

प्रतिक्रियाहरु

Mahendra Paudel

कारण धेरै हुन्छन्। जसमा अहिलेको परिबेशमा १ न. आर्थिक सङ्कट नै हो ।

Kisna Zee

बीमा "मात्र"बेचेकाले!

Laxman Pandeya

पाेलिसि ल्याउने कर्मचारी र एजेन्सि काे खेदाे लिएर हटाए पछि यस्तै हाे,

Arjun Gautam

झुठाे प्रलाेभन देखायर कमजाेर आयसाेत भयकालाइ ठुलाे रकमकाे बिमा गराउदा।

Nepalman Shrestha

बिमा अभिकर्ता हरु ले कम्पनीको सहि हिस्ट्री नबताएर अनि बोनसदर प्रष्ट नभनेर झुट्टो बोलेर एस्तो भाको हो ।

Ghanshyam Jaiswal

Arthik sankat

Sharma Sneha

misunderstand

Ranga Singh Pariyar

1. गलत financial underwriting भयको कारण

2. आर्थिक संकट

3. बीमा पर्ति पब्लिक को बिस्वस्नियता कम हुनु

4 असोस्थ प्रतिस्पर्धा लगायत का कारण ले surrender ratio बढेको हुनुपर्छ

Pramanad Sah

अभिकर्ता को कारण ले

Ganga Ram

कमिसन बिमा अवधी सम्म नहुनु अभिकर्ता हरुलाइ विषय बस्तुमा पुर्ण ज्ञान् नहुनु

Innocent Kranti

अभिकर्ताको झुटो आस्वासन

अभिकर्ताको टार्गेट

हाल देशको अबस्था

सबै भन्दा ठूलो चाहिँ अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा

मेरो नजरमा यति हो।

Prakash Joshi

विभिन्न कारणहरु हुन सक्छन । सबै परिप्रेक्षमा यहिनै हाे भन्न सकिन्न तर जस्तै

1. Change of needs, plan and mindset

2. Mis selling

Hit Raj Joshi

किनभनेँ एजेन्टहरु ग्राहक मुखि भन्दा पनि स्वार्थी र झुटको खेती गर्ने ठगहरु भएको कारण ले गर्दा।

Dipendra Karki

Kamal Pandeyहत्या ! हतेरी! तपाईं त फस्नु भयो त्यो त बेकाम को company हो,अनि त्यो policy पनि बेकाम को छ ,खाली बेकार मा फस्नु भयो! त्यो भन्दा सस्तो र राम्रो policy हामी सँग छ, पहिलै भन्नु भएको भए त्यसरी फस्नु हुन्नथ्यो!

Preem Raj

राज्यको चासो नहुनु बेरोजगारी आर्थिकमन्दी कोरोनादेखी पछि बढिबन्दहुनथाले बिमालेख पहिलोकुरा त राज्य निरहिछ राज्यले प्रसार प्रसार नगर्नु हो

Dilip Jaiswal

to much late for claim payment

Sandip Baral

बिमा को अर्थ नबुजी बिमा गर्नु गराउनु

Jay Ram Rimal

यसमा धेरै कुरा जोडिएको छ । बीमाको महत्व नबुझ्नु प्रमुख कारण हो । सही बीमा अभिकर्ता संग बीमा नहुनु , बीमितको गलत बुझाई, बीमा लाई व्यापार सँग तुलना गर्नु, विज्ञ अभिकर्ताको नहुनु,

Asmita Gautam

तिर्न नसकेर

Shyam Mahato

Agent ko karn pani ho and branch manager ko karn pani ho targate ko pressire le

Dilip Jaiswal

बीमामा अबध्दा सबै संग एउटा जिगायसा र सल्लाह income source को छानबिन बीमा गरने बेलामा गर्ने कि क्लेम गरी सके पछी पैसा पौने बेला मा

Ghanashyam Budhathoki

Lack of insurance knowledge both of them agents & customers. Agents must be Bachelor Degree

Prakash Lem Gurung

lack of full counseling , money management, n rumor of market.

Arun Dev Acharya

पैसा नभएर।

Kamrul Haque

Samya prsthhiti le

Deviraman Lamsal

अधिकांश बिमालेख करार पत्रमा हुदै नभएका कुरा गरेर बिमालेख बिक्रि गरेर।

Happy Anup Sapkota

Insurance company Chor Vara .

If you deposit 100 %

Then you receive only 83% only

No interest plus

Only loss on

Deposit amount 17%

Yanu Neupane

बिमा गर्नु अघि राम्रो सड नबुझी गरेका बिमा पोलिसी बन्द हुने गर्दछ प्राय जसो

Bhushan Maharjan Brilliant Welldone

Dherai agent haru phataha thug hunale

Tika Narayan Shrestha

धेरै कारण मध्ये एक इमान्दारीताको अभाव हुनु पनि हो ।

Sudil Ghimire

Bechna sikaune gatilo bhayera

Chaurasiya Chandan

Paisa ko karan

Madhav Pokharel

जन चेतानाको अभाव मुख्य कारण हो कम्जोर ब्याक्तीलाइ जबर्जस्त ठुलो पोलिसी दिनु अर्को कारण

नारायण पौडेल

force selling ,अभिकर्ताहरू व्यावसायिक नहुनु सबैभन्दा प्रमुख कारण हो।

Damodari Poudel

बिमा छेत्र मा जनचेतना को कमि

Chandra Pradip Bhattarai

After sales service काे value तीन पक्षले नै नवुझेर ।

Preem Raj

कम्पनिमा विभिन्न खालका स्किम ल्यर कमिसन खाने कर्मचारी र मिलेर जाने युनियन का साथी हरुलेगर्दा किनकी बोनस बढाउदैनन

Bishnu Pandey

अवधि सकिए पछि राम्रो रकम नपाउनु।

नारायण अर्पण घिमिरे

Force selling

Amar Tamang

पैसाकाे अभाबले गर्दा

Prashanna Paudel

अभिकर्ताले कमिसन मात्र हेर्ने,पैसागत मर्यादामा नरहनाको कारण

Prabin Khatiwada

बिमा जसरिपनि गर्नबाध्य बनाउने भरसक ठुलाे भाेलुमकाे गराउने अनि पछि बिमितले पैसाकाे जाेहाे गर्न नसक्ने।।।अभिकर्ता लाई कमिसन काे मात्रै लाेभ।

Bikram Shrestha O Positive

उपभोक्ताको क्रय शक्तिको सहि पहिचान नहुनु र बीमा योजनाको बुझाईको कमी सँगसँगै एजेन्टले आफन्त र साथी भाई भनेर जबरजस्ती लिन लाउने (force sell trend) भएकाले र हाल ब्यापार ब्यवसायमा मन्दि चलिरहेकाले बीमाको समर्पन दर बढेको देखिन्छ ।।।

Anup Dewa

राम्रो संग अगाडी नै नवुझी विमा गर्दा

Chudamani Pant

अभिकर्ताले ग्राहाकको आसस्रोतको आधारमा बिमा नगरी आफ्नो कमिसन र ग्राहाक संग सम्पर्कमा नबस्नु मुख्य कारण

Sovit Thapaliya

आवश्यक नभएर

Manju Bhattarai Ghimire

कारण धेरै हुन्छन। जसमा अहिलेको परिबेशमा १ न. आर्थिक सङ्कट नै हो ।

Madhukar Pandey

आर्थिक अबस्था नाजुक र जबर्जस्त इन्स्योरेन्स गराउने ट्रेन बसेर

RB Neupane

बुझाएर विमा नगरेर

Buddhi Regmi

Yo niyamita prkriya ho katibela k huncha Thaha hunna paisako samasya bhayera ho Raharale kasaile sunder gardai na Hajur

Kailash Puri

एउटा मात्रै कारण छ र ? दाजु हजुर.... ढुक्क हुनुस २० वर्ष पछाडी यो अवस्था हुन्न

Pradeep Mandal

.

ब्याट्री लो भएर वा जनचेतनाको कमिले

रत्न कुमार डाँगी

अबिस्वास, बढी प्रिमियमको पोलिसी ।अरु कम्पनी या सोही कम्पनीको अभिकर्ताले अर्को पोलिसी र नाफा देखाईनु। शाखालाई बढी तार्गेत दिदा नयाँ पोलिसी गराउदा राम्रो पुरानो लाई रोक्ने पहलको कमी।धेरै अभिकर्ता धेरै उत्पादन हुँदा आफैं अभिकर्ता बनी आफैं बिमा गर्नु भनी अपलाईन अभिकर्ताले सल्लाह दिने र पुरानो पोलिसी बन्द गर्नु। पुरानो अभिकर्ताले निगारानी नगर्नुले ।नयाँ कर्मचारी बिमा पोलिसी छिटोछिटो लेउ भनी नयाँ अभिकर्ता लाई भनी पुरानो बिमित भडकाईनु।आर्थिक मन्दी र बेरोजगारी आदिले 🙏

TaRa Neupane

Economic crisis

Prabha Gyawali

मानिसमा बचतको दिर्घकालीन सोच नहुनु सामान्य भाषामा भन्दा मलाई आज जस्तै अपठेरो भोली नी पर्छ भन्ने नसोच्नु

Bhakta Bahadur Chand

नेपाली हरुको आर्थिक अवस्था अनुसारका बीमालेख हरु बीमा कम्पनी हरुले बजार ल्याई तत्काल बेच्ने पनि पछि गएर ति बीमालेहरु ति बीमीतको लागि आर्थिक बोझ हुने गरेको ,

सरकारले बीमा सम्बन्धि बास्तबीक जनचेतना दिन नसक्नु

Ganga Ram

कमिसन बिमा अवधी सम्म नहुनु अभिकर्ता हरुलाइ विषय बस्तुमा पुर्ण ज्ञान् नहुन्

Ranga Singh Pariyar

1.गलत financial underwriting भयको कारण

2. आर्थिक संकट

3. बीमा पर्ति पब्लिक को बिस्वस्नियता कम हुनु

4 असोस्थ प्रतिस्पर्धा लगायत का कारण ले surrender ratio बढेको हुनुपर्छ

Ganga Ram

कमिसन बिमा अवधी सम्म नहुनु अभिकर्ता हरुलाइ विषय बस्तुमा पुर्ण ज्ञान् नहुन्

Innocent Kranti

अभिकर्ताको झुटो आस्वासन

अभिकर्ताको टार्गेट

हाल देशको अबस्था

सबै भन्दा ठूलो चाहिँ अस्वस्थ प्रतिस्पर्धा

मेरो नजरमा यति हो।

Nepalman Shrestha

बिमा अभिकर्ता हरू ले कम्पनीको सहि हिस्ट्री नबताएर अनि बोनसदर प्रष्ट नभनेर झुट्टो बोलेर एस्तो भाको हो ।

Kisna Zee

बीमा "मात्र"बेचेकाले!

Laxman Pandeya

पाेलिसि ल्याउने कर्मचारी र एजेन्सि काे खेदाे लिएर हटाए पछि यस्तै हाे,

Gopalman Shrestha

कम्पनीलाई उकास्ने र बीमा कर्तालाई ADB लगायत सुबिधाको अलावा बीमा अवधि पूरा भए पछि पाउने रकम र शुरुवाट गरिएको अन्य क्षेत्रको लगानीमा सेवाग्राहीले तुलना गर्ने भएकोले रकम फिर्ता चलन बढेको हो।

Diwakar Munankarmi

कारण धेरै छन कम्पनी को प्रेसर, agent को प्रेसर, कमिसन को चकर, क्षयता भन्दा बढी को बिमा, आर्थिक मन्दी, क्रय सक्ति घट्नु, बिमा लाई बैंक संग दाज्नु, नकारात्मक सोच,काग ले कान लग्यो भनेर कुट्नु आदी