সিএফও মাস্টারক্লাস ফর ইন্স্যুরেন্স কোম্পানি

রোড টু ইন্স্যুরেন্স সিএফও

পেশাদার হিসাববিদ থেকে বীমা কোম্পানির প্রধান আর্থিক কর্মকর্তা

পর্ব ০৫

লাইফ ও নন-লাইফ ব্যবসার মডেল: প্রিমিয়াম থেকে মুনাফা পর্যন্ত

«ঝুঁকি বুঝি, আস্থা গড়ি»

প্রস্তুতকারী: মোঃ কেরামত আলী এফসিএমএ
নির্বাহী পরিচালক, সিএফও ও কোম্পানি সচিব, BLING Leather Products Ltd.
ফেলো, ICMAB | মোবাইল: ০১৭১৬১৫০১৮০

দুই মডেল, দুই অর্থনীতি: লাইফ বনাম নন-লাইফ

বিষয়	লাইফ বীমা	নন-লাইফ বীমা
চুক্তির মেয়াদ	দীর্ঘ (১০–২০+ বছর)	সাধারণত ১ বছর
মূল পণ্য	সঞ্চয়ভিত্তিক এনডাওমেন্ট, গ্রুপ ও স্বাস্থ্য	ফায়ার, মেরিন, মোটর, বিবিধ
মুনাফার উৎস	বিনিয়োগ আয় ও অ্যাকচুয়ারিয়াল উদ্বৃত্ত	আন্ডাররাইটিং মুনাফা + বিনিয়োগ আয়
প্রধান দায়	লাইফ ফান্ড / পলিসিধারী দায়	অনর্জিত প্রিমিয়াম ও বকেয়া দাবি
ঝুঁকি ধারণ হার (২০২৫)	৯৯.৩৩% — প্রায় সব ঝুঁকি নিজের	৫৩.৭৩% — বাকিটা পুনর্বীমায়
ব্যবস্থাপনা ব্যয় অনুপাত	৩৪.৮৩%	৩০.২১%
বিনিয়োগে আয় (ROI)	৮.২১%	৬.২০%
বিনিয়োগের ধরন	৬৫.৯৮% সরকারি বন্ডে	মূলত এফডিআর ও সরকারি বন্ড

সারকথা: লাইফ বীমা মূলত দীর্ঘমেয়াদি তহবিল ব্যবস্থাপনা; নন-লাইফ মূলত বার্ষিক ঝুঁকি মূল্যায়ন ও দাবি নিয়ন্ত্রণের ব্যবসা।

সূত্র: অনুপাত: বাংলাদেশ ব্যাংক, Financial Stability Report 2025, সারণি ৯.১ ও ৯.২, অনুচ্ছেদ ৯.৭ (উপাত্ত: IDRA)। মেয়াদ ও মুনাফার উৎস: বীমা খাতের সাধারণ কাঠামো — প্রস্তুতকারীর সংকলন।

বীমার ভ্যালু চেইন: প্রতিটি ধাপে সিএফও কোথায়

১

পণ্য ও মূল্য

IDRA অনুমোদন; অ্যাকচুয়ারির সাথে প্রিমিয়াম হার

২

বিক্রয়

এজেন্ট, ব্যাংক, ডিজিটাল — কমিশন বিধি মানা

৩

আন্ডাররাইটিং

ঝুঁকি গ্রহণ বা বর্জন; প্রিমিয়াম ছাড়া ঝুঁকি নয়

৪

পলিসি ও প্রিমিয়াম

প্রিমিয়াম আদায়, ভ্যাট, রেজিস্টার

৫

পুনর্বীমা

ঝুঁকি হস্তান্তর; SBC ও বিদেশি পুনর্বীমাকারী

৬

দাবি

৯০ দিনে নিষ্পত্তি; প্রত্যর্পণ ও salvage

৭

বিনিয়োগ ও রিজার্ভ

তহবিল বিনিয়োগ, অ্যাকচুয়ারিয়াল মূল্যায়ন

সিএফও-র ভূমিকা: প্রতিটি ধাপ টাকার প্রবাহ তৈরি করে বা ঝুঁকি বাড়ায়। মূল্য নির্ধারণে লাভযোগ্যতা, বিক্রয়ে ব্যয়সীমা, পুনর্বীমায় পাওনা আদায়, দাবিতে তারল্য, বিনিয়োগে আয় — সবখানেই সিএফও নিয়ন্ত্রণ ও তথ্যের কেন্দ্রে।

সূত্র: বীমা আইন, ২০১০, ধারা ১৮, ৫৮–৬৫ ও ৭২; IDRA দাবি গাইডলাইন্স ২০২৪; বীমা কর্পোরেশন আইন, ২০১৯। ভ্যালু চেইন কাঠামো প্রস্তুতকারীর সংকলন।

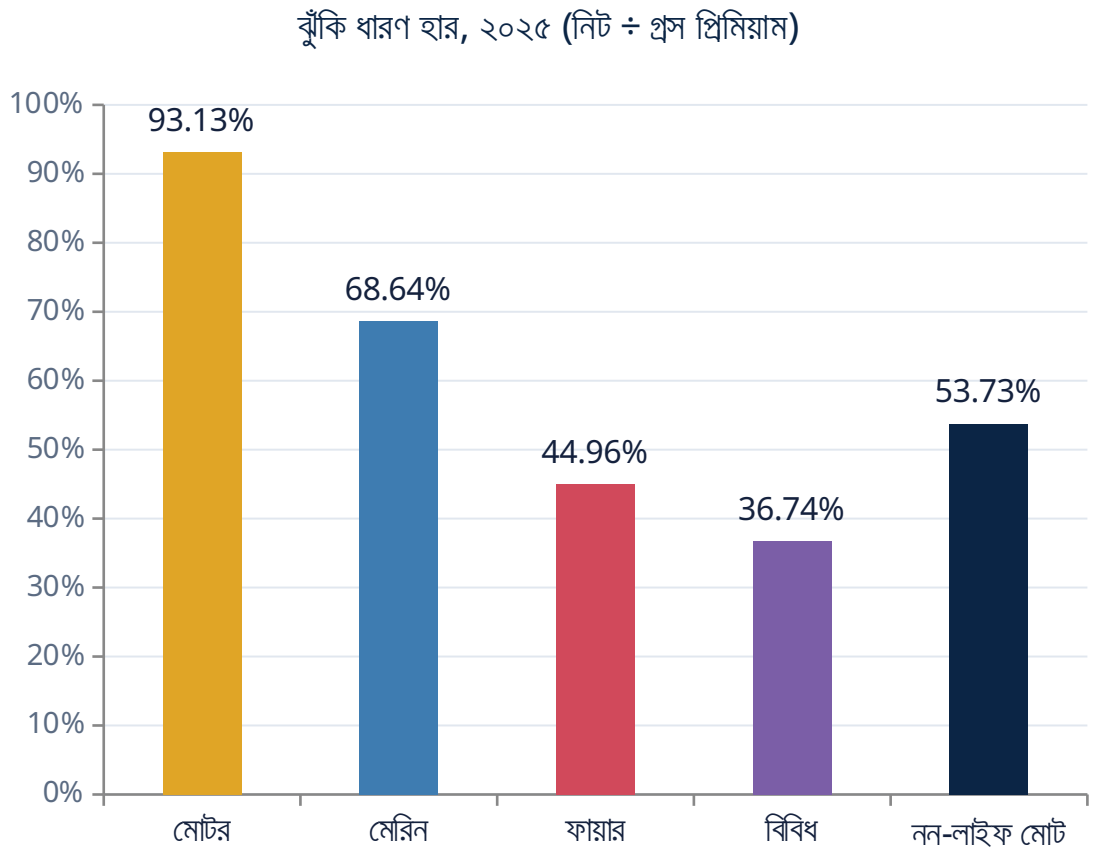
নন-লাইফ: চার শ্রেণির ব্যবসা, চার রকম ঝুঁকি

ফায়ার
কারখানা ও গুদাম — বড় অঙ্কের ঝুঁকি, তাই বেশিরভাগ পুনর্বীমায়

মেরিন
আমদানি-রপ্তানি পণ্য ও জাহাজ — LC-র সাথে যুক্ত

মোটর
ছোট ঝুঁকি, বেশি সংখ্যা — প্রায় সব নিজের কাছে রাখে

বিবিধ
ইঞ্জিনিয়ারিং, স্বাস্থ্য, দুর্ঘটনা, অর্থ পরিবহন ইত্যাদি



সূত্র: বাংলাদেশ ব্যাংক, FSR 2025, অনুচ্ছেদ ৯.৪ ও চার্ট ৯.৭ — গ্রস প্রিমিয়ামে শীর্ষে ফায়ার, তারপর মেরিন, বিবিধ ও মোটর; নিট প্রিমিয়ামে শীর্ষে মেরিন। শ্রেণির বর্ণনা প্রস্তুতকারীর।

নন-লাইফের মুনাফা-ইঞ্জিন: গ্রিন ডেল্টার ২০২৫ হিসাব

খাত	টাকা কোটি	মন্তব্য
গ্রস প্রিমিয়াম	৫৪০.০৩	২০২৪-এর তুলনায় +৩১%
(−) পুনর্বীমা প্রিমিয়াম	৩১০.৬৯	৫৭.৫% সমর্পণ
= নিট প্রিমিয়াম	**২২৯.৩৩**	**ধারণ হার ৪২.৫%**
(+) পুনর্বীমা কমিশন প্রাপ্তি	৮৯.২৭	এজেন্সি কমিশনের চেয়ে বেশি
(−) নিট দাবি	৩৯.৪৪	দাবি অনুপাত ১৭.২%
(−) এজেন্সি কমিশন	৫২.৬৮	
(−) ব্যবস্থাপনা ব্যয়	৮৬.৩০	
(−) অনর্জিত ঝুঁকি রিজার্ভ বৃদ্ধি	২৩.২৬	৭২.২৬ থেকে ৯৫.৫২
= আন্ডাররাইটিং মুনাফা	**১১৬.৯২**	**সম্মিলিত অনুপাত ৪৩% (প্রতিবেদিত)**
(+) বিনিয়োগ ও অন্যান্য আয়	৩৯.৪৩	
করপূর্ব মুনাফা / করোত্তর মুনাফা	**১০০.৯৩ / ৬৮.৪৯**	**একক (separate) হিসাব**

কী শিখলাম

- দুই-তৃতীয়াংশের বেশি ঝুঁকি পুনর্বীমায় দিয়েও পুনর্বীমা কমিশন (৮৯.২৭ কোটি) এজেন্সি কমিশনকে (৫২.৬৮ কোটি) ছাড়িয়েছে — নিট কমিশন আয়ে পরিণত
- আন্ডাররাইটিং ও বিনিয়োগ আয়ের মোটের প্রায় ৭৫% আসে আন্ডাররাইটিং থেকে
- তুলনা: প্রগতি ইন্স্যুরেন্সে (২০২৫) এই অংশ ছিল প্রায় ৫৪% — ব্যবসার মান ভিন্ন

সূত্র: গ্রিন ডেল্টা ইন্স্যুরেন্স পিএলসি, বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫: Consolidated All Business Revenue Account (পৃ. ৩৪২), একক লাভ-ক্ষতি হিসাব (পৃ. ৩৩৯), "Accounting Ratios" সারণি; নিরীক্ষক K. M. Hasan & Co., ১৫.০২.২০২৬। দাবি অনুপাত ও শতাংশ প্রস্তুতকারীর হিসাব; প্রগতি ইন্স্যুরেন্স: নিরীক্ষিত FS ২০২৫।

শ্রেণিভিত্তিক বিশ্লেষণ: গ্রিন ডেল্টার চার শ্রেণি (২০২৫)

সূচক	ফায়ার	মেরিন	মোটর	বিবিধ
গ্রস প্রিমিয়াম (কোটি)	২৭১.০৮	১৬৮.৩৫	১৪.৯০	৮৫.৭০
নিট প্রিমিয়াম (কোটি)	৮৭.৫২	৯১.৯৭	১৩.২৪	৩৬.৬০
ঝুঁকি ধারণ হার	৩২.৩%	৫৪.৬%	৮৮.৮%	৪২.৭%
আন্ডাররাইটিং মুনাফা (কোটি)	**৪৬.৪৯**	**৫৪.১৩**	**৪.৯৭**	**১১.৩৩**
মুনাফা ÷ নিট প্রিমিয়াম	৫৩.১%	৫৮.৮%	৩৭.৬%	৩১.০%

১ দুই কোম্পানি, ফায়ারে দুই ফল

গ্রিন ডেল্টার ফায়ার ৪৬.৪৯ কোটি টাকা মুনাফা দিয়েছে; প্রগতি ইন্স্যুরেন্সের ফায়ারে ২০২৫-এ সামান্য ক্ষতি। একই শ্রেণি — আন্ডাররাইটিং মান ও পুনর্বীমা চুক্তিতেই পার্থক্য।

মেরিন: দুই কোম্পানিরই চালক

গ্রিন ডেল্টায় সবচেয়ে বড় মুনাফা (৫৪.১৩ কোটি) এবং প্রগতি ইন্স্যুরেন্সেও আন্ডাররাইটিং মুনাফার দুই-তৃতীয়াংশ মেরিন থেকে।

সূত্র: গ্রিন ডেল্টা বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫, "Highlights of Segment Revenue Account" ও শ্রেণিভিত্তিক রেভিনিউ অ্যাকাউন্ট; প্রগতি ইন্স্যুরেন্স নিরীক্ষিত FS ২০২৫, পৃ. ১৪৬–১৪৮। অনুপাত প্রস্তুতকারীর হিসাব।

লাইফ বীমা: বাংলাদেশের প্রধান পণ্য ও চ্যানেল

এনডাওমেন্ট ও সঞ্চয়ী পলিসি

মেয়াদ শেষে বা কিস্তিতে অর্থ ফেরত; বাংলাদেশের জীবন বীমার মূল অংশ

মেয়াদি (টার্ম) বীমা

শুধু মৃত্যুঝুঁকি কভার; প্রিমিয়াম কম, ফেরত নেই

গ্রুপ বীমা

কর্মী বা ঋণগ্রহীতাদের জন্য প্রতিষ্ঠান-ভিত্তিক বার্ষিক কভার

স্বাস্থ্য বীমা

IDRA লাইফ কোম্পানিকেও পূর্ণাঙ্গ স্বাস্থ্য পলিসির অনুমতি দিয়েছে

ইসলামি বীমা (তাকাফুল)

শরিয়াহ-ভিত্তিক তহবিল ব্যবস্থাপনা; একাধিক কোম্পানি পূর্ণ তাকাফুল মডেলে

ব্যাংকাস্যুরেন্স ও ক্ষুদ্র বীমা

ব্যাংকের মাধ্যমে বিক্রি (২০২৪ থেকে); স্বল্প আয়ের মানুষের জন্য ক্ষুদ্র পলিসি

সূত্র: স্বাস্থ্য বীমার অনুমতি: Dhaka Tribune, "IDRA: The insurance regulator continues to have its hands full"; ব্যাংকাস্যুরেন্স: FSR 2025, বক্স ৯.১; সঞ্চয়ভিত্তিক পণ্যের প্রাধান্য: S M Ziaul Hoque, The Business Standard (২২.০১.২০২৬)। পণ্যের বর্ণনা প্রস্তুতকারীর।

লাইফের মুনাফা-ইঞ্জিন: লাইফ ফান্ড ও অ্যাকচুয়ারিয়াল উদ্বৃত্ত

প্রারম্ভিক লাইফ ফান্ড

+ নিট প্রিমিয়াম

+ বিনিয়োগ আয়

– দাবি (মৃত্যু, মেয়াদপূর্তি, সারেন্ডার)

– কমিশন ও ব্যবস্থাপনা ব্যয়

= সমাপনী লাইফ ফান্ড

অ্যাকচুয়ারিয়াল মূল্যায়নের ভূমিকা

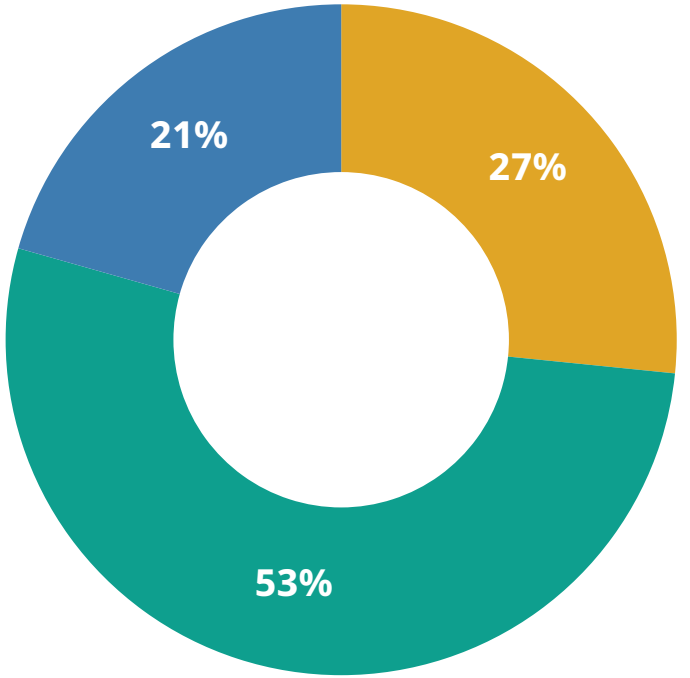
- অ্যাপয়েন্টেড অ্যাকচুয়ারি ভবিষ্যৎ দাবি ও ব্যয়ের বর্তমান মূল্য দিয়ে পলিসিধারী দায় নির্ধারণ করেন
- লাইফ ফান্ড > মূল্যায়িত দায় হলে উদ্বৃত্ত (surplus); কম হলে ঘাটতি
- বাস্তব উদাহরণ — প্রগতি লাইফ ২০২৫: চলতি বছরের উদ্বৃত্ত ১০৯.৫৫ কোটি টাকা; পলিসিধারী ৯০% (৯৮.৬০ কোটি), শেয়ারহোল্ডার ১০% (১০.৯৬ কোটি)
- তাই লাইফ কোম্পানির "মুনাফা" দেখতে হয় উদ্বৃত্ত দিয়ে, শুধু লাভ-ক্ষতি হিসাব দিয়ে নয়

শেয়ারহোল্ডারের ১০.৯৬ কোটি থেকেই ২৫% লভ্যাংশ সুপারিশ — লাইফ কোম্পানির লভ্যাংশ উদ্বৃত্তের ওপর নির্ভরশীল। বণ্টনের নিয়ম সংস্কারাধীন (Surplus Distribution Regulations, 2025)।

সূত্র: প্রগতি লাইফ বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫, "Abstract of Actuarial Valuation for 2025" (পৃ. ১৩০; অ্যাকচুয়ারি ড. মোহাম্মদ সোহরাব উদ্দিন); বীমা আইন, ২০১০; IDRA সংস্কার উদ্যোগ, Insurance News BD (article 6287)।

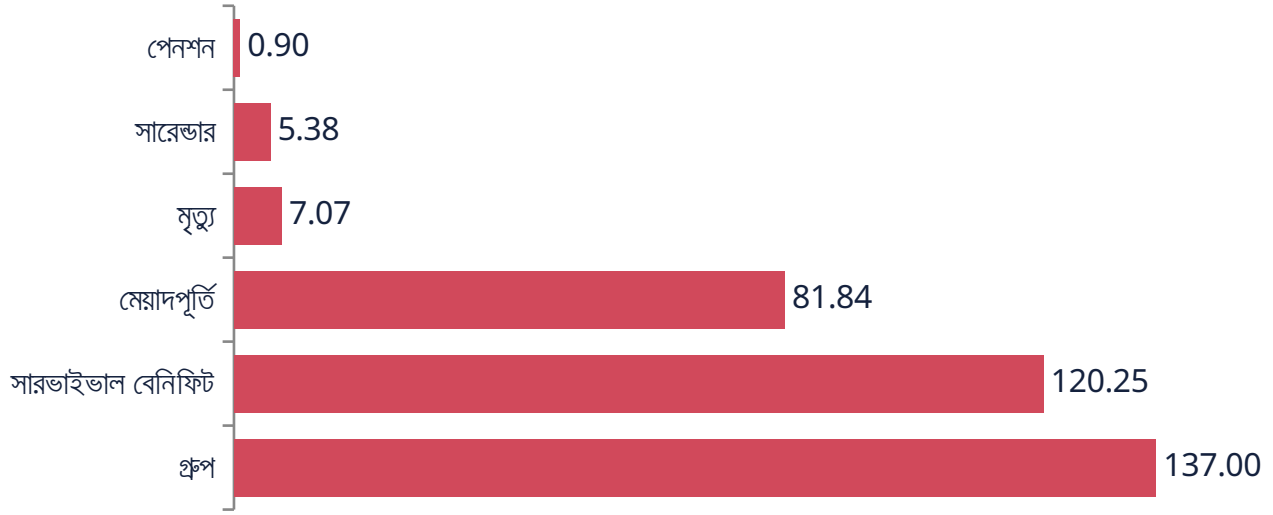
বাস্তব উদাহরণ: প্রগতি লাইফ, পূর্ণ বছর ২০২৫ (নিরীক্ষিত)

গ্রস প্রিমিয়াম ৬৬৭.৪৯ কোটি টাকা (+১৪.৭%)



■ প্রথম বছর: ১৭৭.৫৭ কোটি ■ নবায়ন: ৩৫২.৩৯ কোটি
■ গ্রুপ: ১৩৭.৫৩ কোটি

দাবি পরিশোধ ৩৫২.৪৪ কোটি টাকা (কোটি)



- প্রিমিয়ামের ৫৩% নবায়ন থেকে — পুরনো গ্রাহক ধরে রাখাই ব্যবসার ভিত্তি
- লাইফ ফান্ড ৬৫৯.১৪ থেকে ৭৮০.৩২ কোটি টাকা — এক বছরে ১২১.১৮ কোটি বৃদ্ধি

সূত্র: প্রগতি লাইফ ইন্স্যুরেন্স পিএলসি, বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫, Revenue Account (পৃ. ১৪০–১৪১); নিরীক্ষক Anil Salam Idris & Co.। টাকা থেকে কোটিতে রূপান্তর ও শতাংশ প্রস্তুতকারীর।

লাইফ বীমার চার মূল সংখ্যা: প্রগতি লাইফ ২০২৫ থেকে শিক্ষা

৯৭.৮%

ব্যবস্থাপনা ব্যয় ÷ আইনি সীমা

প্রকৃত ব্যয় ২০৫.২৩ কোটি বনাম আনুমানিক সীমা ২০৯.৯৫ কোটি — সীমার মধ্যে, তবে প্রায় শেষপ্রান্তে

৫২.৮%

নবায়ন প্রিমিয়ামের অংশ

পারসিস্টেন্সি (পলিসি টিকে থাকার হার) লাইফ কোম্পানির প্রাণ

৯০ : ১০

উদ্বৃত্ত বণ্টন: পলিসিধারী বনাম শেয়ারহোল্ডার

চলতি বছরের উদ্বৃত্তের ৯০% পলিসিধারীর বোনাসে, ১০% শেয়ারহোল্ডারের

+২১.১%

বিনিয়োগ আয়ের প্রবৃদ্ধি

৪৯.১০ থেকে ৫৯.৪৬ কোটি টাকা — উদ্বৃত্ত বৃদ্ধির বড় চালক

সূত্র: প্রগতি লাইফ বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫, Revenue Account (পৃ. ১৪০–১৪১) ও Actuarial Valuation Abstract (পৃ. ১৩০); সীমা: লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসায় ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সর্বোচ্চ সীমা নির্ধারণী বিধিমালা, ২০২০ — হিসাব স্লাইড ১১-এ।

ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের আইনি সীমা: তিন কোম্পানির পরীক্ষা

নন-লাইফ: এস.আর.ও. নং ২৮০-আইন/২০১৮

- সীমা = পরিশোধিত কমিশন + মোট গ্রস প্রিমিয়ামের স্তরভিত্তিক হার
- অগ্নি ও অন্যান্য: প্রথম ১৫ কোটিতে ৩৫% থেকে ধাপে ধাপে কমে ১৫০ কোটির পরে ২২%
- নৌ বীমা: প্রথম ১৫ কোটিতে ২৬% থেকে কমে ১৫০ কোটির পরে ১৬%
- নতুন কোম্পানির প্রথম ১০ বছরে মূলধনভিত্তিক অতিরিক্ত সুযোগ

লাইফ: এস.আর.ও. নং ০১-আইন/২০২০ ও ১৪-আইন/২০২৬

- ১০ বছরের বেশি পুরনো কোম্পানি: প্রথম বছরের প্রিমিয়ামের ৯১–৯৩% (মোট প্রথম বছর প্রিমিয়ামের আকারভেদে)
- নবায়ন প্রিমিয়ামের ১৫% (২০২৩ থেকে); গোষ্ঠী বীমার ১৫%
- ১১ বছর বা কম মেয়াদি পলিসি: প্রথম বছরের সীমা = মেয়াদ × ৭.৫%
- নতুন বিধি ৪ (১২.০১.২০২৬): বিদেশে প্রধান কার্যালয় হলে সেই ব্যয় নিট প্রিমিয়ামের সর্বোচ্চ ৩%, সীমার ভেতরেই

কোম্পানি (২০২৫)	গ্রস প্রিমিয়াম	প্রকৃত ব্যয়	আনুমানিক সীমা	ব্যবহার
গ্রিন ডেল্টা (নন-লাইফ)	৫৪০.০৩	৮৬.৩০	১১৬.৪০	**৭৪%**
প্রগতি ইন্স্যুরেন্স (নন-লাইফ)	২৭১.১০	৪৪.৬৯	৬০.৬৮	**৭৪%**
প্রগতি লাইফ (লাইফ)	৬৬৭.৪৯	২০৫.২৩*	২০৯.৯৫	**৯৮%**

টাকা কোটি। নন-লাইফে ব্যয় = ব্যবস্থাপনা ব্যয় (কমিশন বাদে), শ্রেণির অনুপাতে স্তর ভাগ করে হিসাব; *লাইফে কমিশনসহ মোট ব্যয়, মেয়াদভিত্তিক প্রথম বছরের প্রিমিয়াম ধরে হিসাব।

সূত্র: নন-লাইফ ইন্স্যুরেন্স ব্যবসা ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সর্বোচ্চ সীমা নির্ধারণী বিধিমালা, ২০১৮ (গেজেট ০৩.০২.২০১৯), বিধি ৩; লাইফ বিধিমালা, ২০২০ (গেজেট ০৯.০১.২০২০), বিধি ৩ ও তপশিল; সংশোধন এস.আর.ও. ১৪/২০২৬ (গেজেট ১৩.০১.২০২৬)। কোম্পানির উপাত্ত: নিজ নিজ বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫। সীমার হিসাব প্রস্তুতকারীর আনুমানিক।

প্রস্তুতকারী: মোঃ কেরামত আলী এফসিএমএ | ০১৭১৬১৫০১৮০

ঝুঁকি কোথায় বাস করে: দুই মডেলের ঝুঁকি মানচিত্র

ঝুঁকির ধরন	লাইফ বীমায়	নন-লাইফ বীমায়
আন্ডাররাইটিং / মূল্য নির্ধারণ	মৃত্যুহার ও দীর্ঘায়ু অনুমান ভুল	কম প্রিমিয়ামে বড় ঝুঁকি গ্রহণ
রিজার্ভ	লাইফ ফান্ড দায়ের চেয়ে কম	বকেয়া দাবি ও IBNR কম ধরা
পারসিস্টেন্সি / প্রিমিয়াম আদায়	পলিসি ল্যাপস ও সারেন্ডার	বকেয়া প্রিমিয়াম (ধারা ১৮)
বিনিয়োগ ও সুদহার	সুদহার কমলে প্রতিশ্রুত রিটার্ন রক্ষা কঠিন	দুর্বল ব্যাংকে এফডিআর
পুনর্বীমা	সীমিত — ধারণ হার ৯৯%+	SBC ও বিদেশি পুনর্বীমাকারীর কাছে পাওনা আদায়
বিপর্যয় ও ঘনত্ব	মহামারী	বড় অগ্নিকাণ্ড, বন্যা, ঘূর্ণিঝড়
আচরণ ও প্রতারণা	ভুল বিক্রি (mis-selling)	ভুয়া দাবি, অবৈধ কমিশন

মডিউল ৬-এ প্রতিটি ঝুঁকির পরিমাপ, স্ট্রেস টেস্ট ও সলভেন্সি মার্জিনের সাথে সংযোগ বিস্তারিত আলোচনা হবে।

সূত্র: বীমা আইন, ২০১০, ধারা ১৮; FSR 2025 (ধারণ হার, এফডিআর ঝুঁকি); বীমা কর্পোরেশন আইন, ২০১৯ (SBC পুনর্বীমা)। ঝুঁকি শ্রেণিবিন্যাস প্রস্তুতকারীর সংকলন, IAIS ICP 8 ও 16-এর আলোকে।

সিএফও ড্যাশবোর্ড: প্রতি মাসে যে সূচকগুলো দেখবেন

লাইফ সিএফও

১. নতুন ব্যবসার প্রিমিয়াম (প্রথম বছর)

২. পারসিস্টেন্সি: ১৩তম মাসের নবায়ন হার

৩. ব্যবস্থাপনা ব্যয় বনাম আইনি সীমা (বিধিমালা ২০২০)

৪. দাবি নিষ্পত্তির হার ও বয়স

৫. লাইফ ফান্ডের প্রবৃদ্ধি

৬. বিনিয়োগের গড় আয় (yield)

নন-লাইফ সিএফও

১. ঝুঁকি ধারণ হার (শ্রেণিভিত্তিক)

২. দাবি অনুপাত (loss ratio)

৩. সম্মিলিত অনুপাত (combined ratio)

৪. বকেয়া প্রিমিয়াম ও তার বয়স

৫. পুনর্বীমা পাওনা আদায়

৬. অনর্জিত ঝুঁকি রিজার্ভের পর্যাপ্ততা

সূত্র: ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সর্বোচ্চ সীমা নির্ধারণী বিধিমালা, ২০১৮ (নন-লাইফ) ও ২০২০ (লাইফ); বীমা আইন, ২০১০, ধারা ১৮ ও ৭২; FSR 2025-এর সূচক কাঠামো (সারণি ৯.১–৯.২)। ড্যাশবোর্ড প্রস্তুতকারীর পেশাগত সুপারিশ।

সম্ভাব্য ইন্টারভিউ প্রশ্ন

1. নন-লাইফ কোম্পানিতে পুনর্বীমা কমিশন এজেন্সি কমিশনের চেয়ে বেশি হলে কী বোঝায়?
2. ফায়ার ব্যবসা বড় হলেও কেন আন্ডাররাইটিং মুনাফা কম হতে পারে?
3. লাইফ কোম্পানির লাভ লাভ-ক্ষতি হিসাবে না দেখে উদ্বৃত্তে দেখা হয় কেন?
4. লাইফ বীমায় ব্যবস্থাপনা ব্যয়ের সীমা কীভাবে নির্ধারিত হয়?

পরবর্তী পর্ব — ০৬

অর্গানোগ্রাম: সিএফও, সিইও, অ্যাপয়েন্টেড অ্যাকচুয়ারি, কোম্পানি সচিব ও অভ্যন্তরীণ নিরীক্ষার সম্পর্ক

দায়মুক্তি (Disclaimer)

- এই সিরিজ সম্পূর্ণ শিক্ষামূলক ও জ্ঞান বিনিময়ের উদ্দেশ্যে প্রস্তুত। এটি কোনো চাকরি, নিয়োগ, পদোন্নতি বা IDRA-র অনুমোদন প্রাপ্তির নিশ্চয়তা বা প্রতিশ্রুতি নয়।
- এটি আইনগত, কর, বিনিয়োগ বা পেশাগত পরামর্শ নয়; কোনো কোম্পানির শেয়ার কেনাবেচার সুপারিশও নয়।
- কোম্পানির উপাত্ত নিরীক্ষিত বার্ষিক প্রতিবেদন ২০২৫ থেকে, অনুপাত ও ব্যয়সীমার হিসাব প্রস্তুতকারীর আনুমানিক; কোম্পানির নাম কেবল শিক্ষামূলক উদাহরণ। মতামত প্রস্তুতকারীর ব্যক্তিগত — কর্মরত প্রতিষ্ঠান বা ICMAB-এর নয়।

«ঝুঁকি বুঝি, আস্থা গড়ি»

#RoadToInsuranceCFO

মোঃ কেরামত আলী এফসিএমএ

নির্বাহী পরিচালক, সিএফও ও কোম্পানি সচিব, BLING Leather Products Ltd. | ফেলো, ICMAB

ব্যবহারিক সহায়তার জন্য মোবাইল: ০১৭১৬১৫০১৮০