलिब कबाव सुलतानेट सँगको यो सहकार्य पश्चात् सिटिजन्स बैंकका कार्डवाहकहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ । हालसम्म सिटिजन्स बैंकको कार्ड नभएका ग्राहकहरूलाई पनि तत्कालै नयाँ कार्ड उपलब्ध गराउन सिटिजन्स बैंकले इन्स्ट्यान्ट कार्डको पनि व्यवस्था गरेको छ ।



सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले त्रिसरा रेस्टुरेन्टमा विशेष छुट प्राप्त गर्ने

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र त्रिसरा रेस्टुरेन्ट एण्ड बार बीच बैंकका ग्राहक महानूभावहरूलाई विभिन्न सेवा शुल्कमा विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । यस सम्झौता पश्चात् सिटिजन्स बैंकका डेबिट/ क्रेडिट / प्रिभिलेज कार्डवाहक महानूभावहरूले त्रिसरा रेस्टुरेन्ट एण्ड बारको दरबारमार्ग, लाजिम्पाट, पोखरा लगायत देशै भरि रहेका शाखाहरूबाट सेवा लिँदा विशेष छुट पाउँनेछन् । यस किसिमको सहकार्यबाट बैंकका ग्राहक महानूभावहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ ।



सिटिजन्स बैंकद्वारा भिसा कन्ट्याक्टलेस कार्डको सुरुवात



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले आफ्ना ग्राहकहरूको लागि भिसा कन्ट्याक्टलेस कार्डको सुरुवात गरेको छ । Near Field Communication (NFC) मा आधारित उक्त कार्ड NFC युक्त अर्थात ट्याप सुविधा भएको POS मेसिनहरूमा प्रयोग गर्न सकिन्छ । यस प्रविधिमा मेसिन भित्र कार्ड नछिराई एउटा सिमित दुरीबाट POS मेसिनमा ट्याप मात्र गरि भुक्तानी गर्न सकिन्छ । यो प्रविधि सरल एवम सहज हुनुका साथै अहिलेको कोभिडको जोखिममा कसैसँग नछोइकन कारोबार गर्न सकिन्छ । राष्ट्र बैंकको नियमानुसार हाललाई यस प्रविधिबाट प्रति कारोबार २ हजार रुपैयाँसम्म बिना पिन कारोबार गर्न सकिने व्यवस्था मिलाइएको छ ।

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडको शाखा रहित बैंकिङ्ग सेवा सुर्खेतजिल्लाको तरङ्गामा

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले देशका विभिन्न दुर्गम स्थलका बासिन्दाहरूलाई सर्वसुलभ तथा अत्याधुनिक बैंकिङ्ग सेवा पुर्‍याउने उद्देश्यका साथ शाखा रहित बैंकिङ्ग सेवा विस्तार गरेको छ । यसै क्रममा बैंकले सुर्खेत जिल्लाको बराहताल गाउँपालिका तरङ्गामा यहि फाल्गुण ०७ गतेबाट १०८ औं शाखारहित बैंकिङ्ग सेवा प्रारम्भ गरेको छ । उक्त सेवा संचालनका लागि स्थानिय व्यवसायी टेक बहादुर कठायत 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 प्रबन्ध मिलाइएको छ । यस सेवाबाट ग्रामिण क्षेत्रमा बैंक प्रति उल्लेखनिय विश्वास एवं बैंकिङ्ग सभ्यताको बिस्तार हुने अपेक्षा बैंकले लिएको छ ।



बैंकका गतिविधिहरू

सिटिजन्स बैंक कर्पोरेट पे प्रणालीमा आबद्ध

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र नेपाल क्लियरिङ हाउस लिमिटेड बीच कर्पोरेट पे प्रणालीको कार्यान्वयनका लागि सम्झौता भएको छ । यस प्रणाली अन्तर्गत बैंकका संस्थागत ग्राहकहरूले बैंक खाताबाट डिजिटल भुक्तानी गर्न सक्नु हुनेछ । बैंकले आफ्ना व्यावसायिक ग्राहकहरूलाई



प्रदान गर्ने उक्त डिजिटल प्ल्याटफर्म मार्फत बैंकमा नगई आफैले फण्ड ट्रान्सफर, तलब भुक्तानी, भेन्डर पेमेन्ट, सरकारी राजस्व भुक्तानी लगायतका अन्य विभिन्न व्यावसायिक भुक्तानीहरू खाताबाटै सजिलै गर्न सक्नेछन् । उक्त प्रणाली मार्फत कनेक्ट आइ.पी.एस तथा आइ.पी.एसमा भुक्तानी कारोबारहरू गर्न सक्ने बैंकले जानकारी दिएको छ ।

कर्पोरेट पेमा आबद्ध हुनका लागि ग्राहकले बैंकमा सम्पर्क गर्नुपर्ने हुन्छ र साधारण आवेदनको स्विकृती लगायतका आवश्यक प्रक्रिया पूरा गरी बैंकबाट सो सेवा प्राप्त गर्न सकिनेछ । यस पश्चात भने ग्राहकका प्रयोगकर्ताहरू आफैले तोकिएको सीमा कारोबार भित्र कुनैपनि भुक्तानीहरू बैंकमा बैंकमा उपस्थित नभई नै गर्न सक्दछन्, भने सो सीमा भन्दा बढीको कारोबार गर्न भने बैंकले थप चेक जाँच पश्चात प्रक्रिया अगाडी बढाउने व्यवस्था रहेको छ । यस प्रणालीमा पहुँच पाउन मल्टी लेयर अथेन्टिकेसनको सुरक्षित व्यवस्था गरिएको छ भने, कुनै पनि कारोबार प्रविष्ट गर्न र स्वीकृत गर्न ग्राहक आफैले निर्धारण गरेको आधिकारीक प्रयोगकर्ताहरूले मात्र गर्न पाउने गरी यस प्रणालीमा सुरक्षाको व्यवस्था मिलाइएको छ । साथै ग्राहकले आवश्यकता अनुरूप यस प्रणालीमा एक भन्दा बढी बैंक खाताहरू पनि लिन्क गरी कारोबार गर्न सकिने प्रावधान रहेको छ ।

सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले होटेल एम्बेसडरमा विशेष छुट प्राप्त गर्ने



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र लैनचौर, काठमाडौं स्थित होटेल एम्बेसडर, बीच सिटिजन्स बैंकका कार्डबाहकहरूलाई विशेष छुट दिने समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । सो सम्झौता पश्चात् सिटिजन्स बैंकका कार्डबाहकहरूले होटेल एम्बेसडरको सेवा सुविधामा विशेष छुट पाउनेछन् । हालसम्म सिटिजन्स बैंकको कार्ड नभएका ग्राहकहरूलाई पनि तत्कालै नयाँ कार्ड उपलब्ध गराउन सिटिजन्स बैंकले इन्स्ट्यान्ट कार्डको व्यवस्था पनि गरेको छ ।

सिटिजन्सको १६७ औं शाखा सिराहाको लहानमा

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले शाखा विस्तार गर्ने क्रममा आफ्नो १६७ औं शाखा सिराहाको लहान संचालनमा ल्याएको छ । मिति २०७८ चैत्र १८ गते उक्त शाखा कार्यालयमा पूजा पाठ गरी बैकिङ्ग कारोबारको सुरुवात गरिएको छ । उक्त समारोहमा स्थानिय निकायका प्रतिनिधिहरू, उद्योगी, व्यापारी, विभिन्न संघ संस्थाका प्रमुख तथा नागरिक समाजका अगुवाहरूको बाक्लो उपस्थिति रहेको थियो । यी शाखाहरू मार्फत ग्राहकहरूको वित्तीय आवश्यकता पुरा गर्न आवश्यक सम्पूर्ण रिटेल बैकिङ्ग सेवा प्रदान गर्नुका साथै साना तथा लघु व्यवसायीहरूमाथि वित्तीय पहुँच पुर्‍याउने लक्ष्य बैंकले राखेको छ । सुविधाजनक 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 ।



सिटिजन्सको १६८ औं शाखा रौतहटको गरुडामा

सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेडले शाखा विस्तार गर्ने क्रममा आफ्नो १६८ औं शाखा रौतहटको गरुडा संचालनमा ल्याएको छ । मिति २०७८ बैशाख १५ गते उक्त शाखा कार्यालयमा पूजा पाठ गरी बैकिङ्ग कारोबारको सुरुवात गरिएको छ । यी शाखाहरू मार्फत ग्राहकहरूको वित्तीय आवश्यकता पुरा गर्न आवश्यक सम्पूर्ण रिटेल बैकिङ्ग सेवा प्रदान गर्नुका साथै साना तथा लघु व्यवसायीहरूमाथि वित्तीय पहुँच पुर्‍याउने लक्ष्य बैंकले राखेको छ । सुविधाजनक 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 ।



सिटिजन्स बैंकका ग्राहकहरूले र ए.एस.जि.आइ. केयर एण्ड हेल्थ सर्भिसेस मा विशेष छुट प्राप्त गर्ने



सिटिजन्स बैंक इन्टरनेसनल लिमिटेड र ए.एस.जि.आइ. केयर एण्ड हेल्थ सर्भिसेस प्रा.ली. बानेश्वर बीच बैंकका ग्राहक महानुभावहरूलाई विभिन्न सेवा शुल्कमा विशेष छुट दिने सम्बन्धी समझदारीपत्रमा हस्ताक्षर भएको छ । यस सम्झौता पश्चात सिटिजन्स बैंकका डेबिट, क्रेडिट तथा प्रिभिलेज कार्डबाहक महानुभावहरूले ए.एस.जि.आइ. केयर एण्ड हेल्थ सर्भिसेस प्रा.ली. मा सेवा लिँदा विशेष छुट पाउँनेछन् । यस किसिमको सहकार्यबाट बैंकका ग्राहक महानुभावहरू लाभान्वित हुने विश्वास बैंकले लिएको छ ।

कोभिड - १९ संक्रमण का कारण अस्पतालमा वा घरमै आइसोलेसनमा हुनु हुन्छ भने यी तीन मुख्य कुरा आत्मसाथ गरौं

- स्वस्थ आहार
- सकारात्मक सोच र उच्च मनोबल
- स्वास्थ्य परामर्श र उपचार

Citizens Bank
Your Partner for Progress