



पेशागत हकहित, सुरक्षा, श्रम एकता आजको आवश्यकता

श्रम दर्ता नं. ३३८७

नेबियु सन्देश

NBEU SANDESH

आवृत्त : एनडीफन्ट

त्रैमासिक

वर्ष - ४ अङ्क १ पूर्णाङ्क ६ २०७५ बैशाख सहयोग रु. १०/-

नव वर्ष २०७५ को उपलक्ष्यमा हार्दिक मंगलमय शुभकामना



नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियन परिवार

युनियनको सभासंगै बिदाई कार्यक्रम



नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियन केन्द्रीय समितिको आयोजनामा गत २०७४ चैत्र २४ गते शनिवार काठमाण्डौको पवित्रस्थल एवं रमणिय क्षेत्र गोकर्ण उत्तरवाहिनीमा एक समारोहका बीच सभा, बैठक तथा बिदाई कार्यक्रम भव्यताका साथ सम्पन्न भयो ।

युनियनका केन्द्रीय अध्यक्ष रमेशकुमार श्रेष्ठको सभापतित्वमा सम्पन्न उक्त कार्यक्रमको उद्घाटन गर्नुहुँदै विशेष अतिथि राष्ट्रिय प्रजातान्त्रिक ट्रेड युनियन महासंघ नेपालका महासचिव हिकमतजंग भण्डारीले “ट्रेड युनियन आन्दोलनलाई वर्तमान परिस्थितिमा अझ बढी मजबुत बनाउँदै सशक्तरूपमा हाँक्नुपर्ने आवश्यकता रहेको र सवै

ट्रेड युनियनकर्मीहरूले उत्तिकै जिम्मेवारी महसुस गर्दै आफ्नो धर्म निर्वाह गर्नुपर्ने” बताउनुभयो ।

युनियनका महासचिव राजुराम मुनिकर्मीले स्वागत मन्तव्य दिनुहुँदै “नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियनलाई मजबुत बनाउँदै सशक्तरूपमा संगठन विस्तार गर्न पूर्व पदाधिकारी तथा सदस्यहरू र वर्तमान पदाधिकारी तथा सदस्यहरू बीच समन्वय कायम गर्नुपर्ने आवश्यकता रहेको” बताउनुभयो । त्यसैगरी उक्त कार्यक्रममा युनियनका पूर्व उपाध्यक्ष राजकुमार यादवले “प्रादेशिक संरचना अनुसार युनियनको प्रदेश कमिटी निर्माणको लागि आफूले पूर्ण सहयोग गर्ने” बताउनुभयो ।

बाँकी पृष्ठ १२ मा

नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियनको तेस्रो केन्द्रीय बैठक सम्पन्न

मिति २०७४ पौष ५ गते नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियनको तेस्रो केन्द्रीय समितिको बैठक सम्पन्न भयो ।

उक्त बैठकबाट सचिवालयका विभिन्न निर्णयहरूको अनुमोदन, नेपाल बैङ्कमा रहेका ४ वटा क्रियाशिल युनियनहरूले संयुक्तरूपमा कर्मचारी हकहित र आर्थिक सुविधा बृद्धि

सम्बन्धी बैङ्क व्यवस्थापन समक्ष मिति २०७४/०८/२६ गते पेश गरेका ५ बुँदे मागहरू पूरा गर्न सञ्चालन गरिने विरोध कार्यक्रमका सम्बन्धमा, प्रशिक्षण कार्यक्रम सञ्चालन सम्बन्धमा, संगठन विस्तार सम्बन्धमा, रिक्त पदहरू परिपूर्ति सम्बन्धमा महत्वपूर्ण निर्णयहरू भएको थियो ।

बैङ्क व्यवस्थापन पूर्णतया पेशागत हुनुपर्दछ

पूर्व मुख्य प्रबन्धक

जनकराज शाहसंगको

अन्तर्वार्ता

(पृष्ठ १० मा)



केन्द्रीय महिला मेला सम्पन्न

मिति २०७४ पौष २७ गतेका दिन एक समारोहका बीच केन्द्रीय महिला मेला सम्पन्न भयो । युनियनका केन्द्रीय अध्यक्ष रमेशकुमार श्रेष्ठको अध्यक्षतामा सम्पन्न उक्त भेलामा स्वागत तथा भेलाको औचित्यमाथि प्रकाश पार्नु हुँदै युनियनका केन्द्रीय कोषाध्यक्ष एवम् केन्द्रीय महिला विभागका संयोजक सरिता प्रधानले महिला सशक्तिकरण अभियानमा महिलाहरू सक्रिय भई अघि बढ्नुपर्ने धारणा राख्नुभयो

साथै उहाँले महिला कर्मचारीहरूको हकहितका सवालमा कुनै किसिमको बाधा अर्चन तथा समस्याहरू समाधानको लागि सवै एकजुट भई संगठित रूपमा युनियनहरू मार्फत् आवाज बुलन्द गर्न सवैलाई आह्वान गर्नुभयो ।

सोही कार्यक्रममा युनियनका महासचिव राजुराम मुनिकर्मीले युनियनका विविध गतिविधिमाथि प्रकाश पार्नुभयो भने युनियनका संस्थापक अध्यक्ष तथा पूर्व केन्द्रीय अध्यक्ष एवम् राष्ट्रिय प्रजातान्त्रिक ट्रेड युनियन महासंघ नेपालका केन्द्रीय सचिव प्रकाशलाल जोशीले नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियनको ऐतिहासिक पक्ष र उपलब्धी, वर्तमान र भविष्यमा युनियनले अवलम्बन गर्नुपर्ने कार्ययोजना बारे प्रकाश पार्नुभयो ।

बाँकी पृष्ठ १२ मा



विश्वास माथि खडेरी नपरोस्

वास्तवमा यो ब्रम्हाण्डको सिर्जना नै विश्वासमा अडेको छ । विश्वास एउटा राम्रो परिणाम प्राप्तिको लागि गर्ने गरिन्छ, नकि असफलता, असहयोग र असहिष्णुताको लागि । जब जब एकले अर्कोलाई गर्ने विश्वास माथि खडेरी पर्न थाल्छ अथवा शंका उपशंका पैदा भई परिणामशून्य हुन थाल्छ, त्यसलाई इमान्दारिता नभनी सरासर बेइमानि, धोखाधडी र गद्दारी गरेको भनिन्छ । यो सबै ब्रम्हाण्डका जति पनि सृष्टि भएका चर अचर जे जे छन् सबैमा लागु हुने सर्वमान्य सिद्धान्त हो । यही विश्वासमाथि खडेरी परेर नै संसारमा ठूला ठूला घटना घटी भयङ्कर युद्ध समेत भएका घटनाहरू सबैलाई थाहा भएको विषयवस्तु हो ।

यही सिलसिलामा अन्य क्षेत्रलाई छोडेर हाम्रो बैकिङ्ग क्षेत्रकै चर्चा गर्नुपर्दा बैकिङ्ग जस्तो सम्वेदनशिल क्षेत्रमा कतिपय कुराहरू नियम कानून भन्दा पनि विश्वासमा नै अडेको देखिन्छ । त्यसो भनेर नियम कानून नमान्ने भन्न खोजको पक्कै होइन । विश्वास कै कुरा गर्नुपर्दा नेपाल बैङ्कमाथि ग्राहकवर्गहरूले ठूलो विश्वास गरेकोले नै आज देशकै जेठो बैङ्क नेपाल बैङ्क अग्रस्थानमा रहन सफल भएको छ ।

यहाँ प्रसङ्ग नेपाल बैङ्क लिमिटेडको व्यवस्थापन पक्ष र क्रियाशिल ४ वटा ट्रेड युनियनहरू बीचको बैङ्क विकास र कर्मचारी हकहित तथा सुविधा बृद्धि सम्बन्धिका ५ बुँदे मागहरू प्राप्तिको लागि भएको सम्मत्ता हालसम्म पनि कार्यान्वयन नभएको अवस्थालाई यही विश्वासको तराजुमा राख्दा कतै विश्वासमाथि नै खडेरी परेको त होइन भनी शंका उपशंका पैदा गर्ने अवस्थाको सिर्जना भएको छ । यस्तो अवस्थाको सिर्जना हुनु कसैको हितमा छैन ।

बैङ्क व्यवस्थापनले गहिरिएर बुझनुपर्ने कुरा के हो भने कर्मचारीवर्गले देखाएको सदासयता भनेको कमजोरी पक्कै होइन अनि मात्र नेपाल बैङ्कको सर्वाङ्गिन विकासका लागि हो । यदि कर्मचारीवर्गको विश्वास माथि कुठाराघात हुन गएमा त्यसबाट निस्कने परिणामको सम्पूर्ण जिम्मवारी बैङ्क व्यवस्थापन, उच्च व्यवस्थापन, सञ्चालक समिति नै हुने कुरा निर्विवाद छ ।

अतः नव वर्ष २०७५ को प्रभाति किरणसगै यो विश्वासको संकट अन्त्य होस् भनी कामना गर्दै सबैको मुहारमा मुस्कान छर्ने वातावरण सिर्जना होस् भन्दै हार्दिक मंगलमय शुभकामना व्यक्त गर्दछौं ।

वित्तीय आधारमा सवल बन्दै

नेपाल बैङ्क लिमिटेड

नेपाल बैङ्क लिमिटेडका विगत र वर्तमानका वित्तीय सूचाङ्कहरू तुलनात्मक रूपमा हेर्दा बैङ्क थप सवल र मजबुत बन्दै गएको देखिन्छ । बैङ्कको विद्यमान व्यवस्थापनले जिम्मा लिएको दुइ वर्षको अवधिमा बैङ्कको रु २.६३ अर्ब रुपैयाँले ऋणात्मक रहेको जगडा कोष आ.व. २०७४/७५ को पहिलो त्रैमासमा रु ४.७५ अर्ब रुपैयाँले धनात्मक बनाउन सफल भएको छ । बैङ्कका अरु वित्तीय परिसूचकहरू समेत अरु आकर्षक बन्दै गएका छन् ।

दुई आर्थिक वर्षअघि रु ४८ करोड खुद नाफा कमाएको बैङ्कले २०७३/७४ मा रु ३.२२ अर्ब रुपैयाँ खुद नाफा आर्जन गरेको छ भने चालु आ.व.को पहिलो त्रैमासमा रु ९.७ करोड खुद नाफागर्न सफल भएको छ । त्यस्तै सञ्चालन मुनाफामा पनि व्यापक सुधार भएको देखिन्छ ।

दुई आर्थिक वर्षअघि अर्थात् आ.व. २०७३/७४ मा रु ३८.७ करोड सञ्चालन मुनाफा आर्जन गरेको बैङ्कले आ.व. २०७३/७४ मा रु ३.२२ अर्ब रुपैयाँ सञ्चालन मुनाफा आर्जन गर्न सफल भएको छ । चालु आ.व. को पहिलो त्रैमासमा बैङ्कको सञ्चालन मुनाफा रु ७२.८ अर्ब रुपैयाँ रहेको छ ।

नेपाल राष्ट्र बैङ्कले “क” वर्गका लागि तोकेको न्यूनतम पूँजीकोष अनुपात ११ प्रतिशत रहेकोमा बैङ्कले आ.व. २०७३/७४ मा १५.६१ प्रतिशत र चालु आ.व. को पहिलो त्रैमासमा १६.५९ प्रतिशत पुऱ्याउन सफल भएको छ । आ.व. २०७१/७२ मा बैङ्कको पूँजीकोष अनुपात केवल ७.५० प्रतिशत थियो ।

त्यस्तै बैङ्कको प्रति शेयर आमदानी आ.व. २०७१/७२ मा रु ७/४८ रहेकोमा आ.व. २०७३/७४ मा रु ४०/०३ रहेको छ भने चालु आ.व.को पहिलो त्रैमासमा वार्षिक अनुपातका आधारमा रु.४८/३१ हुने देखिन्छ ।

नेपाल बैङ्क लिमिटेडले स्मार्ट ब्रान्च सेवा शुरु गर्ने

नेपाल बैङ्क लिमिटेडले ग्राहक सेवामा परिष्कारको लागि छानिएका २५ शाखाबाट स्मार्ट ब्रान्च सेवा आरम्भ गर्ने भएको छ ।

गुणस्तरीय छिटो छरितो सुमधुर व्यवहार सहितको वित्तीय सेवाका माध्यमबाट बैङ्क परिसरबाट बाहिर निस्कँदा ग्राहकको मुहारमा मुस्कान पस्कने सोच सहित कार्यान्वयनमा ल्याइएको उक्त सेवा शुभारम्भ तयारीका निमित्त २५ शाखा प्रबन्धकहरूको सहभागितामा २ दिवशीय प्रशिक्षण कार्यक्रम समेत सम्पन्न भएको छ ।

स्मार्ट ब्रान्च सेवा शुरु गर्ने शाखाहरूमा काठमाण्डौ बैकिङ्ग अफिस, डिल्लीबजार, कान्तिपथ, सुन्धारा, कोपुण्डोल, थानकोट, कालीमाटी, बनेपा, गावहाल(ललितपुर), कीर्तिपुर, इटहरी, धरान, इलाम, सिटी अफिस पोखरा, कुश्मा, माइस्थान, रत्ननगर, कोहलपुर, रुकुम, चरिकोट, लाजिम्पाट, महेन्द्रनगर, राजविराज र चन्द्रनिगाहपुर रहेका छन् ।

(श्रोत : नेपाल बैङ्क समाचार-२०७४ पौष अङ्क)





रोशन पोखरेल
कार्यकारी प्रमुख

ग्राहक (Customer)

"Ask your customers to be part of the solution, and don't view them as part of the problem." - Alan Weiss, Author "Million Dollar Consulting

कुनै पनि व्यवसायको वस्तु तथा सेवा खरिद गर्ने व्यक्ति, समूह वा संस्थालाई ग्राहक भनिन्छ । ग्राहक व्यवसायका अनिवार्य तत्व हुन् । ग्राहकको उपस्थिति बिना व्यवसायको कल्पना समेत गर्न सकिन्न । व्यवसायको उन्नति, अवनति, सफलता-असफलता ग्राहकको सन्तुष्टी वा असन्तुष्टीसँग सिधा सम्बन्ध राख्ने हुन्छ । भनिन्छ - सन्तुष्ट ग्राहक नै व्यवसायिक सफलताका आधार हुन् । व्यवसायमा जति बढी सन्तुष्ट ग्राहकहरू हुन्छन् त्यति नै व्यवसाय सफल हुने सम्भावना बढी रहन्छ ।

तर व्यवसायिक जगका आधारस्तम्भको रूपमा रहने ग्राहकहरूलाई आकर्षित गरी आफैसँग Retain गरिराख्न त्यति सजिलो भने छैन । अझ अहिलेको विश्वव्यापिकरणको युगमा Customer Retention को कार्य भन भन जटिल हुँदै गएको छ । आजको यो जटिल युगमा त्यस्ता व्यवसाय मात्र टिक्न सकेका देखिन्छन् जसले ग्राहकका इच्छा, चाहना तथा मानविय व्यवहारलाई बुझ्न सक्छन् अनि आफ्नो वस्तु तथा सेवालार्इ ग्राहकको इच्छा चाहना अनुसार परिमार्जन मात्र होइन परिवर्तन सम्म गर्ने आँट गर्न सक्छन् । ग्राहकका यस्तै नयाँ नयाँ इच्छा चाहनालाई नजिकबाट नियाल्न करोडौं खर्च गर्न पनि व्यवसायी पछि पर्दैनन् । आज भोलि Research & Development को छुट्टै विभाग नै खडा गर्ने अवधारणाले व्यापकता पाएको छ । यसै आधारबाट पनि व्यवसायको लागि ग्राहकको महत्व थाहा लाग्छ । भनिन्छ, नयाँ ग्राहक खोज्नु भईरहेको ग्राहकलाई Retain गर्नु भन्दा ५ गुणा बढी खर्चिलो हुन्छ । व्यवसायमा ग्राहकलाई सन्तुष्ट बनाइराख्नु र नयाँ ग्राहक खोज्नु सबैभन्दा ठूलो चुनौतीको रूपमा रहने गर्दछ ।

ग्राहक सेवा आखिर के हो त ?

व्यवसायलाई सफलतापूर्वक सञ्चालन गर्न ग्राहकलाई व्यवसायले प्रदान गरिरहेको वस्तु तथा सेवासँग ग्राहक सन्तुष्ट हुनुपर्दछ । ग्राहक व्यवसायले प्रदान गरेको वस्तु तथा सेवासँग सन्तुष्ट भए सम्म मात्र त्यस वस्तु तथा सेवाको उपभोग गरिरहन्छ भने उसलाई वस्तु तथा सेवा मन नपरेको खण्डमा वा अझ उत्कृष्ट वस्तु तथा सेवाको उपलब्धता भएको खण्डमा ग्राहकले कुनै अर्को व्यवसायको वस्तु तथा सेवा उपभोग गर्न सक्छन् । फलस्वरूप निर्दिष्ट व्यवसायले व्यवसाय गुमाउन पुग्दछ । सन्तुष्टी एउटा अमूर्त शब्द हो जसलाई अंकगणितिय हिसाबले मापन गर्न सकिन्न । यो मानविय स्वभाव र अन्य मानविय मूल्य मान्यता माथि भर पर्दछ । कुनै पनि व्यक्तिलाई अति उत्तम लाग्ने रोजाई अर्कोलाई मन नपर्न सक्छ त्यसैले फरक फरक रोजाईलाई सम्बोधन गर्दै अधिकतम ग्राहकको रोजाईमा पर्न सक्नु नै व्यवस्थापनको सफलता हुन जान्छ । ग्राहक सन्तुष्टी त्यो मानक हो जसबाट ग्राहकका आकांक्षालाई उत्पादित वस्तु तथा सेवाले कतिको सन्तुष्टी प्रदान गरेका छन् भनेर थाहा पाउन सकिन्छ । ग्राहक सन्तुष्टीलाई उच्चतम बिन्दुसम्म लैजान व्यवसायीले आफ्नो वस्तु तथा सेवाको गुणस्तरलाई परिस्कृत गर्दै लैजानु आवश्यक ठहर्छ । कुनै पनि व्यवसायको ग्राहक सन्तुष्टीको स्तर सामान्य भन्दा राम्रो रहेछ भने त्यस व्यवसायको ग्राहक सेवाको स्तर पनि सामान्य भन्दा राम्रो रहेछ भनी बुझ्न सकिन्छ । सोभो अर्थमा ग्राहक सन्तुष्टीको स्तर सुधारमा व्यवसायले गर्ने प्रयास नै वास्तवमा ग्राहक सेवा हो । वस्तु वा सेवाको गुणस्तर बाहेक सेवा प्राप्त गर्न लाग्ने समय, सेवा वितरणको स्थान त्यसको वातावरणका साथै सेवाप्रदायक कर्मचारीको व्यवहार समेतले ग्राहक सेवाको स्तर निर्धारण गरिरहेको हुन्छ । यस बाहेक सेवाग्राहीले लिने Perception ले पनि सेवाको स्तर निर्धारणमा भूमिका खेलेको पाइन्छ । उदाहरणको लागि कुनै संस्थाको कर्मचारीले सेवा प्रदान गर्दा मुस्काएर ग्राहक सेवा दिन्छ भने सामान्यतः सेवाको

गुणस्तर राम्रो मान्न सकिएला तर कुनै सेवाग्राहीले उसको मुस्कान बनावटी रहेको र उसले आफ्नो बाङ्गो नाक देखेर खिसी गर्दै हाँसेको ठान्दछ भने त्यस अवस्थालाई के भन्ने ? कुनै बैङ्कको काउण्टरमा बसेकै बाइस वर्षकी केटीले ५५ वर्षको सेवाग्राहीलाई अंकल भनि सेवा दिन्छ, भने उसले त्यो अंकल शब्दलाई कसरी लिन्छ ? (कुनै ग्राहकले सकारात्मक रूपमा लेला कसैले आफूलाई प्रौढ ठानी रिसाउला) फरक फरक व्यक्तिको एउटै Situation प्रतिको फरक Perception ले पनि ग्राहक सेवा प्रभावित हुन पुग्दछ । ग्राहक सेवाको यस्तो Nature सदैव चुनौतीको रूपमा रहेको हुन्छ । प्रभावकारी ग्राहक सेवाको लागि फरक फरक ग्राहकको फरक फरक रूचि, चाहना, इच्छा, आकांक्षा र मनोभावना बुझ्न प्रयास गर्नु वान्छनीय हुन्छ ।

अपुयारा ग्राहकहरू (Difficult Customers)

"Your most unhappy customers are your greatest source of learning" - Bill Gates

ग्राहक सेवामा कहिलेकाहिं अपुयारा ग्राहकहरूसँग पनि deal गर्नुपर्ने हुन्छ । यस्ता अपुयारा ग्राहकहरूसँग deal गर्ने एउटै मात्र प्रभावकारी उपाय हो । Keep your ego and anger aside; fill the face with smile साथै सकेसम्म धैर्यता प्रदर्शन गर्नुहोस् । यस्ता अपुयारा ग्राहकहरूमा यी छ, किसिमका ग्राहकहरू पर्दछन् ।

- Angry Customers
- Dissatisfied customers
- Indecisive customers
- Demanding or domineering customers
- Rude or inconsiderate customers
- Talkative customers

बैकिङ्ग व्यवसायमा ग्राहक सेवाको महत्व

"It takes months to find a customer and a second to lose one"

बैकिङ्ग व्यवसाय मूलतः सेवा व्यवसाय हो । सेवा व्यवसायमा ग्राहक सेवाको चुनौती अझ जटिल भएर जान्छ । आजको बैकिङ्ग व्यवसाय दिन प्रति दिन भन् भन् बुझ्न कठिन बन्दै



गएको देखिन्छ। बजारमा देखिएको तीव्र गतिको परिवर्तन, सेवाग्राहीका नयाँ नयाँ माग, अत्याधुनिक प्रविधि, तीव्र प्रतिस्पर्धा आदिले बैकिङ्ग सेवालाई भन् भन् चुनौतिपूर्ण बनाउँदै लगेका छन्। सेवा क्षेत्रमा Product Differentiation सजिलै छुट्टिन नसक्ने भएकोले पनि प्रभावकारी ग्राहक सेवाबाट मात्र Service Differentiate गर्न सकिन्छ। Service quality मा देखिने फरकपनाबाट नै धेरै प्रतिस्पर्धी माझ छुट्टै पहिचान हासिल गर्न सकिन्छ। High level customer service र Financial performance बिच सकारात्मक सम्बन्ध रहने भएकोले बजारमा टिकिरहन सेवाको गुणस्तरमा वृद्धि गर्नुको विकल्प रहदैन। Quality Service improvement ले बजार हिस्सा वृद्धिमा बल प्रदान गर्दछ। सेवाको गुणस्तर मुख्यत दुईवटा variables माथि निर्भर रहन्छ। ग्राहकको expected service र perceived service, यी दुई variable बिचको फरक जती कम हुन्छ त्यति नै व्यवस्थापन उच्चतम सेवा दिन सफल भएको मानिन्छ।

Satisfaction = Perception – Expectation

If Perception is greater or equal to expectation customer is supposed to satisfied & vice-versa.

त्यसैले कतिपय अवस्थामा व्यवस्थापनले सेवाको गुणस्तरमा अस्वभाविक बढाई चढाई गरेर ग्राहक आकर्षित गरेको छ भने long run मा त्यो घातक सावित हुन जान्छ।

प्रस्तुत चित्रमा उच्चतम सेवाको विज्ञापनले ग्राहकको expectation मा अत्यधिक वृद्धि गरेको छ। तर ग्राहकले वास्तविक सेवा पाउँदा expectation को दाजोमा अति कम सेवा

पाएकोले ग्राहकको satisfaction level लाई यसले बढाउनुको साटो घटाएको देखिन्छ। यस अवस्थामा ग्राहकले आफू ठगिएको महसुस गर्दछ। व्यवसायमा ग्राहकको भावनासँग खेल्नु सदैव घातक हुने विभिन्न अध्ययनहरूले देखाएका छन्। अझ बैकिङ्ग व्यवसाय साख तथा विश्वासको आधारमा चल्ने व्यवसाय भएकोले पनि पूरा गर्न नसकिने बाचा बन्धन नगरेकै उत्तम हुन्छ। एकपटक ग्राहकको विस्वास गुमाइसके पछि पुन प्राप्त गर्नु कठिन मात्र नभई असम्भव हुने तथ्यलाई विर्सनु हुँदैन।

समग्रमा ग्राहकका सम्पूर्ण पक्षहरूलाई ध्यानमा राख्दै समग्र ग्राहक सन्तुष्टिमा अभिवृद्धि गर्ने प्रयास नै वास्तवमा ग्राहक सेवा हो।

ग्राहकले सेवा प्रदायकबाट के खोज्छ त ?

What customers seek in you ?

मुख्यत ग्राहकले तपाईंसँग तलका छ वटा कुराहरूको आशा गरेको हुन्छ। अनि ग्राहकलाई तपाईंले यसरी व्यवहार गर्नुपर्ने छ कि उ तपाईंको लागि special छ र तपाईंको ग्राहक उ नै मात्रै हो। किनकी ग्राहकलाई सबैभन्दा बढी प्यारो हुन्छ, Value त्यसैले राम्रो listener मात्रै राम्रो service provider हुन सक्छ।

ग्राहकलाई तपाईंले दिनुपर्नेछ। Respect, Politeness, enthusiasm, Value, Dedication & Efficiency

ग्राहक सेवामा ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापन (Customer Relation Management)

ग्राहक सम्बन्धको व्यवस्थापन नै ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापन हो। जसले ग्राहक सम्बन्धका सम्पूर्ण पक्षहरूलाई ध्यानमा राख्दै व्यवसायलाई

निर्देशित दिशातर्फ अघि बढाउने कार्य गर्दछ। ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापन त्यस्तो रणनीति हो, जसले निम्न रूपमा व्यवसायलाई सफल बनाउने काम गर्दछ।

१. ग्राहकको बारेमा बुझ्ने।
२. स्तरीय ग्राहक अनुभवद्वारा ग्राहकलाई आफूसँगै Retain गरिराख्नु।
३. नयाँ ग्राहकहरू आकर्षित गर्ने।
४. ग्राहक व्यवस्थापन खर्चमा सीमा लगाउने।
५. अन्तत व्यवसायको साख तथा नाफामा वृद्धि गर्ने।

ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापन पनि अन्य सरह Marketing Tool भएता पनि यसका केही गुणहरूको कारण भिन्न देखिन्छ। अन्य Marketing Tools ले short term sells लाई बढी प्राथमिकता दिन्छ, भने ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापनले ग्राहकको longterm value तथा प्रभावकारी सञ्चारको माध्यमबाट Relationship लाई ध्यानमा राखेर कार्य गर्दछ।

Relationship marketing was first defined as a form of marketing developed from direct response marketing campaigns which emphasizes customer retention and satisfaction, rather than a dominant focus on sales transactions.

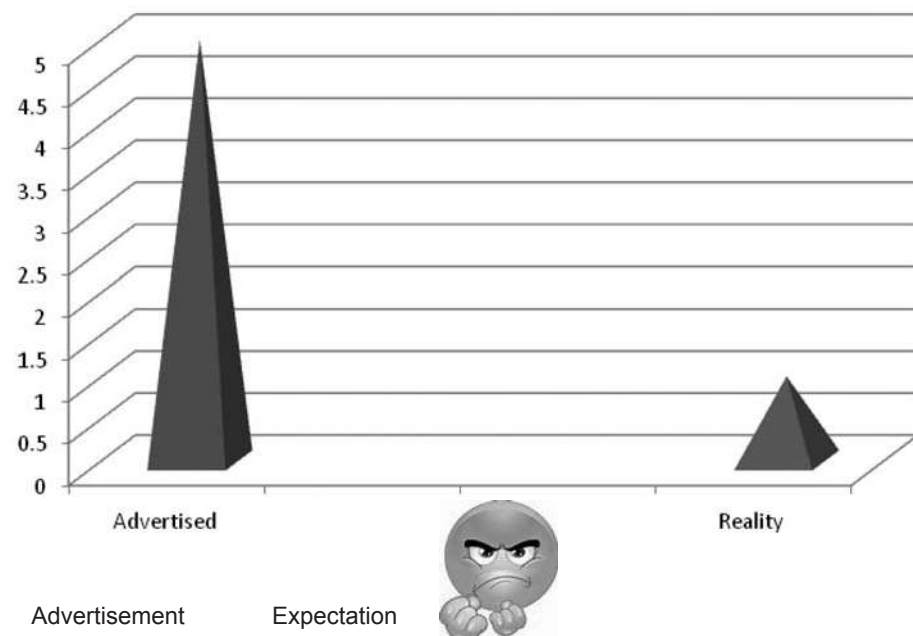
ग्राहक व्यवसायको आन्तरिक पक्षबाट गतीशील हुने आन्तरिक तत्व नभई बाह्य तत्व भएकोले यसको व्यवस्थापन समेत जटिल प्रकृतिको हुन्छ। ग्राहकको इच्छा, चाहना, भावना, गुनासा रोजाइमा आएका परिवर्तन जस्ता मानविय पक्षहरूलाई सुक्ष्म तरिकाले विश्लेषण तथा व्यवस्थापन गर्दै लक्षित उपलब्धी हासिल गर्नु नै ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापन हो।

Wikipedia Definitions अनुसार- Customer Relationship Management (CRM) is a model for managing a company's interactions with current and future customers.

प्रभावकारी ग्राहक सम्बन्ध व्यवस्थापनका लागि अपनाउन सकिने उपायहरू

प्रभावकारी ग्राहक सम्बन्ध तवसम्म सम्भव हुन्न जवसम्म व्यवसायका प्रत्येक उत्पादन, विक्री तथा विक्री पछिका सेवाहरू ग्राहकको चाहनालाई ध्यानमा राखेर तैयार गरिदैनन्। अर्थात ग्राहक केन्द्रित सेवा सुविधाबाट मात्र ग्राहक सन्तुष्टिलाई बढाउन सकिन्छ। जसको लागि निम्न लिखित उपायहरू प्रभावकारी हुन सक्दछन्।

१. कुनै पनि नयाँ उत्पादन तथा सेवा बजारमा



पठाउनु अघि अनिवार्य रूपले ग्राहकको अभिरुची विश्लेषण गर्नुपर्दछ ।

2. ग्राहकहरूलाई कारोबार, व्यवसायको प्रकृति, स्तर, हैसियतको आधारमा वर्गिकरण गरी त्यसैको आधारमा छुट्टाछुट्टै रणनीति अख्तियार गर्नु उचित ठहर्दछ ।
3. आफ्ना लक्षित- सम्भावित ग्राहकहरूको Profile तयार गर्ने ।
4. अनवरत रूपमा ग्राहकका गुनासा सिकायत तथा सुभावहरूलाई Input को रूपमा लिने ।
5. सदैव ग्राहकलाई पहिलो प्राथमिकतामा राख्ने ।
6. नियमित रूपमा ग्राहकहरूलाई पुरस्कृत गर्ने ।
7. विभिन्न माध्यमहरू E-mail, Internet, Social

Media द्वारा सदैव ग्राहकको पहुंचमा रहने ।

अन्त्यमा

आजको प्रतिस्पर्धात्मक युगमा ग्राहकसँगको सुमधुर तथा लामो अवधिको सम्बन्धबाट मात्र व्यवसायले गति लिनसक्ने तथ्यलाई आत्मसात गर्दै, ग्राहक सम्बन्धलाई मजबुत बनाउनको लागि ग्राहक सेवा युनिट नै खडा गरी कार्य गर्नु उत्तम हुन्छ । व्यवसायका प्रत्येक नयाँ प्रगतिहरूमा नियमित ग्राहकहरूलाई पहिचान तथा सम्मान गर्दै लैजाने हो भने ग्राहकमा अपनत्वको विकास हुन गै ग्राहक सन्तुष्टीमा बढोत्तरी हुन जान्छ । ग्राहक सेवालार्ई केन्द्रमा राखेर सञ्चालन हुने व्यवसायले मात्र सफलता प्राप्त

गर्न सक्छन् भन्ने तथ्यलाई सदैव ध्यानमा राखेर व्यवसाय सञ्चालन गर्नु सफलताको अनिवार्य सर्त हो ।

जापानमा शुरु गरिएको Kaizen Theory तथा Total Quality Management जस्ता Theory हरू ग्राहकका अभिरुची, इच्छा, आकांक्षा जस्ता मनोगत तत्वहरूलाई ध्यानमा राख्दै विकास गरिएका Theory हरू हुन् । वस्तु वा सेवा विक्री मात्र ठूलो सफलता हैन वास्तविक सफलता त वस्तु वा सेवा विक्री पश्चात्को ग्राहक सन्तुष्टीले तय गर्ने Major Element हो ।

(विविध पुस्तक तथा internet surfing को आधारमा तयार लेख)

विश्व रक्तदाता दिवस १४ जुन २०१८ को उपलक्ष्यमा सम्पूर्ण समाजसेवी, रक्तदाता महानुभाव तथा रक्तदान कार्यक्रम आयोजना गर्ने संघसंस्थाहरु एवम् शुभचिन्तकहरूमा हार्दिक मंगलमय शुभकामना व्यक्त गर्दछौं ।



ब्लड डोनर्स एशोसियेशन नेपाल (ब्लोदान) परिवार

Medico Home

Dharmapath, New Road, Ph. 4247817

E-mail: medicohom@hotmail.com

Our Services:

General medicine, General Surgery, Gynaec & Obs. Dermatologist, Endoscopy, Pediatrician, Orthopedic, E.N.T., E.C.G., Dental, X-Rays, Pharmacy, Homeopathy, Pathology Laboratory, U.S.G. (Ultra Sono Gram)



RBB SMART

२ लाख भन्दा धेरै ग्राहकहरूले रुचाएको
RBB Mobile Banking अब बनेको छ Smart !



SMS र Internet दुबै वाट चल्ने



आफ्नो खाताको हरपल जानकारी लिने सरल तथा सुरक्षित माध्यम



RBB को कुनै पनि खाताका साथै अन्य ४०+ बैंकहरूमा मोबाइलबाटै रकम स्थानान्तरण गर्न सकिने



NTC/Ncell को Topup मा पाउनुहोस् २% छुट



आफु नजिकको शाखा तथा ATM न्याप हेरी तुरुन्तै पत्ता लाग्नुहोस्



घरमै बसी गर्नुहोस् Dish Home तथा अन्य थुप्रै सुविधाहरूको Payment



राष्ट्रिय बणिज्य बैंक लि.
RASTRITYA BANIJYA BANK LTD.

Rastriya Banijya Bank Ltd.
Central Office Singhadurbar Plaza, Kathmandu
Tel: (977-1) 425-2595
Fax: (977-1) 425-2931
E-mail: rbb.info@rbb.com.np

Technology provided by



नेपाल बैंक लिमिटेड व्यवस्थापन र ट्रेड युनियन ऐन अन्तर्गत दर्ता भएका चार वटा बैंक कर्मचारी युनियनहरु बीच भएको सम्झौता पत्र

ट्रेड युनियन ऐन अन्तर्गत दर्ता भै नेपाल बैंक लिमिटेडमा रहेका क्रियाशिल ट्रेड युनियनहरु नेपाल बैंक कर्मचारी संघ, नेपाल वित्तीय संस्था कर्मचारी संघ, नेपाल राष्ट्रिय कर्मचारी संगठन र नेपाल बैंक कर्मचारी युनियनले मिति २०७४/०८/२६ मा संयुक्त रूपमा बैंक व्यवस्थापन समक्ष पेश गरेका विभिन्न ५ बुंदे मागहरु सम्बोधन गर्न सञ्चालक समितिको तर्फबाट गठित वार्ता समिति र युनियनहरुका तर्फबाट तोकिएका प्रतिनिधिहरु विच विभिन्न चरण र मितिमा छलफल तथा वार्ता भई निम्नानुसार बुंदागत रूपमा उल्लेख भए बमोजिमको सम्झौता गरि युनियन र व्यवस्थापन विचको सुसम्बन्ध विकसित गर्दै लैजाने र बैंकको सम्बृद्धि एवं प्रगतीका लागि यस सम्झौता पत्रमा उल्लेख भएका बुंदाहरुलाई कार्यान्वयन गर्दै लैजाने सहमति गरियो ।

१. करारका कर्मचारीहरुको लागि उपदान तथा वीमा सुविधा सम्बन्धमा श्रम ऐन तथा नियमावलीमा भएको व्यवस्था अनुसार शुरु नियुक्ति देखि कार्यान्वयन गर्न आवश्यक प्रकृत्या अगाडी बढाउने । यस सम्बन्धमा श्रम ऐन र नियमावली बमोजिम गर्न दुवै पक्ष सहमत छौ ।

२. घर कर्जाको सम्बन्धमा कर्मचारीले खाईपाई आएको १०० महिनाको तलव बराबर रकम घर कर्जा उपलब्ध गराउने । हाल कायम रहेको घर मर्मत कर्जा, विशेष मर्मत कर्जा र शेयर कर्जा खारेज गर्ने ।

हालको नियमानुसार घर कर्जा उपभोग गरी सकेका कर्मचारीले एक पटकको लागि फरक रकम दोश्रो घर कर्जा वापत लिन पाउने । यसको लागि निश्चित बजेट निर्धारण गरी बरिष्ठताक्रम अनुसार प्रदान गर्ने व्यवस्था मिलाउने । उक्त घर कर्जाको लागि खाम्ने घर जग्गा सुरक्षण लेखाई दिनु पर्ने । कर्मचारीको सेवा अवधि ननाघ्ने गरी कर्जा रकम बराबरको वीमा गरी वीमा पोलिसी बैंकलाई एसाइन गरी दिनुपर्ने ।

वीमा गर्न नचाहने/नमिल्ने कर्मचारीको हकमा cost of fund +२ प्रतिशत व्याजमा दिन सकिने ।



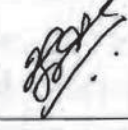

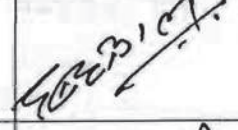

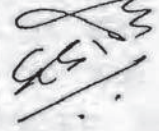
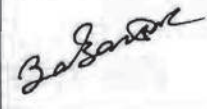




३. समय सापेक्ष भत्ता सुविधा वृद्धि गर्ने सम्बन्धमा हाललाई उपभोगमा रहेको बैंक भत्ता र बैंक भत्ता नपाई सुरक्षक भत्ता पाउनेको हकमा समेत ७५ प्रतिशतले हुने रकम बृद्धि गर्ने ।

४. रिटायर्डमेन्ट बेनिफिटमा बृद्धि गर्ने सम्बन्धमा हाल पाई आएको रिटायर्डमेन्ट बेनिफिटमा सञ्चालक समितिको निर्णय मिति देखि पाउने गरी ८महिना थप गर्ने ।

५. उपदानको सट्टा पेन्सन, पेन्सनमा भाग गर्ने दर र उपदान बृद्धि सम्बन्धमा भविष्यमा योगदानमा आधारित पेन्सन प्रणाली कार्यान्वयनमा आउने अवस्थामा छलफल गर्ने ।

यो सहमति अनुसारको प्रस्ताव यथासिध सञ्चालक समितिमा पेश गर्ने । साथै हाल विभिन्न माग राखी युनियनहरुबाट भएका विरोध कार्यक्रम स्थगित गरी अझ बढी लगन र उत्प्रेरणाका साथ बैंक विकास तथा ग्राहक हितका कार्यमा समर्पित हुने समेत सहमति भयो ।



बैंकको तर्फबाट	दस्तखत	युनियनहरुको तर्फबाट	दस्तखत
सञ्चालक समिति सदस्य, श्री सुरेन्द्र वहादुर सिंह		नेपाल बैंक कर्मचारी संघ अध्यक्ष, श्री हिमाल कुमार कपाली	
		महासचिव, श्री शम्भु कुमार कार्की	
सञ्चालक समिति सदस्य, डा. उमाकान्त सिलवाल		नेपाल वित्तीय संस्था कर्मचारी संघ अध्यक्ष, श्री राजन रिमाल	
		उपाध्यक्ष, श्री अमोदराज राजभण्डारी	
श्री दुर्गाराज रेग्मी, नायव प्रमुख कार्यकारी अधिकृत		नेपाल राष्ट्रिय कर्मचारी संगठन अध्यक्ष, श्री भुवनेश्वर घिमिरे	
		महासचिव, श्री रोशन तिवारी	
रोहवरः श्री देवेन्द्रप्रताप शाह प्रमुख कार्यकारी अधिकृत		नेपाल बैंक कर्मचारी युनियन अध्यक्ष, श्री रमेशकुमार श्रेष्ठ	
		महासचिव, श्री राजुराम मुनंक्मी	

इति सम्वतः २०७४ साल फागुन महिना १० गते विहिवार ॥



भावपूर्ण श्रद्धान्जली

नेपाल बैंक कर्मचारी युनियनबाट प्रकाशित नेवियु सन्देश पत्रिकामा अग्रणी भूमिका निभाउँदै आउनुभएका पूर्व कर्मचारी रामकृष्ण महर्जनकी धर्मपत्नी तुल्सी डंगोल (महर्जन) को असामयिक निधनले हामी युनियन परिवार दुखित छौं ।

यस दुःखद घडीमा शोकसन्तप्त परिवारजनमा धैर्यधारण गर्ने शक्ति प्राप्त होस् भन्दै हार्दिक समवेदना प्रकट गर्दछौं । साथै दिवंगत आत्माको चिर शान्तिको कामना गर्दै भावपूर्ण श्रद्धान्जली अर्पण गर्दछौं ।

स्व.तुल्सी डंगोल (महर्जन)

जन्म : २०१० कार्तिक १० गते

देहावसान : २०७४ चैत्र ०४ गते



नेपाल बैंक कर्मचारी युनियन
केन्द्रीय समिति परिवार

ने.सं १९३८
चौलागा: / बछलाध्व / बछलागा:

Arpil/May
2018
a3fv

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
त्रयोदशी ३० 13	चतुर्दशी ३१ 14					त्रयोदशी १ 14
चतुर्दशी २ 15	औंशी ३ 16	प्रतिपदा/द्वितीया ४ 17	तृतीया ५ 18	चौथी ६ 19	पञ्चमी ७ 20	षष्ठी ८ 21
सप्तमी ९ 22	अष्टमी १० 23	नवमी ११ 24	दशमी १२ 25	एकादशी १३ 26	द्वादशी १४ 27	त्रयोदशी १५ 28
चतुर्दशी १६ 29	पूर्णिमा १७ 30	प्रतिपदा १८ 1	द्वितीया १९ 2	द्वितीया/तृतीया २० 3	चौथी २१ 4	पञ्चमी २२ 5
षष्ठी २३ 6	सप्तमी २४ 7	अष्टमी २५ 8	नवमी २६ 9	दशमी २७ 10	एकादशी २८ 11	द्वादशी २९ 12

१ गते नव वर्षारम्भ, ३ गते मातातीर्थ औंशी (आमाको मुख हेर्ने), ११ गते लोकतन्त्र दिवस, १७ गते बुद्ध जयन्ति, उमौली पर्व, १८ गते मजदूर दिवस

ने.सं १९३८
बछलागा: / अनलाध्व / अनलागा: / तछलाध्व

May/June
2018
Hoj7

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
		औंशी १ 15	प्रतिपदा २ 16	द्वितीया ३ 17	तृतीया ४ 18	चौथी ५ 19
पञ्चमी/षष्ठी ६ 20	सप्तमी ७ 21	अष्टमी ८ 22	नवमी ९ 23	दशमी १० 24	एकादशी ११ 25	द्वादशी १२ 26
त्रयोदशी १३ 27	चतुर्दशी १४ 28	पूर्णिमा १५ 29	प्रतिपदा १६ 30	द्वितीया १७ 31	तृतीया १८ 1	चौथी १९ 2
पञ्चमी २० 3	षष्ठी २१ 4	षष्ठी २२ 5	सप्तमी २३ 6	अष्टमी २४ 7	नवमी २५ 8	दशमी २६ 9
एकादशी २७ 10	द्वादशी २८ 11	त्रयोदशी/चतुर्दशी २९ 12	औंशी ३० 13	प्रतिपदा ३१ 14		

२ गते मत्स्य नारायण मेला आरम्भ, १५ गते गणतन्त्र दिवस, २१ गते जातीय भेदभाव तथा छुवाछूत उन्मुलन दिवस, ३० गते मत्स्य नारायण मेला समाप्त

ने.सं १९३८
तछलाध्व / तुल्लागा: / दिल्लीध्व

June/July
2018
cfiff9

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
तृतीया ३१ 15	चौथी ३२ 16				द्वितीया १ 15	तृतीया २ 16
चौथी ३ 17	पञ्चमी ४ 18	षष्ठी ५ 19	सप्तमी ६ 20	अष्टमी ७ 21	नवमी ८ 22	दशमी ९ 23
एकादशी १० 24	द्वादशी ११ 25	त्रयोदशी १२ 26	चतुर्दशी १३ 27	पूर्णिमा १४ 28	प्रतिपदा १५ 29	द्वितीया १६ 30
तृतीया १७ 1	चौथी १८ 2	पञ्चमी १९ 3	षष्ठी २० 4	सप्तमी २१ 5	अष्टमी २२ 6	नवमी २३ 7
दशमी २४ 8	एकादशी २५ 9	द्वादशी २६ 10	त्रयोदशी २७ 11	चतुर्दशी २८ 12	औंशी २९ 13	प्रतिपदा/द्वितीया ३० 14

५ गते सिठी नखः, १५ गते रोपाई दिवस (वही च्यूरा खाने), २३ गते विश्व सहकारी दिवस

ने.सं १९३८
दिल्लाध्व / दिल्लीगा: / गुँलाध्व

July/August
2018
>fj of

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
		पञ्चमी १ 17	षष्ठी २ 18	सप्तमी ३ 19	अष्टमी ४ 20	नवमी ५ 21
दशमी ६ 22	एकादशी ७ 23	द्वादशी ८ 24	त्रयोदशी ९ 25	चतुर्दशी १० 26	पूर्णिमा ११ 27	प्रतिपदा १२ 28
द्वितीया १३ 29	तृतीया १४ 30	तृतीया १५ 31	चौथी १६ 1	पञ्चमी १७ 2	षष्ठी १८ 3	सप्तमी १९ 4
अष्टमी/नवमी २० 5	दशमी २१ 6	एकादशी २२ 7	द्वादशी २३ 8	त्रयोदशी २४ 9	चतुर्दशी २५ 10	औंशी २६ 11
प्रतिपदा २७ 12	द्वितीया २८ 13	तृतीया २९ 14	चौथी ३० 15	पञ्चमी/षष्ठी ३१ 16		

११ गते गुरु पूर्णिमा, खग्रास चन्द्रग्रहण, १५ गते खीर खाने दिन, २४ गते गठामुगः चहे (घण्टाकर्ण), २७ गते गुँला धर्म आरम्भ, ३१ गते नाग पञ्चमी

ने.सं १९३८
गुँलाध्व / गुँलागा: / अलाध्व

August/September
2018
efb

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
सप्तमी ३१ 16					सप्तमी १ 17	अष्टमी २ 18
नवमी ३ 19	नवमी ४ 20	दशमी ५ 21	एकादशी ६ 22	द्वादशी ७ 23	त्रयोदशी ८ 24	चतुर्दशी ९ 25
पूर्णिमा १० 26	प्रतिपदा ११ 27	द्वितीया १२ 28	तृतीया १३ 29	चौथी १४ 30	पञ्चमी १५ 31	षष्ठी १६ 1
सप्तमी १७ 2	अष्टमी १८ 3	नवमी १९ 4	दशमी २० 5	एकादशी २१ 6	द्वादशी/त्रयोदशी २२ 7	चतुर्दशी २३ 8
औंशी २४ 9	प्रतिपदा २५ 10	द्वितीया २६ 11	तृतीया २७ 12	चौथी २८ 13	पञ्चमी २९ 14	षष्ठी ३० 15

१० गते रक्षा बन्धन, ऋषि तर्पणी, ११ गते गाई जात्रा (उपत्यका विदा), १७ गते श्रीकृष्ण जन्माष्टमी, १८ गते गौरा पर्व, २२ गते निजामती सेवा दिवस, २४ गते बुबाको मुख हेर्ने, २५ गते गुँला धर्म समाप्त, २६ गते दर खाने, २७ गते तीज, गणेश चतुर्दशी, चथाः, २९ गते ऋषि पञ्चमी, बाल दिवस

ने.सं १९३८
अलाध्व / अलागा: / कोलाध्व

September/October
2018
cflZjg

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
		अष्टमी १ 17	नवमी २ 18	दशमी ३ 19	एकादशी ४ 20	द्वादशी ५ 21
चतुर्दशी ६ 23	चतुर्दशी ७ 24	पूर्णिमा ८ 25	प्रतिपदा ९ 26	द्वितीया १० 27	तृतीया ११ 28	चौथी १२ 29
पञ्चमी/षष्ठी १३ 30	सप्तमी १४ 1	अष्टमी १५ 2	नवमी १६ 3	दशमी १७ 4	एकादशी १८ 5	द्वादशी १९ 6
त्रयोदशी २० 7	चतुर्दशी २१ 8	औंशी २२ 9	प्रतिपदा २३ 10	द्वितीया २४ 11	तृतीया २५ 12	चौथी २६ 13
पञ्चमी २७ 14	षष्ठी २८ 15	सप्तमी २९ 16	अष्टमी ३० 17			

१ गते विश्वकर्मा पुजा, ३ गते संविधान दिवस, ८ गते इन्द्र जात्रा (उपत्यका विदा), ९ गते सोह्र श्राद्ध आरम्भ, १६ गते जितिया पर्व, २४ गते घटस्थापना, ३० गते फूलपाती, ३१ गते महाअष्टमी

* सार्वजनिक विदाहरू नेपाल बैङ्कको सर्कुलर बमोजिम



ने.सं ११३८/११३४
कोलाथ्व/कोलागा: /कछलाथ्व

sflit\$

October/November
2018

ने.सं ११३४
बद्धलाथ्व/कछलागा: /थिलाथ्व

dlk /

November/December
2018

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
			नवमी	दशमी	एकादशी	
			१	२	३	
			18	19	20	
द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	पूर्णिमा	प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया
४	५	६	७	८	९	१०
21	22	23	24	25	26	27
चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी	नवमी/दशमी	एकादशी
११	१२	१३	१४	१५	१६	१७
२८	२९	३०	३१	१	२	३
द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	औंशी	प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया
१८	१९	२०	२१	२२	२३	२४
४	५	६	७	८	९	१०
चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी	अष्टमी	
२५	२६	२७	२८	२९	३०	
11	12	13	14	15	16	

१ गते महानवमी, २ गते विजया दशमी (टिका), ७ गते कोजग्रत पूर्णिमा, १९ गते काग तिहार, २० गते कुकुर तिहार, २१ गते लक्ष्मी पूजा, २२ गते गोवर्धन पूजा, म्हपूजा, ने.सं. ११३९ आरम्भ, २३ गते भाइटिका, २७ गते छठ पव

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
						नवमी
						१
						17
दशमी	एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	पूर्णिमा	प्रतिपदा
२	३	४	५	६	७	८
18	19	20	21	22	23	24
द्वितीया	तृतीया/चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी	नवमी
९	१०	११	१२	१३	१४	१५
२५	२६	२७	२८	२९	३०	३१
दशमी	एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	औंशी	प्रतिपदा
१६	१७	१८	१९	२०	२१	२२
२	३	४	५	६	७	८
द्वितीया	तृतीया	चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी
२३	२४	२५	२६	२७	२८	२९
९	१०	११	१२	१३	१४	१५

७ गते गुरु नानक जयन्ती, १४ गते फाल्गुनन्द जयन्ती, १७ गते अपाङ्ग दिवस (अपाङ्गता भएका कर्मचारीलाई बिदा), २० गते बाला चतुर्दशी (सन्धी छनै), २६ गते विवाह पञ्चमी

ने.सं ११३४
थिलाथ्व/थिलागा: /पोहेलाथ्व

kfj

December 2018
January 2019

ने.सं ११३४
पोहेलाथ्व/पोहेलागा: /शिल्लाथ्व

df3

January/February
2018

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
	नवमी	दशमी	एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी
	१	२	३	४	५	६
	16	17	18	19	20	21
प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया	चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी
८	९	१०	११	१२	१३	१४
23	24	25	26	27	28	29
अष्टमी/नवमी	दशमी	एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	औंशी
१५	१६	१७	१८	१९	२०	२१
30	31	१	२	३	४	५
प्रतिपदा	प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया	चौथी	पञ्चमी	षष्ठी
२२	२३	२४	२५	२६	२७	२८
६	७	८	९	१०	११	१२
सप्तमी	अष्टमी					
२९	३०					
13	14					

७ गते धान्य पूर्णिमा, योमरी पुन्दी, उधौली पर्व, ज्यापु दिवस, १० गते क्रिसमस डे (इसाई धर्माबलम्बीलाई बिदा), १५ गते तमु ल्होसार, २२ गते तोल ल्होसार, २७ गते राष्ट्रिय एकता दिवस

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
			नवमी	दशमी	एकादशी	द्वादशी
			१	२	३	४
			15	16	17	18
चतुर्दशी	पूर्णिमा	प्रतिपदा/द्वितीया	तृतीया	चौथी	पञ्चमी	षष्ठी
६	७	८	९	१०	११	१२
20	21	22	23	24	25	26
सप्तमी	अष्टमी	नवमी	दशमी	एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी
१३	१४	१५	१६	१७	१८	१९
27	28	29	30	३१	१	२
चतुर्दशी	औंशी	प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया	चौथी	
२०	२१	२२	२३	२४	२५	२६
३	४	५	६	७	८	९
पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी				
२७	२८	२९				
10	11	12				

१ गते माघे संक्रान्ती, माघी पर्व, ७ गते श्री स्वस्थानी व्रत आरम्भ, १६ गते शहीद दिवस, २२ गते सोनम ल्होसार, २७ गते वसन्त पञ्चमी

ने.सं ११३४
शिल्लाथ्व/शिल्लागा: /घिल्लाथ्व

kmNuOf

February/March
2019

ने.सं ११३४
घिल्लाथ्व/घिल्लागा: /चौलाथ्व

rg

March/April
2019

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
			अष्टमी	नवमी	दशमी/एकादशी	द्वादशी
			१	२	३	४
			13	14	15	16
त्रयोदशी	चतुर्दशी	पूर्णिमा	प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया	चौथी
५	६	७	८	९	१०	११
17	18	19	20	21	22	23
पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी	नवमी	दशमी	एकादशी
१२	१३	१४	१५	१६	१७	१८
24	25	26	27	28	१	२
द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	औंशी	प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया
१९	२०	२१	२२	२३	२४	२५
३	४	५	६	७	८	९
चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी		
२६	२७	२८	२९	३०		
10	11	12	13	14		

७ गते प्रजातन्त्र दिवस, स्वस्थानी व्रत समाप्त, २० गते महाशिवरात्री, २३ गते ग्याल्पो ल्होसार, २४ गते अन्तर्राष्ट्रिय नारी दिवस

आइत/SUN	सोम/MON	मंगल/TUE	बुध/WED	बिही/THU	शुक्र/FRI	शनि/SAT
						नवमी
						१
						15
एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	पूर्णिमा/प्रतिपदा	द्वितीया	तृतीया
३	४	५	६	७	८	९
17	18	19	20	21	22	23
चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी	नवमी	दशमी
१०	११	१२	१३	१४	१५	१६
24	25	26	27	28	29	३०
एकादशी	एकादशी	द्वादशी	त्रयोदशी	चतुर्दशी	औंशी	प्रतिपदा
१७	१८	१९	२०	२१	२२	२३
31	१	२	३	४	५	६
द्वितीया	तृतीया	चौथी	पञ्चमी	षष्ठी	सप्तमी	अष्टमी
२४	२५	२६	२७	२८	२९	३०
७	८	९	१०	११	१२	१३

६ गते फागु पूर्णिमा, ७ गते तराई होली (तराई जिल्लामा बिदा), २० गते राष्ट्रिय सहकारी दिवस, २२ गते घोडे जात्रा (उपत्यका बिदा), ३० गते चैते दशैं, भक्तपुर बिश्व ध्वजस्थान

* सार्वजनिक विदाहरू नेपाल बैङ्कको सकुलर बमोजिम

बैङ्क व्यवस्थापन पूर्णतया पेशागत हुनुपर्दछ

जनकराज शाह पूर्व मुख्य प्रबन्धक ने.बै.लि.



नेबियु सन्देश : नमस्कार, नेपाल बैङ्कको सेवा निवृत्ति पछि पनि विभिन्न क्षेत्रमा आफूलाई व्यस्त राख्नुभयो, हाल के मा व्यस्त हुनुहुन्छ ?

उत्तर : नमस्ते, अनि धन्यवाद पनि तपाईंलाई । नेपाल बैङ्कको सेवाबाट म मुख्य प्रबन्धक हुँदा राजिनामा गरेको हुं । त्यसपछि कृषि विकास बैङ्कको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत भएँ र पछि सञ्चालक समितिमा पनि रहें । त्यो संगै राष्ट्रिय योजना आयोगको सदस्यको रूपमा पनि संलग्न रहें । अहिले नेपाल व्यवस्थापन परिषद्को अध्यक्षको रूपमा आफूलाई विभिन्न अध्ययन अनुसन्धान क्रियाकलापहरूमा सक्रिय राख्दै आएको छु ।

नेबियु सन्देश : नेपाल बैङ्क लिमिटेडमा कार्यरत रहँदा तपाईंले शाखाको अनुभव, प्रधान कार्यालय तथा प्रशिक्षण विभागको प्रमुख समेत भएर महत्वपूर्ण अनुभव हासिल गरिसक्नुभएको छ । यसरी बैङ्कको जिम्मेवारी बहन गर्ने सिलसिलामा के कस्ता समस्या अनि कठिनाईहरू भोग्नुपर्थो ? कृपया विस्तारपूर्वक बताईदिनुहुन्छ कि ?

उत्तर : तत्कालिन बैङ्क व्यवस्थापनमा पुरानो मानसिकता एबम् पक्षपातपूर्ण व्यवहार रहेको अनुभूति हुन्थ्यो । संस्थागत विकास खासै हुन सकेको थिएन । वृत्ति विकासका अवसरहरू कम थिए र त्यसमा पनि निष्पक्षता थिएन । यसमा थुप्रै मैले नै भोग्नु परेका Moment of Truth मेरो अनुभवमा छन् तीमध्ये केही घटना यहाँ उल्लेख गर्न चाहन्छु । पदोन्नतिको लागि गरिएको परीक्षामा पास हुँदा पनि अन्तरबार्ता निष्पक्षता नभएको घटना र का.मु. दिंदा जथाभावि दिइएको घटना । एकपटक त

((यस अङ्कमा हामीले नेपाल बैङ्क लिमिटेडका पूर्व मुख्य प्रबन्धक तथा विभिन्न बैकिङ्ग क्यारिएरमा एक स्थापित बहुप्रतिभाशाली व्यक्तित्व श्री जनकराज शाहसंग बैङ्क विकास, व्यवस्थापन, कर्मचारी सेवा र बैकिङ्ग तथा व्यवस्थापन सेवामा बिताउनुभएको लामो अनुभव जस्ता विषयको सेरोफेरामा रहेर लिइएको अन्तरवार्तालाई पाठक समक्ष प्रस्तुत गरेका छौं । सं.))

नाम	: जनकराज शाह
ठेगाना	: कालीमाटीगढी, अछाम
जन्म मिति	: वि.सं. २०२० साल असार ९ गते
शिक्षा	: पीएचडी, एमबीए, एमपिए, बीएल ।
पिताको नाम	: धनबहादुर शाह
माताको नाम	: स्व. उत्तरादेवी शाह
पारिवारिक स्थिति	: श्रीमति र १ छोरा
पत्निको नाम	: सुनिता शाह
हालको ठेगाना	: टोखा ६, धापासी
बैङ्क प्रवेश मिति	: वि.सं. २०५१ साल मंसिर २३ गते
बैङ्क सेवा प्रवेश गर्दाको पद	: तत्कालिन उप प्रबन्धक (आठौं तह)
बैङ्क सेवाबाट अवकास प्राप्त मिति	: २०६४ साल माघ
रुचि	: अध्ययन, लेखन, भ्रमण, साहित्य :
भाषा ज्ञान	: अंग्रेजी, नेपाली, हिन्दी आदि
भ्रमण	: अमेरिका, स्काण्डिभिएन मुलुकहरू, भारत, पाकिस्तान, हङकङ, सिंगापुर, इण्डोनेशिया लगायत ।
बैकिङ्ग अनुभव	: २० वर्ष
(नेपाल बैङ्क र अन्य) सम्मान	: Education Leadership Award 2013, Malaysia

अन्य क्षेत्रको अनुभव :

- संस्थापक क्याम्पस प्रमुख, अछाम क्याम्पस
- पूर्व अध्यक्ष, नेपाल व्यवस्थापन सघ
- पूर्व सदस्य राष्ट्रिय योजना आयोगक
- पूर्व प्रमुख कार्यकारी अधिकृत र सञ्चालक समिति सदस्य, कृषि विकास लि.
- परामर्शदाता, एशियाली विकास बैङ्क
- पूर्व अध्यक्ष, काठमाण्डौं खानेपानी लि.
- पूर्व संचालक, कर्मचारी संचय कोष
- वर्तमान अध्यक्ष, नेपाल व्यवस्थापन परिषद्
- आर्थिक पत्रकारिता : The New Economic Mirror का तत्कालिन कार्यकारी सम्पादक
- विभिन्न अनलाइन च्यानलमा Talk Show Programme मा Guest Anchor.

व्यवस्थापनको अनुमति लिएर म विदेशमा गएको साइत जुराएर अन्तरवार्ताको मिति समेत राखिएको थियो। वृत्तिविकासको लागि पीएचडी अध्ययनको छात्रवृत्ति पाउँदा समेत मलाई बैङ्क व्यवस्थापनले बेतलवी अध्ययन विदा समेत दिइएन। यस्ता अनुभवले पिडा चाहिँ हुन्थ्यो। तर सामना पनि गरियो।

नेबियु सन्देश : नेपाल बैङ्कको प्रशिक्षण विभागकै चर्चा गर्नुपर्दा तपाईंको कार्यकालमा सो विभागलाई एउटा नमूनाको रूपमा अगाडि सार्ने योजना कार्यान्वयन हुन सक्यो वा सकेन ? यसलाई अभि प्रभावकारी रूपमा अगाडि बढाउन के कस्ता कदम चाल्नुपर्ने हो सुझावसहित आफ्नो धारणा राखिदिनु हुन्छ कि ?

उत्तर : त्यतिबेला प्रशिक्षण विभाग Dumping Site को रूपमा रहेको थियो। क्षमताको कुनै मूल्याङ्कन थिएन। मन नपर्ने कर्मचारीलाई प्रशिक्षण विभागमा पठाइन्थ्यो। तर गर्ने अठोट हुँदा जहाँ पनि अवसर सिर्जना गर्न सकिन्छ। प्रशिक्षण विभागमा लामो समय बस्दा कर्मचारीको ज्ञान तथा शिप एवम् बैङ्क विकासमा धेरै योगदान दिन सकियो जस्तो लाग्छ।

नेबियु सन्देश : नेपाल बैङ्कले पूँजीवृद्धि योजनालाई सफल बनाई बैकिङ्ग क्षेत्रमा अबल दर्जामा आफूलाई नाफामूलक संस्था बनाउन सफल भएको परिस्थितिमा यसका स्टेकहोल्डरहरू, कर्मचारीवर्ग, ग्राहकवर्ग सबैलाई सन्तुष्टी दिलाउन सकेको छ या छैन ? यसमा तपाईंले के महसुस गर्नुभएको छ ?

उत्तर : पहिले भन्दा सन्दर्भ निकै परिवर्तित छ। बैङ्कमा सुधार आएको छ। पूँजीवृद्धि योजना अगाडि बढेको छ। संचित घाटाको अवस्थामा पनि उल्लेखनिय सुधार एवं बैङ्कको



श्रीमती र छोराका साथ

बितीय सबलता राम्रो हुदै गएको छ। तर यसका शेरधनीहरू, कर्मचारीवर्ग, ग्राहकवर्ग सबैलाई सन्तुष्टी दिलाउन र बैङ्कलाई पूर्ण प्रतिष्पर्धी बनाउन निरन्तररूपमा प्रयास गर्दै जानुपर्ने हुन्छ। बैङ्क सुधारका थुप्रै कुराहरू गर्नुपर्ने देखिन्छ।

नेबियु सन्देश : बैङ्क सेवाको लामो अनुभव तपाईं कसरी साट्न चाहनुहुन्छ ? बैङ्क सेवामा रहँदाको तपाईंको सुखद/ दुःखद क्षण बारे केही बताई दिनुहुन्छ कि ?

उत्तर : मेरो सेवाकालमा सुखद भन्दा दुःखद क्षण बढी भएको जस्तो लाग्छ। दुःख लागेका केही घटना त माथि पनि भनिसके। भन्न लाएक खासै त्यस्तो सुखद क्षण छैन। जस्तै प्रतिकूल अवस्थामा पनि बैङ्क विकास मै समर्पित रहने प्रयास गरेँ। तर द्रन्धकालिन अवस्थामा २०५९ साल असार १२ गतेको घटना मेरो मानसपटलमा अभै ताजा छ। माओवादीको आरोपमा प्रशिक्षण विभागको मेरै कार्यक्षेत्रबाट सुरक्षा फौजबाट गिरफ्तार गरी ३२ दिन सम्म बेपत्ता पारिएको घटना दुःखद नै मान्नु पर्छ।

नेबियु सन्देश : प्रसङ्ग बदलौं, नेपाल बैङ्क छोडेपछि तपाईं राष्ट्रिय योजना आयोगको माननिय सदस्य, कृषि विकास बैङ्कको गरिमामय प्रमुख कार्यकारी अधिकृत र सोही बैङ्ककै सञ्चालक समिति सदस्य समेतको महत्वपूर्ण जिम्मेवारी समेत बहन गरिसक्नुभएको छ। यी सबै परिवेशमा नेपाल बैङ्कको कार्यकालको अनुभव पक्कै पनि सम्मिश्रण भएको होला। यसबारे प्रकाश पारिदिनु हुन्छ कि ?

उत्तर : नेपाल बैङ्कको कार्यकालको अनुभव पक्कै पनि मेरा पछिल्ला विभिन्न जिम्मेवारीहरूमा



महत्वपूर्ण नै रह्यो। नेपाल बैङ्क मेरो बैकिङ्ग पेशाको शुरुवात थियो। मैले खुल्ला प्रतियोगिताबाट बैङ्कको आठौँ तहको तत्कालिन उपप्रबन्धक पदमा बैङ्क सेवामा प्रवेश गरेको थिएँ। त्यो भर्नामा बाहिरबाट म एकलो छनौट भएको थिएँ। त्यहाँ कै अनुभवबाट मैले एशियाली विकास बैङ्कको कन्सल्टेन्ट हुने अवसर समेत पाएँ। कृषि विकास बैङ्कको प्रमुख कार्यकारी अधिकृत हुँदा केही राम्रा काम गर्न सकेको समेत अनुभूति गरेँ। म नेपाल बैङ्कको निजीकरणको पक्षमा कहिल्यै थिएन पछि राष्ट्रिय योजना आयोगको सदस्य हुँदा मैले आर्थिक क्षेत्र हेर्थेँ। त्यतिबेला सरकारको बैङ्कको निजीकरण गर्ने नीतिमा परिवर्तन ल्याउन भूमिका निर्वाह गर्न सक्दा गर्व पनि लाग्छ र त्यति बेला नै सरकारले नेपाल बैङ्कमा थप शेअर पूँजी लगानी गरेको थियो।

नेबियु सन्देश : अन्तमा तपाईंको भन्नैपर्ने कुरा केही छ कि ? अनि हाम्रा पाठकवर्गलाई के सन्देश दिन चाहनु हुन्छ ?

उत्तर : म नेपाल बैङ्क प्रति सधैं आभारी रहने छुँ। तर बैङ्क सुधारको हकमा बैङ्क व्यवस्थापन प्रति सधैं आलोचनात्मक रहेको थिएँ। अब पनि मेरो त्यस्तै सोच छ। बैङ्क व्यवस्थापन पूर्णतया पेशागत हुनुपर्दछ। हिजो व्यवस्थापनका कारणले बैङ्क विग्रिएको थियो। हामी सबैलाई थाहा छ, त्यसको सबैले ठूलो मूल्य चुकाउनु पर्‍यो। पाठकवर्गलाई मेरो अनुभूति पढेर आफ्नो प्रतिक्रिया एवं सुझाव व्यक्त गरिदिनुहोला भनी अनुरोध गर्न चाहन्छु। मेरो सम्पर्क फोन र इमेल पनि दिएको छुँ। यो अवसर जुटाइदिनु भएकोमा नेबियुलाई विशेष धन्यवाद दिन चाहन्छु।

E-mail : janakrajshah11@gmail.com

Mobile : 9851110277



केन्द्रीय महिला भेला ...

युनियनका केन्द्रीय सहकोषाध्यक्ष एवम् केन्द्रीय महिला विभागका सहसंयोजक अनिता कायष्ठले सञ्चालन गर्नुभएको उक्त भेलामा एनडिफन्टका केन्द्रीय सदस्यद्वय एवम् यस युनियनका पूर्व पदाधिकारीहरू क्रमशः रविनाथ श्रेष्ठ र हिरा कर्माचार्यले युनियनका पूर्व पदाधिकारी तथा सदस्यहरू र वर्तमान पदाधिकारी तथा सदस्यहरू बीचको

सहकार्यले निरन्तरता पाउनुपर्ने बताउनुभयो ।

साथै एनडिफन्ट, काठमाण्डौ जिल्ला समितिका अध्यक्ष पुष्प श्रेष्ठले पनि कार्यक्रमको सफलताको कामना गर्नुहुँदै शुभेच्छा व्यक्त गर्नुभयो । करिब ५० जनाको सहभागितामा सम्पन्न उक्त भेलामा सहभागी सबैलाई केन्द्रीय अध्यक्ष रमेशकुमार श्रेष्ठले धन्यवाद ज्ञापन गर्नुभयो भने सहभागी सबै बीच एक आपसमा परिचयात्मक कार्यक्रम र महिला विभागले अवलम्बन गर्नुपर्ने

सीपमूलक कार्यक्रम, स्वास्थ्य सम्बन्धी कार्यक्रम लगायतका सम्भावित विविध कार्ययोजनाहरू माथि मिहिन ढङ्गले छलफल भएको थियो ।

सोही भेलाबाट युनियनको केन्द्रीय महिला विभागको सदस्यहरूमा केन्द्रीय सदस्यहरू शर्मिला नकर्मी, मोहनी देवि कायस्थ, गंगा गोतामे, हसिना पोडे, तारा पोडे, समा नेपाली, समिता परियार, सुनयना भुर्तेललाई मनोनित गरेको छ ।

नेपाल बैङ्क कर्मचारी...

त्यस्तै पूर्व वरिष्ठ उपाध्यक्ष रविनाथ श्रेष्ठ, पूर्व सचिव कुमार प्याकुरेल, ब्लोदानका केन्द्रीय कोषाध्यक्ष मचाकाजी महर्जन, कार्यक्रम व्यवस्थापन संयोजक युनियनका केन्द्रीय कोषाध्यक्ष सरिता प्रधान अमात्यलगायतले "बैङ्क विकास र कर्मचारी हकहितका विषयमा युनियनको प्रभावकारी भूमिका बनाउनुपर्ने चर्चा गर्नुहुँदै कर्मचारीहरू बीच आपसी समन्वय र अटुट सम्बन्ध कायम रहने यस्ता कार्यक्रमहरूलाई निरन्तरता दिनुपर्ने" बताउनुभयो ।

सोही समारोहमा नेपाल बैङ्क कर्मचारी

युनियन केन्द्रीय समितिका स्थापनाकाल देखि हालसम्मका बैङ्क सेवाबाट निवृत्त भैसकेका २५ जना पूर्व पदाधिकारी तथा सदस्यहरूलाई विशेष अतिथि भण्डारी र युनियनका केन्द्रीय अध्यक्ष रमेशकुमार श्रेष्ठले संयुक्तरूपमा विदाई गर्नुहुँदै युनियनको तर्फबाट मायाको चिनो प्रदान गर्नुभयो । युनियनका केन्द्रीय सहकोषाध्यक्ष अनिता कायस्थले सञ्चालन गर्नुभएको उक्त कार्यक्रममा कार्यक्रम सञ्चालन समितिका संयोजक युनियनका केन्द्रीय वरिष्ठ उपाध्यक्ष राजुभक्त प्रधानाङ्गले सबैलाई युनियनको तर्फबाट धन्यवाद ज्ञापन गर्नुभएको थियो ।

त्यस्तै सोही सभाले विविध प्रस्तावहरू पारित गर्दै संगठन सम्बन्धि र बैङ्क विकास सम्बन्धि विविध निर्णयहरू समेत गरेको थियो ।

नेपाल बैङ्क कर्मचारी संघको सभामा महासचिवको सहभागिता

नेपाल बैङ्क कर्मचारी संघको २८ औं केन्द्रीय सभाको उद्घाटन समारोहको अतिथिको रूपमा यस युनियनका महासचिव राजुराम मुनिकर्मीले कार्यक्रमको पूर्ण सफलताको कामना गर्नुहुँदै शुभकामना मन्तव्य व्यक्त गर्नुभएको थियो ।



स्व.नन्दकुमारी शाह

जन्म मिति : १९८४

देहावसान : २०७४ चैत्र ०४ गते

भावपूर्ण श्रद्धाञ्जली

नेपाल बैङ्क लिमिटेडका प्रमुख कार्यकारी अधिकृत श्री देवेन्द्रप्रताप शाहकी ममतामयी माता नन्दकुमारी शाहको असामयिक निधनले हामी युनियन परिवार दुखित छौं ।

यस दुःखद घडीमा शोकसन्तप्त परिवारजनमा धैर्यधारण गर्ने शक्ति प्राप्त होस् भन्दै हार्दिक समवेदना प्रकट गर्दछौं । साथै दिवंगत आत्माको चिर शान्तिको कामना गर्दै भावपूर्ण श्रद्धाञ्जली अर्पण गर्दछौं ।



नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियन
केन्द्रीय समिति परिवार

Happy New Year 2075

Rejendra Man Shrestha
Director

ROCHAK HAND-KNIT CRAFT

Manufacturer and Wholeseller of
Handmade Wollen Sweter, Cotton and Natural Fiber

P.O. Box 10005, 63/48 Pahikwa Marg, Naya Bazar (Town Planning), Kathmandu-16
E-mail: rochakhandknitcraft@hotmail.com Website: www.rochakhandknitcraft.com.np

नव वर्ष २०७५ को हार्दिक मंगलमय शुभकामना
शिवराम, ४-२६०२५३ शिवहरी, ४-२६००५७

बागमती स्टीट्स

गणेश मन्दिर पछाडि, त्रिपुरेश्वर, काठमाडौं

विभिन्न समारोहका लागि मिठाई तथा

नमकीनहरू चाहिएमा हामीलाई सम्पर्कनुहोस् ।



ब्लोदानका विविध कार्यक्रमहरुमा सहभागिता

ब्लोदानले विगत ३ वर्ष अघिदेखि फागुन २२ गतेका दिन मनाउँदै आईरहेको राष्ट्रिय रक्तदाता दीवसलाई यो वर्ष पनि निरन्तरता दिदै तेस्रो राष्ट्रिय रक्तदाता दीवस मनाइयो ।

यसै क्रममा ब्लोदानको आयोजनामा काठमाण्डौ, ललितपुर, भक्तपुर र काभ्रेमा दीप प्रज्वलन कार्यक्रम सम्पन्न भयो भने इभेन्ट नेपालको आयोजनामा ब्लोदान र अन्य संघसंस्थाहरु सहितको सक्रिय सहभागितामा काठमाण्डौको टुँडिखेलमा मिति २०७४ फागुन २४ गते अन्तर्राष्ट्रिय महिला दिवसका दिन एकै दिनमा कम्तिमा पनि १००० जनाको एकैपटक रगत संकलन गरी गिनिज बुकमा नाम लेखाउने महान उद्देश्य सहित सञ्चालन गरिएको मेगा ब्लड डोनेशन कार्यक्रम संचालन गरियो

यसैगरी २०७४ चैत्र ४ गते नेपा व्याक्वेट, खुशिवुँमा सम्पन्न ब्लोदानको स्थापनाको रजत जयन्ती तथा तेश्रो राष्ट्रिय रक्तदाता दिवस २०७४" सम्पन्न भयो ।

यी सबै कार्यक्रममा यस युनियनका महासचिव एवम् ब्लोदानका केन्द्रीय सदस्य राजुराम मुनिकर्मी, युनियनका अन्य पदाधिकारी तथा सदस्यहरु सरिता प्रधान, रविन्द्र गिरी, रविनाथ श्रेष्ठलगायतको सक्रिय सहभागिता रहेको थियो । थियो ।

Happy New Year 2075

Prakash Kumar Rajbhandari



BANGLAMUKHI CATERING

&

RENTAL SERVICE

Jyabahal- 21, Kathmandu

Ph.: 4215527, Mobile: 9851005739

**All kinds of Party Events & Catering
(Full/Half) with Tent House**

सुरक्षाको ग्यारेन्टी त छँदैछ, अब . . .

आकर्षक व्याजदरका साथमा

विशेष
मुद्दती खाता

वार्षिक
१०%
ब्याजदर

न्यूनतम मौज्जात रु. ५ लाख
त्रैमासिक ब्याज भुक्तानी
अवधि १ वर्ष

वार्षिक
५%
ब्याजदर

न्यूनतम मौज्जात रु. १ लाख
त्रैमासिक ब्याज भुक्तानी
अवधि ३०० दिन

२०० दिने
मुद्दती खाता

नेपालको पहिलो बैंक

नेपाल बैंक लिमिटेड

NEPAL BANK LIMITED

प्रधान कार्यालय : धर्मपथ, काठमाडौं, फोन : ४७७-१-४२२५६५२, www.nepalbank.com.np

प्रोग्रेसिभ फाइनेन्स लिमिटेड Progressive Finance Limited

Pako, Newroad, GPO Box No. 10390, Kathmandu, Tel: 4246402, 4242244, Fax: 977-1-246403

क) बचत निक्षेपको दैनिक मौज्जातमा प्रदान गरिने वार्षिक व्याजदर :

प्राकृतिक व्यक्ति तर्फ

बचतको प्रकार	ब्याजदर(%)	न्यूनतम मौज्जात	ब्याज पूजीकरण गरिने समय
क) सामान्य तथा विशेष बचत :	८.००%	रु.१०००-	त्रैमासिक
ख) प्रोग्रेसिभ सुपर बचत :	८.००%	रु.२५,०००-	त्रैमासिक
ग) बाल बचत :	८.००%	रु.१,०००-	त्रैमासिक
घ) कर्मचारी ग्रीड प्लस बचत :	८.००%	रु.१,०००-	त्रैमासिक
ङ) प्रोग्रेसिभ गोल्ड बचत	८.००%	रु.५,०००-	त्रैमासिक
च) शेयरधनी बचत	८.००%	रु.५,०००-	त्रैमासिक
छ) प्रोग्रेसिभ उन्नति बचत	८.००%	रु.१,०००-	त्रैमासिक
ज) उपग्रहारा विशेष बचत	८.००%*	रु.१०००-	त्रैमासिक
झ) शुभारम्भ बचत खाता	८.००%*	रु.१०००-	त्रैमासिक
ञ) जेष्ठ नागरिक/कृषक मजदुर/एकल महिला पुरुष बचत खाता (JNKMEMP)	८.५०%	रु.५,०००/-	त्रैमासिक
ट) प्रसन्न बचत खाता	९.००%	रु.१,००,०००/-	त्रैमासिक

संस्थागत तर्फ

१. सामान्य कर्पोरेट बचत	८.००% सम्म	वित्तीय संस्थाहरू रु.१०,०००/- अन्य संस्थाहरू १,०००/-	त्रैमासिक
२. प्रोग्रेसिभ सुपर कर्पोरेट बचत :	८.००% सम्म	रु.१,००,०००/-	त्रैमासिक
३. प्रोग्रेसिभ विशेष कर्पोरेट बचत	८.००% सम्म	वित्तीय संस्थाहरू रु.१०,०००/- अन्य संस्थाहरू १,०००/-	त्रैमासिक

* शर्तहरू लागू हुनेछ ।

ख) साधारण मुद्दती निक्षेपमा प्रदान गरिने वार्षिक व्याजदर :

प्राकृतिक व्यक्ति तर्फ

अवधि	मासिक ब्याज भुक्तानी	त्रैमासिक ब्याज भुक्तानी	वार्षिक ब्याज भुक्तानी	म्याद पश्चात ब्याज भुक्तानी
३ महिना	-	९.५०%	-	९.५०%
६ महिना	-	१०.००%	-	१०.००%
१ वर्ष	११.००%	११.५०%	१२.००%	१२.००%
२ वर्ष सम्म	११.५०%	१२.००%	१२.५०%	१३.००%

नोट : उपरोक्त निक्षेपमा कर्जा लिएमा थप व्याजदर ३.०० प्रतिशत सम्म लाग्नेछ र निक्षेपको ९० प्रतिशत सम्म कर्जा दिन सकिनेछ ।

Deposit Mobilization in Commercial Banks: A comparative study of NBL.



Kamal Regmi,

Deputy Manager

Corporate Planning and Research Department

Background:

Deposit mobilisation is defined as the process of encouraging customers to deposit cash with the bank or attracting new clients to come and open accounts with the bank. From an institutional perspective, the primary motive for mobilizing savings lies in lower cost of capital compared to other sources of funds. (Elser et. al. 1999)

Deposit is the main source of business for banking sector. Banks can earn profit by utilizing its deposit/funds in appropriate area and right sector with proper assessment of risk and return. The performance of banks regarding profit and other goals depends on the efficient mobilization of its resources mainly deposit. Banks are the financial intermediaries which transfer domestic or institutional savings from household sector to investment sector i.e. business sector. Banks will not be able to make any profit unless they have to pay interest on deposits, meet establishment expenses, meet liquidity of cash balance, and yet allow them some balance from out of which they can build reserve and pay dividend to the shareholders. Volume of that balance as loanable funds will determine the further business as well as profitability growth of the banks. If there arises any liquidity crunch problem, it not only slows down the business growth of the banks but also negatively affects the profitability of the banks. Apart from that, mobilization of the loanable funds in profitable activities is also a challenging task for each and every bank.

Banks have to maintain liquid funds to meet some regulatory requirements and fulfill many responsibilities. The main sources of liquid funds are cash in hand, balance with NRB and balance with domestic bank, call money etc. Banks use funds especially in four areas which are: loans and advances, investment, fixed assets and administrative and miscellaneous expenses. Main administrative expenses of the banks

are salaries to employees, allowances, pension, advertisement, stationery, office rent, income tax, social responsibilities, insurance, commission expenses etc. and the miscellaneous expenses of banks are to distribute the dividend to shareholders, to bear the loss on sale and purchase of banking assets, maintenance expenses, to pay the interest on borrowed amount, reserve fund etc.

Nepalese banking industry is currently facing the problem of liquidity crunch from past 6 months. Similar type of problem was faced by Nepalese banking sector one year ago also. Central bank of Nepal has blamed banking sector of Nepal for creating that problem by saying that the expansion of credit in high percentage in comparison to deposit growth is one of the major causes of liquidity crunch problem of Nepal. Another cause is credit expansion of banks and financial institutions in unproductive sectors like housing, automobiles etc. is also creating a problem of circulation of money within the country.

Current liquidity crunch is being the primary concern of all the stakeholders of banking sector in recent days. Banking experts and economists are giving the view about the principal cause of this problem is less money circulation due to less government expenditure specially capital expenditure of the government and to solve this problem money supply within the economy should be increased through increasing capital expenditure of the government. Increase in capital expenditure by the government creates

positive impact to the economy in both short term as well as long term point of view. In short term, it solves the liquidity problems and facilitates employment opportunities and in long term it helps to attain sustainable growth and development of the economy as well.

Deposit Growth scenario of banking sector of Nepal:

Deposit scenario of banking sector over last six months shows that in last six months (from Ashwin end to Falgun end) deposit of whole banking industry has increased by 3.72%. The significant change was seen at Poush end in which the industry deposit was decreased by 5.65% and Magh end in which the deposit has again picked up by 6.75%. Similar trend was seen for commercial banks deposit. In total, commercial banks deposit was increased by 3.47%. The trend of deposit in NBL has not been following the market trend. In total, deposit of NBL has decreased by 1.97% over the last six months. At Poush end, deposit of overall banking industry as well as commercial banks has decreased but deposit of NBL has increased by 0.96%. The significant change in NBL deposit has been seen in Kartik end in comparison to Ashwin end i.e. decreased by 3.41% which is due to impact of government transaction where central as well as local government roll out its expenditure on a quarterly basis.

The following table shows the comparative result of deposit trend of Nepalese banking industry including commercial banks and NBL.

Month End	Industry Deposit	Industry Growth rate (%)	Commercial Banks Deposit	Commercial Banks Growth Rate (%)	NBL Deposit	NBL Deposit Growth Rate (%)
Ashwin 2074	2460717.3	NA	2157609.47	NA	92708.7	NA
Kartik 2074	2481903.8	0.86	2173310.06	0.73	89543.43	-3.41
Mangsir 2074	2502850	0.84	2193115.2	0.91	90852.66	1.46
Poush 2074	2361450	-5.65	2146795	-2.11	91723.47	0.96
Magh 2074	2520755	6.75	2206401	2.78	91519.22	-0.22
Falgun 2074	2552285	1.25	2232580	1.19	90877.62	-0.70

Main Determinants of Deposit

Growth of Commercial Banks

Deposit of commercial banks depend upon various factors. It is affected by internal environment of commercial banks such as interest rate, existing varieties of products and services, service quality, customer service situation etc. along with the external environment such as inflation rate, demand and supply of loanable funds, state of government expenditure, number of banks and financial institutions and their branch network i.e. access of people towards banks etc.

The main determinants of deposit growth of commercial banks can be explained as following:

Interest Rate:

Generally it is believed that there exists direct relationship between rate of interest on deposits and deposit growth rate. Since, interest rates determine the amount of interest payments that savers will receive on their deposits. An increase in interest rates will make saving more attractive and encourage savers to save more. Current scenario on Nepalese banking industry is not being able to attract expected amount of deposits in spite of higher rate of interest prevailing in the market.

Product and Service Diversification:

Diversification in existing products and services of commercial banks also help in deposit collection. Innovation in products and services backed up by technological support attracts new customers towards the banks which shows positive impact on deposit of commercial banks.

Service Quality:

Better service quality of the banks also helps to increase deposit of commercial banks. Improvement in service quality attracts new customers and also helps in retention of existing customers of the bank; which in turn increases deposit of banks.

Outlook of the Bank Branch:

Outlook of the branch also attracts the customers to go there and deposit their savings without any hassle. It works new customers as well as existing customers of the bank. The concept of smart branches is initiated to make the branch smart in all aspects including the outlook.

Rate of inflation:

Rate of inflation of the economy also impacts the deposit situation of the

economy. In fact, there exists direct relationship between rate of inflation and deposit of banks and financial institutions. Higher rate of inflation provides incentive for the producers and businessmen to expand their business which promotes the economic activities within the nation and deposit increases. But hyper-inflation or galloping rate of inflation may be negative determinant of deposit collection of commercial banks.

Capital Expenditure of the government:

Increase in government capital expenditure also creates positive impact in deposit volume of banks and financial institutions. It expands the money supply of the economy due to which total deposit of banks and financial institutions will also increase.

Branch Expansion:

Expansion of branches by banks and financial institutions provides access to the people towards banking facilities. It establishes the saving habit of the people of those new areas and helps to increase deposit of banks.

Apart from above stated main factors, deposit mobilization of commercial banks is also affected by other auxiliary factors such as growth of income per capita, terms of trade, government fiscal policy (such as issuance of government bonds and tax regime), financial intermediation factors (such as bank density and provident fund rate), and demographic factors (such as age dependency and urbanization ratio).

Summary:

Banks collect deposit from various sources which is affected by many factors such as interest rate, product and service diversification, service quality, outlook of the bank branch, rate of inflation,

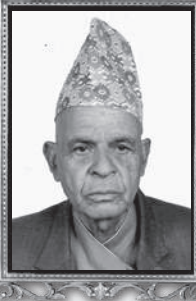
capital expenditure of the government etc. combined effort of banks and financial institutions towards deposit collection helps increasing the deposit of whole industry. Since deposit is the main source of banking business, no any banks can accelerate their financial performance without proper measures of deposit mobilization. In fact, bank mobilizes its deposits by performing different activities to achieve its desired goals i.e. earning profit. Banks are able to earn sufficient profit by mobilizing its deposits in proper way into the different profitable sector. It can utilize its collected deposits as well as own funds in all banking activities by performing effective deposit mobilization procedure.

References:

- Awole, B, 2016; 'Determinants of Commercial Banks' Deposit Growth'.
- Maharana, N; Choudhury, SK; and Panigrahi, AK, 2015; 'Deposit mobilization of commercial banks: a comparative Study of BOB and Axis Bank in Bhubaneswar City'.
- Ngula, IB 2012, 'Determinants of Deposit Mobilization and Its Role in Economic Growth in Ghana'.
- Rana, PB 1984, 'Domestic Resource Mobilization through Financial Development: Bangladesh', Asian Development Bank, March.
- Wubitu, EG 2012, 'Factors Determining Commercial Bank Deposit: An Empirical Study on Commercial Bank of Ethiopia' Addis Ababa university.

www.nepalbank.com.np


www.nrb.org.np



स्व. यादवप्रसाद अधिकारी
जन्म : १९९५ जेठ ०२ गते
देहावसान : २०७४ माघ १३ गते

भावपूर्ण श्रद्धाञ्जली

नेपाल बैङ्क लिमिटेड प्रधान कार्यालयमा कार्यरत मुख्यप्रबन्धक श्री प्रकाश कुमार अधिकारीका श्रद्धेय पिता घोराही उपमहानगरपालिका-१५ दाङ्ग निवासी यादवप्रसाद अधिकारीको असामयिक निधनले हामी युनियन परिवार दुःखित छौं ।
यस दुःखद घडीमा शोकसन्तप्त परिवारजनमा धैर्यधारण गर्ने शक्ति प्राप्त होस् भन्दै हार्दिक समवेदना प्रकट गर्दछौं । साथै दिवंगत आत्माको चिर शान्तिको कामना गर्दै भावपूर्ण श्रद्धाञ्जली अर्पण गर्दछौं ।



नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियन
केन्द्रीय समिति परिवार

राष्ट्रिय प्रजातान्त्रिक ट्रेड युनियन महासंघको आयोजनामा ११५ औं विश्व मई दिवस

राष्ट्रिय प्रजातान्त्रिक ट्रेड युनियन महासंघ नेपालद्वारा आयोजित १२९ औं विश्व मई दिवस उद्घाटन समारोहको प्रमुख अतिथि राष्ट्रिय प्रजातन्त्र पार्टीका अध्यक्ष तथा पूर्व उप-प्रधानमन्त्री कमल थापाबाट कलात्मक सुकुन्दामा दीप प्रज्वलन गर्नुका साथै श्री ५ बडामहाराजाधिराज पृथ्वीनारायण शाहको तस्वीरमा माल्यार्पण गरी उद्घाटन गर्नुभयो ।

सो उद्घाटन कार्यक्रममा उहाँले अब ट्रेड युनियनले विश्वका मजदूर एकता आजको आवश्यकतालाई मनन गर्दै पार्टीको मेरुदण्डको रूपमा अघि बढ्नुपर्ने धारणा राख्नुहुँदै पार्टी एकता र संगठन विस्तारमा विशेष जोड दिनुपर्ने धारणा राख्नुभयो ।



फोटो : रविनाथ श्रेष्ठ

राष्ट्रिय प्रजातान्त्रिक ट्रेड युनियनका महासचिव हिक्मत जङ्ग भण्डारी, भक्तपुर, ललितपुर र काठमाडौं जिल्ला ट्रेड युनियन महासंघका अध्यक्षहरु, पार्टीका विभिन्न संगठनका अध्यक्ष तथा प्रतिनिधिहरु, पूर्व ट्रेड युनियनका अध्यक्ष तथा रा.प्र.पा. काठमाडौं जिल्ला समितिका अध्यक्ष नवराज सिम्खडा, पूर्व मन्त्री विक्रमबहादुर थापा, पार्टीका उपाध्यक्षद्वय टंक ढकाल र बुद्धिमान तामाङ्गले आ-आफ्नो धारणा राख्नुहुँदै ट्रेड युनियन महासंघ र मजदूरहरुको हकहित संरक्षण र बौद्धिक विकासमा विशेष जोड दिई ट्रेड युनियन एकतालाई अनेकता नभै अनेकतालाई एकतामा विस्तार गर्नुपर्ने बताउनु भएको थियो ।

आयोजक समितिका संयोजक तथा पार्टीका केन्द्रीय सदस्य इन्द्र चित्रकारको सभापतित्वमा सम्पन्न उक्त कार्यक्रममा स्वागत भाषण गर्नुहुँदै नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियनका संस्थापक अध्यक्ष तथा राष्ट्रिय प्रजातान्त्रिक ट्रेड युनियन महासंघ केन्द्रीय समितिका सचिव प्रकाशलाल जोशीले पार्टीले श्रमिक तथा ट्रेड युनियनलाई प्राथमिकता दिई अघि बढ्न सकेमा पार्टीको भविष्यका लक्ष पूर्ण हुने विश्वास तथा अभिलाषा लिएको ट्रेड युनियनलाई पार्टीले आफ्नो मूल सिद्धान्त, उद्देश्य, नीति र लक्षलाई पूरा गर्न ट्रेड युनियनलाई उपयोग गर्न अति आवश्यक भैसकेको धारणा राख्नुभएको थियो ।

“सुरक्षित भविष्यको निश्चितताको लागि”

नेपालको सबैभन्दा जेठो बीमकको रूपमा कार्यरत बीमा कम्पनी

- अग्नि बीमा
- हवाई बीमा
- बाली तथा पशुपन्छी बीमा
- मोटर बीमा
- सामुद्रिक बीमा
- इन्जिनियरिङ्ग बीमा
- विविध बीमा



नेपाल इन्स्योरेन्स कम्पनी लि. Nepal Insurance Company Ltd.

प्रधान कार्यालय:

एन.आई.सी. भवन, ३५ कुलरन्त मार्ग-३४५३ (कमलादी), पोष्ट बक्स नं.: ३६२३, काठमाडौं, नेपाल
फोन: ४२२९३५३, ४२२८६९०, ४२४५५६५/६८, फ्याक्स: ९७७-९-४२२५४४६
इमेल: nic@wlink.com.np

शाखा कार्यालयहरू:

- विराटनगर, बरगाछी, फोन: ०२९-४६०९५७, फ्याक्स: ०२९-४६९९३२
- नारबयणगढ, मेनरोड, फोन: ०५६-५२९९३२, फ्याक्स: ०५६-५२४६९३
- बुटवल, मिलन चौक, फोन: ०७९-५४९२२७, ५४३५८३, फ्याक्स: ०७९-५४६९९५
- भैरहवा, नरायणपथ, फोन/फ्याक्स: ०७९-५२७४५८
- बिर्तामोड, भद्रपुर रोड, फोन/फ्याक्स: ०२३-५४९९७९
- बनेपा, तीनबोबाटो, फोन: ०९९-६६९९३९, फ्याक्स: ०९९-६६९८२५
- ललितपुर, कुमारीपाटी, फोन/फ्याक्स: ०९५-५००८६८७
- जनकपुर, कदम चौक, फोन/फ्याक्स: ०४९-५३०४३५
- बागलुङ्ग, पुरानो बसपार्क, फोन/फ्याक्स: ०६८-५२२७२६
- इटहरी, फोन/फ्याक्स: ०२५-५८६६५
- बीरगंज, श्रीपुर, फोन: ०५९-५२२६३८, ६२९५५६, फ्याक्स: ०५९-५२६९३८
- नेपालगञ्ज, सुर्खेत रोड, फोन: ०८९-५२६४०९, फ्याक्स: ०८९-५२९४००
- पोखरा, न्यूरोड, फोन: ०६९-५२३०८३, फ्याक्स: ०६९-५५०३५०
- लहान, लहान बजार, फोन/फ्याक्स: ०३३-५६०९८०
- हेटौडा, अजर अमर रोड, फोन: ०५७-५२२००८, फ्याक्स: ०५७-५२७०३४
- बागलुङ्ग, पुरानो बसपार्क, फोन/फ्याक्स: ०६८-५२२७२६
- इटहरी, फोन/फ्याक्स: ०२५-५८६६५
- दाङ्ग, घोराही, फोन/फ्याक्स: ०८२-५६०७६४
- घनगढी, घनगढी बजार, फोन/फ्याक्स: ०९९-५२३२४८
- डडेल्धुरा, फोन/फ्याक्स: ०९६-५९०९२८
- न्यूरोड, काठमाण्डौ, फोन/फ्याक्स: ०९-४२४०२६८

सुरक्षित भविष्यको निश्चितताको लागि बीमा

व्यवस्थापन संयोजक : रमेशकुमार श्रेष्ठ, सम्पादक : राजुराम मुन्कर्मि, विज्ञापन व्यवस्थापन : रविनाथ श्रेष्ठ, बजार व्यवस्थापन : राजभक्त प्रधानाङ्ग, शैलेन्द्रनारायण श्रेष्ठ, महेश डंगोल,

प्रकाशक : नेपाल बैङ्क कर्मचारी युनियन, केन्द्रीय समिति, काठमाडौं, फोन : ४२२९९८५ (एक्सटेन्सन : ४६०) E-mail: nebieu@hotmail.com