

: NEXT FIVE YEARS



اخوت کے چیئرمین امجد ثاقب، سیف الدین زومکا والا چیئرمین ای ایف یو کو سی ای او ایورڈ دے رہے ہیں



چیئرمین شریعہ سپر وائزری بورڈ جناب پروفیسر مفتی منیب الرحمن کی داؤد فیلٹی ہکا فل لمیٹڈ سے وابستگی کے 15 سال مکمل ہونے اور بہترین خدمات کے اعتراف پر چیف ایگزیکٹو ڈائریکٹیو ہکا فل جناب غضنفر الاسلام، گلڈسٹہ اور ایوارڈ پیش کر رہے ہیں۔ اس موقع پر پرسی او او جناب آصف حق اور ممبر شریعہ سپر وائزری بورڈ جناب مفتی سید زاہد سراج بھی موجود ہیں



جناب ثاقب ذیشان  
پاک قطر ہکا فل کی  
سالانہ کانفرنس سے  
خطاب کر رہے ہیں



سلام ہکا فل کو حال ہی ایس ای سی پی سے لائف ہکا فل بزنس کرنے کا لائسنس ملا ہے۔ سلام ہکا فل نے لیب کی سہولت کے لیے چغتائی لیب سے مفاہمت کی یادداشت (MOU) پر دستخط کیے گئے ہیں



عسکری لائف انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب جہانزیب ظفر اور خرم ایس اعوان "جی او ہرگھڑی" کے عنوان سے ہونے والی سالانہ کانفرنس سے خطاب کر رہے ہیں۔



آدم جی انشورنس کی بین الاقوامی بزنس کانفرنس 24 باکو میں منعقد ہوئی، کانفرنس میں سبزیٹیووں نے بھرپور شرکت کی

اپریل  
2024  
BEEMAKAR  
Monthly  
Karachi  
بیمکار  
beemakar.com

اداریہ خوشیاں بانٹنے والے بنیں!



چیئرمین بورڈ آف ڈائریکٹرز این آئی سی ایل، جناب علی سید اور ای ای او۔ این آئی سی ایل، جناب خالد حامد 25 مارچ 2024 کو این آئی سی ایل ہیڈ آفس، کراچی میں وفاقی وزیر تجارت جام کمال خان کا استقبال کر رہے ہیں



کارپوریٹرنے ری انشورنس پر ایک روزہ ورکشاپ کا انعقاد کیا۔ کورس انسٹرکٹر احسن جمال تھے۔ کورس میں شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب رضوان اختر نے بھی شرکت کی۔ اس موقع پر کورس کے شرکاء کا گروپ فوٹو



**askarilife**

Jee Lo Har Ghari



Take away all of your  
**FINANCIAL WORRIES**  
when you choose Askari!

At **Askari Life**, we worry about your tomorrow, so you can enjoy your today to the maximum. Whether its your children's education or wedding, a retirement plan or even a financial legacy, we help you realize your financial dreams.

Our customizable plans and fringe benefits allow you to enjoy the big and small moments of life today while we grow your investment for tomorrow!

اداریہ

خوشیاں بانٹنے والے بنیں!

انشورنس انڈسٹری میں  
کسٹمر کی کامیابی کا اہم کردار

ڈیجیٹل دور میں  
ایمپیڈ انشورنس کا آغاز

صبح پانچ بجے اٹھنا آپ  
کی زندگی بدل سکتا ہے

لائف انشورنس  
تبدیلی کے لیے تیار ہے

سب سے بڑا دشمن

انشورنس نیوز

داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں

عسکری انشورنس کی سالانہ سیلز کانفرنس

آدم جی انشورنس کی باکو میں سیلز کانفرنس

A Banking Insurance News Magazine

Monthly **BEEMAKAR** Karachi



جلد نمبر 34 | اپریل 2024ء | شماره نمبر 04

## اس شمارے میں

- اداریہ  
خوشیاں بانٹنے والے بنیں!  
انشورنس انڈسٹری میں کسٹمر کی کامیابی کا اہم کردار  
تحریر: محمد حسن محسن
- ڈیجیٹل میں ایمپیڈ انشورنس کا آغاز  
تحریر: کوثر حماد
- صبح پانچ بجے اٹھنا آپ کی زندگی بدل سکتا ہے  
تحریر: عطا محمد تبسم
- لائف انشورنس تبدیلی کے لیے تیار ہے  
تحریر: ڈاکٹر بخت جمال شیخ
- سب سے بڑا دشمن  
تحریر: محمد افضل کمیانہ
- انشورنس نیوز
- داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں
- عسکری انشورنس کی سالانہ سیلز کانفرنس
- آدم جی انشورنس کی باکو میں سیلز کانفرنس

Registration No.MC-1436

www.beemakar.com

twitter.com/beemakar

facebook.com/Beemakar

linkedin.com/in/ata-khan-42a05154

چیف ایڈیٹر: عطا محمد تبسم

ٹیچنگ ایڈیٹر: ایاز خان

ایڈیٹر: رکیس اختر

ایسوسی ایٹ ایڈیٹر: افضل کریم

جنید خان

مشاورت: محمد افضل جنجوعہ

محمد اسلم صابر

صغیر احمد

ناثیر یوسف مخدوم

محمد سرور

ڈیزائننگ/گرافکس: تنویر انجم

tanveeranjum@live.com

0321-9299088

خط و کتابت اور سالانہ خریداری کے

لیے بینک ڈرافٹ یا پے آرڈر

Monthly Beemakar کے نام

پراسپتے پر بھیجیں:

ایڈیٹر بیمہ کار، R-3، Row-05،

بلاک A، نیشنل سینٹ ہاؤسنگ سوسائٹی

گلشن اقبال، بلاک A-10، کراچی

طابع فضلی سنز، آرو بازار، کراچی

قیمت فی شماره 250 روپے

سالانہ خریداری 2500 روپے

تصادیہ اور خبریں ای میل کریں:

beemakar@gmail.com

ایس ایم ایس:

0312-2220939



## خوشیاں بانٹنے والے بس ہیں!

دنیا میں لوگوں سے تعلقات بنانے کے چار طریقے ہیں، ہم کیا کرتے ہیں۔ اور کیسے کرتے ہیں۔ ہم کیا کہتے ہیں، ہم کیسے بات چیت کرتے ہیں، ہم لوگوں کی دلچسپی سے آگاہ ہو جائیں تو ہمارا کام آسان ہو جاتا ہے۔ اگر آپ کسی کو خوش کر دیں تو اس سے دس گنا کام لیا جاسکتا ہے۔ ایک سیلز مین کو ایک ہوٹل کے مالک کو خوش کرنے کے لیے چار سال تک محنت کرنی پڑی، پھر ایک دن اسے پتہ چلا کہ ہوٹل کا مالک ایک سوسائٹی کا صدر ہے، جس کے کام سے اسے بے حد دلچسپی ہے، اگلی ملاقات پر اس نے اس سوسائٹی کا ذکر چھیڑ دیا۔ ہوٹل کے مالک نے نہ صرف اس سے اس موضوع پر ایک گھنٹہ بات کی بلکہ اسے سوسائٹی کی ممبر شپ بھی آفر کی، یوں اس سیلز مین کا کام آسان ہو گیا۔ اور اگلی ملاقات میں وہ اپنی سیلز کلوز کرنے میں بھی کامیاب رہا۔

خیال کیجئے وہ سیلز مین چار سال تک اس ہوٹل کے پیچھے جوتیاں چٹختا پھرا۔ اور اپنی پروڈکٹ کی بات کرتا رہا۔ اگر اس نے پہلے ہی یہ جاننے کی کوشش کی ہوتی کہ وہ کس کام میں دلچسپی رکھتا ہے، اور کس چیز کے متعلق وہ گفتگو کر کے خوش ہوتا ہے، تو بہت پہلے اس کی سیلز کامیاب ہو چکی ہوتی۔ اس لیے اس اصول کو ہمیشہ یاد رکھیں۔ "دوسرے شخص کی دلچسپی کس میں ہے۔ اور پھر اس سے اس موضوع پر بات کریں۔ لوگوں کی شخصیت میں جھانک کر دیکھیں، اپنے دل سے پوچھیں کہ اس میں کون سی ایسی بات ہے، جس کی ایمانداری سے تعریف کی جاسکے۔ اگر ہم اس قدر خود غرض ہیں کہ کسی کو ذرا خوش نہیں کر سکتے، اور دوسرے آدمی سے کسی صلے کی تمنا رکھے بغیر اس کی حوصلہ افزائی نہیں کر سکتے، اگر ہمارے دل اتنے تنگ، اور چھوٹے ہیں تو ہمیں ہمیشہ ناکامی کا منہ دیکھنا پڑے گا۔"

سب

# عسکری لائف کی سالانہ سیلز کانفرنس 2023-24: ایک اور سنگ میل عبور کرنے کا جشن



عسکری لائف کی سالانہ سیلز کانفرنس 2023-24 میں ایک اور سنگ میل عبور کرنے کا جشن منایا گیا۔ اس موقع پر عسکری لائف نے جی لو ہر گھڑی کے جذبے کو اجتماعی طور پر اپنانے کے لیے پورے پاکستان سے اپنی ناقابل یقین سیلز فورس اکٹھی کی ہے۔ نئی حکمت عملی اور مزید کامیابیوں پر غور کیا گیا۔ عسکری لائف کے چیف ایگزیکٹو جناب جہانزیب ظفر نے غیر متزلزل جوش اور جذبے کے ساتھ اپنے صارفین کی حفاظت کے لیے اپنے عزم کا اعادہ کرتے ہوئے کہا کہ یہ ہمارے قابل قدر گاہکوں کی زندگیوں میں ترقی، عمدگی، اور تبدیلی لانے کا ایک اور سال ہے! اس موقع پر خرم ایس اعوان نے اپنی ٹیم کے حوصلوں کی داد دی اور نئے عزم سے نئے اہداف کو پورا کرنے کا اعلان کیا۔



ڈاکٹر بخت جمال شیخ

ڈائریکٹر آپریشنز۔ آدم جی لائف  
وائس چیئرمین آئی اے پی



لوگ عام طور پر لائف انشورنس کو ناگہانی حالات میں

تحفظ، موت، معذوری یا بیماری کی صورت میں خاندان کو مالی مدد فراہم کرنے کے بنیادی مقصد کے بجائے بچت اور سرمایہ کاری کا ایک ذریعہ سمجھتے ہیں۔ درحقیقت لائف انشورنس پلان کا کسی بھی سرمایہ کاری سے منسلک ہونا اس کی ایک اضافی خصوصیت ہے، جو عام طور پر فروخت کے عمل کے دوران بہت نمایاں ہو جاتی ہے۔ اس لیے اسے بچت اور سرمایہ کاری ہی کا

منصوبہ سمجھا جاتا ہے۔ حقیقت میں دیکھا جائے تو "پالیسی" کا لفظ لاطینی لفظ "پولیٹرز" سے لیا گیا ہے، جس کے معنی "وعدہ" کرنا ہے جو کہ اسکی تکمیل کے وقت پورا کیا جاتا ہے۔ اگر انشورنس خریدنے والے انشورنس اور سرمایہ کاری کے فرق کو محسوس نہیں کرتے، اور بعد میں شکایت کرتے ہیں۔ یہ عام طور پر عوام اور خریدار کی انشورنس کے متعلق زیادہ آگاہی نہ ہونے اور معلومات کی کمی کی وجہ سے ہوتا ہے۔ ہمارے پڑوسی ملک ہندوستان میں جہاں لائف انشورنس

کی رسائی پاکستان سے 7 گنا زیادہ ہے، حالیہ سروے سے پتہ چلتا ہے کہ وہاں لائف انشورنس پالیسی لینے کا پہلا محرک انکم ٹیکس میں چھوٹ لینا ہوتا ہے، دوسرے نمبر پر سرمایہ کاری کے ایک ذریعے کے طور پر، لائف انشورنس کے طور پر مقصد تیسرے نمبر پر آتا ہے۔ پاکستان میں بد قسمتی سے انشورنس میں جو ٹیکس کی چھوٹ تھی، وہ واپس لے لی گئی ہے اور اس پر سٹیکس عائد کیا جا رہا ہے، جو مزید تباہ کن ثابت ہوگا۔ دسمبر 2017 سے 2022 کے درمیان 5 سالوں میں پاکستانی کرنسی کی قدر میں تقریباً 57 فیصد کمی ہوئی ہے۔ لائف انشورنس کا معاہدہ طویل عرصے کا معاہدہ ہوتا ہے، اس لیے پالیسی ہولڈر کو بڑے پیمانے پر روپے کی قدر میں کمی کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ اسی پانچ سالہ مدت میں انڈسٹری کے لائف انشورنس کے مجموعی پریمیم آمدنی میں روپے میں 80 فیصد اضافہ تو ضرور ہوا ہے لیکن ڈالر کے لحاظ سے اس آمدنی میں 13 فیصد کمی واقع ہوئی۔

پاکستان میں لائف انشورنس انڈسٹری کو کئی بحرانوں کا سامنا ہے جس میں پراڈکٹ بحران، تقسیم میں رکاوٹوں کے علاوہ

ریگولیٹری چیلنجز کا سامنا بھی ہے۔ اس وقت لائف انشورنس پبلک سیکٹر کی دوسلوں اور پرائیویٹ کی ایک نسل کا تجربہ کرنے کے بعد تبدیلی کے لیے تیار ہے۔

ابن ای سی پی کے اعداد و شمار اس بات کی عکاسی کرتے ہیں کہ 5 دہائیوں کی محنت کے بعد اس وقت ملک میں تقریباً 80 لاکھ انشورنس پالیسیاں نافذ العمل ہیں۔ جو آبادی کے فقط تین

# لائف انشورنس



## تبدیلی کے لیے تیار ہے

ہے۔ جس میں سے 80 فیصد آمدنی پونٹ لکڈ سرمایہ کاری کے بیمہ منصوبے سے آتی ہے۔ پونٹ لکڈ کے بارے میں عام طور پر دعوے کئے جاتے ہیں کہ وہ شفاف اور چکایدار ہے لیکن یہ بھی حقیقت ہے کہ یہ عام آدمی کے لئے ایک پیچیدہ پلان ہے۔ عام طور پر مالی خواندگی بہت کم ہے اور سرمایہ کاری کو اس منصوبے میں تحفظ حاصل نہیں ہے۔ بہت سی حالیہ ریگولیٹری اقدام سے اس مسئلے کو دور کرنے کی ہدایات قابل تعریف ہیں، خاص طور پر کم از کم مقرر زرمینے کا لازمی ہونا، کم سے کم پرخطر محفوظ سرمایہ کاری کی حکمت عملی کا طے شدہ انتخاب اور پروڈکٹ کی تھیم کے بارے میں پالیسی ہولڈر سے لازمی فون تصدیق شامل ہیں۔ البتہ، کچھ مائیکرو لیول ریگولیٹیشنز سے گریز کیا جانا چاہیے تھا،

کیونکہ ریگولیٹیشنز کو مقصد پر مرکوز ہونا چاہیے۔ جس کا مقصد پالیسی ہولڈرز کے مفادات کا تحفظ کرنا ہے۔ اس بارے میں ہم ہندوستانی IRDAI ریگولیٹرز سے سیکھ سکتے ہیں۔ جس نے اصولوں پر مبنی ضابطے متعارف کرائے ہیں۔ گہرے غور و فکر کے بعد نتائج مرتب کرنے کے لیے ریگولیٹرز کو اقدام کے باقی تفصیلات بیمہ کمپنیوں پر چھوڑ دینا چاہیے۔ اس وقت بیمہ کے تحفظ کے پہلو پر توجہ مرکوز کرنے کا وقت آ گیا ہے، جو کہ بیمہ زندگی کی پہچان ہے اور جس

کا کوئی اور مقابلہ نہیں کر سکتا۔ سبز کا معاوضہ کو ملٹیپل کی بنیاد پر مبنی ہو سکتا ہے جسے بتدریج بڑھا یا جا سکتا ہے۔ موجودہ کم از کم 5 سے 20 تک۔ پروڈکٹس سمجھنے میں آسان ہوں۔ انشورنس معاہدے میں معذوری کی تعریف پر بھی توجہ دینے کی ضرورت ہے۔ یہ اعضاء اور اس کے کٹنے کے بجائے اسکے معاشی اور سماجی اثر کی فعالیت پر مبنی ہونی چاہیے۔ فوائسڈ کی سٹریٹجی سادہ، سنگل ریٹ پر مبنی صرف ایک صفحہ کی ہونی چاہیے۔ جو سروسنگ کے اخراجات کے علاوہ سرمایہ کاری دکھائے کہ کس طرح پریمیم کو رسک اور سرمایہ کاری پول میں تقسیم کیا جاتا ہے۔

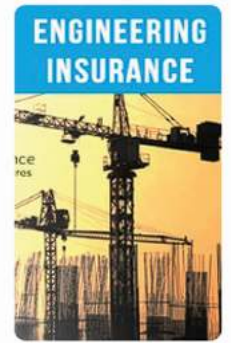
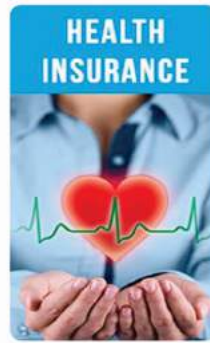
پچاس ہزار روپے پریمیم اور پانچ لاکھ کوریج تک کی پالیسی کا اجراء فوری ہونا چاہیے۔ تقریباً دو تہائی پالیسیاں اس حد کے تحت آتی ہیں۔ پالیسی ہولڈر کی ضرورت پر مبنی فروخت کو یقینی بنایا جائے۔ لوگوں کو سمجھنا چاہیے کہ لائف انشورنس، زندگی کے لیے اچھی ہے لیکن بالکل مفت نہیں ہے۔ جس کی قیمت چوکیدار کی تنخواہ کی طرح ہے جو آپ کے جان و مال کی حفاظت کرتا ہے۔

فیصد کے برابر ہے۔ انشورنس کی عوامی سطح پر کم رسائی کی ایک بڑی وجہ شعور کی کمی، بیمہ کمپنیوں کی محدود رسائی، سائنسی سوچ کی کمی اور پرانی پالیسیوں کو ختم کرا کے نئی پالیسیوں کی دوبارہ فروخت ہے۔ پالیسی فروخت کی اس ری سائیکلنگ کی بڑی وجہ ایک سبز ایجنٹ کی ایک کمپنی سے دوسری کمپنی میں جانے کی وجہ سے بھی ہے۔ عام طور پر لائف انشورنس میں، فروخت کا عمل کمیشن پر سبز ایجنٹ کے ذریعے ہوتا ہے۔ چونکہ انشورنس ایجنٹ کمیشن پر ہوتا ہے مستقل نوکری پر نہیں ہوتا اسلئے زیادہ لوگ اس پیشے کی طرف راغب نہیں ہوتے۔ اور چند لوگ مستقل طور پر کمپنیاں تبدیل کرنے کے عادی ہو جاتے ہیں۔ اسلئے ان کی آمدنی تو زیادہ ہوتی ہے لیکن وہ بیمہ کمپنیوں کی مہارت، نشوونما، تربیت کی طرف توجہ مرکوز کرنے کے موقع نہ محروم ہو جاتے ہیں۔ پرائیویٹ سیکٹر اور بینکار انشورنس کے نئے چینل کے ابھرنے کے بعد، لائف انشورنس کے بارے میں تاثر کچھ بدلنا شروع ہوا ہے۔ نئی شیعے کے پریمیم کا تقریباً 54 فیصد بینکوں کے ذریعے آتا

تو شاہین ہے  
پرواز ہے کام تیرا



ہم فائر انشورنس، ٹریول انشورنس، میرین انشورنس، کار انشورنس،  
ہیلتھ انشورنس، انجینئرنگ انشورنس، اور ونڈ وٹکافل انشورنس کے ساتھ



ہمہ وقت آپ کی خدمات کے لیے تیار ہے  
شاہین انشورنس ایک بااعتماد نام

کوثر حسابد

سینئر وائس پریزیڈنٹ  
ہیڈ ریشیل اینڈ ڈیجیٹل پروڈکٹ  
EFU جنرل انشورنس لمیٹڈ



کیا آپ نے کبھی سوچا تھا

کہ آپ اپنے موبائل یا کمپیوٹر پر صرف ایک کلک کے ساتھ اپنے مستقبل کو محفوظ بنانے کا منصوبہ بنا سکیں گے۔ یہ ایک حقیقت ہے، اب 93 فیصد پاکستانی آسانی سے انشورنس آن لائن خرید سکتے ہیں، جس سے آپ کے اثاثوں اور پیاروں کی حفاظت آپ کے پسندیدہ کھانے کا آرڈر دینے کی طرح آسان ہوگی ہے۔ پاکستان کے متحرک منظر نامے میں آن لائن

انشورنس کی آسانی سے خریداری کا وٹن اب ایک واضح حقیقت کا روپ دھار چکا ہے۔ ڈیجیٹل انشورنس کا دور، آپ کے استقبال کے لیے تیار ہے، جہاں جدت اور رسائی آپس میں مل کر اس طریقے کو نئے سرے سے متعین کرتی ہے جو آپ کے قیمتی اثاثوں کی حفاظت کرتے ہیں۔

ایک ایسی دنیا کا تصور کریں، جہاں انشورنس خریدنا یا انشورنس کرنا کوئی پیچیدہ کام نہیں ہے بلکہ آپ کے ڈیجیٹل تجربے کا ایک معمول کا حصہ ہے۔ پروڈکٹ ڈیولپمنٹ میں ای ایف یو جنرل انشورنس میں میرے سفر نے، مجھے ٹیکنالوجی اور بیمہ کے درمیان متحرک عوامل پر ایک منفرد نقطہ نظر فراہم کیا ہے۔ اس سفر پر پرواز کرنے کے لیے اپنی سیٹ بیلٹ باندھ لیں۔ اس دلچسپ منظر نامے میں ہم یہ جانتے ہیں کہ ٹیکنالوجی انشورنس انڈسٹری کو کس طرح تبدیل کر رہی ہے۔ یہ جاننے کے لیے آپ میرے ساتھ شامل رہیں کہ ٹیکنالوجی اور ایمیڈ ڈ انشورنس کس طرح پاکستان میں انڈسٹری کو نئی شکل دے رہی ہے۔

لیکن ڈیجیٹل ارتقاء، تیز رفتار پالیسی کے اجراء اور آن لائن خریداری سے آگے کا معاملہ ہے۔ پاکستان میں بیمہ کمپنیاں صرف ڈیجیٹل دور میں داخل نہیں ہو رہی ہیں۔ بلکہ وہ مستقبل کے لیے آگے بڑھنے کا راستہ بنا رہی ہیں۔ انشورنس کمپنیوں اور ای کامرس پلیٹ فارمز کے درمیان تعاون نے انشورنس کے منظر نامے میں انقلاب برپا کر دیا ہے، جس سے صارفین آن لائن خریداری کے عمل کے دوران انشورنس کوریج کا انتخاب کر سکتے ہیں۔

ذرا اپنی روزمرہ کی ڈیجیٹل سرگرمیوں میں بغیر کسی رکاوٹ کے انشورنس پروڈکٹس کے استعمال اور خریداری کرنے کا تصور کریں! اپنے پسندیدہ ای کامرس پلیٹ فارم پر خریداری کرتے وقت اپنی ضرورت کے مطابق کوریج کی پالیسی بنانے، یا اپنے کسی سفر میں

تحفظ حاصل کرنے کے لیے اپنے موبائل کی کسی ایپ پر کلک کرنے کا سوچیں۔ اس بات کا تصور کریں کہ چند کلکس، اور آپ کا نیا خریدار ہوا ڈیوائس نہ صرف آپ کی پاس موجود ہے۔ بلکہ اسے انشورنس پالیسی کے تحت حفاظتی چھتری بھی حاصل ہے۔

رائیڈ ہیلنگ اور ٹرانسپورٹیشن ایپس صرف آپ کو پوائنٹ A سے پوائنٹ B تک لے جانے کے بارے میں نہیں ہیں۔ وہ اب رسک میں کمی کے لیے بھی آپ کے ساتھی ہیں۔

انشورنس کمپنیاں سواری کی خدمات کے ایسے منصوبوں میں ساتھ شراکت کر رہے ہیں، جن میں ڈرائیوروں اور مسافروں دونوں کے لیے انشورنس کوریج کی پیشکش کی جاتی ہے۔ جس میں حادثات،

## ڈیجیٹل دور میں ایمیڈ ڈ انشورنس کا آغاز



طبی اخراجات، اور گاڑیوں کو بچھڑنے والے نقصان، سواری کو ہیلنگ ایپ کے ذریعے بغیر کسی رکاوٹ کے انشورنس کو فراہم کیا جاتا ہے۔ ڈیجیٹل ویلیٹ اور فنانس ایپس صرف لین دین کے لیے نہیں ہیں۔ بلکہ وہ یہ کمپنیمینو انشورنس کوریج کے لیے آپ کا گیٹ

وے ہیں۔ بیمہ کنندگان اور ڈیجیٹل ویلیٹس کے درمیان تعاون صارفین کو انشورنس کوریج تک رسائی اور خریدنے کی ایسی اجازت دیتا ہے۔ جس طرح آپ ڈیجیٹل ادائیگی کرتے ہیں۔

ٹیلی کام کمپنیاں صرف سروس فراہم کرنے والی کمپنیاں بن چکی ہیں۔ وہ اب کمپنیمینو کوریج میں آپ کے شراکت دار ہیں۔ ٹیلی کام کمپنیوں اور بیمہ کنندگان کے درمیان تعاون صارفین کو ان کی ٹیلی کام سبسکریپشنز کے حصے کے طور پر موبائل فون انشورنس کی سہولت فراہم کرتا ہے۔ موبائل فون کے ماہانہ بنڈلز کے ساتھ، صارفین بغیر کسی رکاوٹ کے انشورنس کی سہولت حاصل کر سکتے ہیں، جو ان کے آلات کے لیے سیکورٹی کی ایک اضافی سہولت فراہم کرتے ہیں۔

جیسے ہم ڈیجیٹل تبدیلی کے عمل کی گہرائی میں جاتے ہیں، ہمارے سامنے ایک نیا محاذ ابھرتا ہے ایمیڈ ڈ انشورنس۔ اس اختراعی نقطہ نظر میں بغیر کسی رکاوٹ کے مختلف ڈیجیٹل پلیٹ فارمز میں انشورنس کو شامل کرنا، کوریج کو آپ کے روزمرہ کے ڈیجیٹل ضروریات کا ایک لازمی حصہ بنانا شامل ہے۔

آپ کے آن لائن نکٹ کی خریداری کے تجربے میں بغیر کسی رکاوٹ کے مربوط ایک پاپ اپ آپشن کی سہولت پر غور کریں۔ جو آپ کو سفری انشورنس کوریج کی پیشکش کرتے ہوئے آپ کی پرواز کی تفصیلات کو حتمی شکل دینے کی تفصیل سے آگاہ کرتا ہے۔ پھر خریداری پر کلک کرنے سے پہلے، ایک پاپ اپ ظاہر ہوتا ہے، جس سے آپ

آسانی سے اپنے سفر کے پروگرام میں جامع سفری انشورنس شامل کر سکتے ہیں۔ یہ

ایک سادہ لیکن موثر اضافہ ہے، جو آپ کے سفری منصوبوں کو انشورنس پالیسی کی حفاظتی چھتری کے تحت محفوظ بناتا ہے۔

اپنے پسندیدہ ای کامرس پلیٹ فارم پر اپنے نئے موبائل کی خریداری کا تصور کریں۔ ایمیڈ ڈ انشورنس، اس خرید کے لیے ایک کلک سے نہ صرف آپ کو یہ موبائل مہیا کرتا ہے، بلکہ آپ کے نئے آلے کی حفاظت کے لیے ایک حسب ضرورت انشورنس پلان کو بھی فعال کرتا ہے۔ آپ کی رائیڈ ہیلنگ ایپ، محفوظ سفر کو یقینی بنانے کے علاوہ، اب غیر متوقع واقعات کے لیے فوری کوریج فراہم کرتی ہے۔

ڈیجیٹل ویلیٹس، پہلے سے ہی آپ کے مالیاتی لین دین میں سہولت فراہم کرتے ہیں، لیکن اب یہ بیمہ کے تحفظ کے لیے ایک ہموار راستہ فراہم کر کے اپنی افادیت کو بڑھاتے ہیں۔ بیمہ کنندگان اور ٹیلی کام کمپنیوں کے درمیان تعاون آپ کو کنٹیکٹو بیٹھ کے بنڈل پیکیجوں کے ساتھ انشورنس سے ذہنی سکون بھی دیتے ہیں۔

ڈیجیٹل انویشن اور انشورنس سروسز کے درمیان ہم آہنگی صارفین کو بااختیار بنانے کے ایک نئے دور کی نشاندہی کرتی ہے، جو صارفین کو زیادہ سہولت اور رسائی فراہم کرتی ہے۔ چاہے آپ اکثر آن لائن خریدار ہوں، سواری کے شوقین ہوں، یا کوئی ایسا شخص جو ڈیجیٹل ویلیٹ کے ذریعے مالیات کا انتظام کرتا ہے، ایمیڈ ڈ انشورنس آپ کی زندگی کو آسان اور زیادہ محفوظ بنانے کے لیے ڈیزائن کیا گیا ہے۔

پاکستان میں ڈیجیٹل اور ایمیڈ ڈ انشورنس کے دوہرے ارتقاء کے ساتھ ایک ایسا سفر شروع ہوا ہے۔ جس میں تحفظ صرف ایک پروڈکٹ نہیں ہے بلکہ آپ کے ڈیجیٹل طرز زندگی کا ایک لازمی حصہ ہے، جو ہر کلک، ٹیپ اور رائیڈ پر آپ کی حفاظت کرتا ہے۔



insurance



# Introducing Adamjee Digital

Here comes your pocket-sized revolution in insurance!

Download the Adamjee Insurance App today and navigate seamlessly through insurance policies and claims! Our user-friendly interface comes with the promise of a hassle-free insurance journey right at your fingertips!

— Download Now —



# آدم جی انشورنس کی بین الاقوامی بزنس کانفرنس

آدم جی انشورنس کی بین الاقوامی بزنس کانفرنس 24 باکو میں منعقد ہوئی، کانفرنس میں سیز ٹیموں کی بھرپور شرکت کے ساتھ، کانفرنس نئے آئیڈیاز اور جدید حکمت عملیوں پر غور کیا گیا۔ کانفرنس میں ہونے والی سرگرمیوں اور مباحثوں کا مقصد آدم جی انشورنس کو انشورنس انڈسٹری کے ابھرتے ہوئے منظر نامے میں نئی بلندیوں تک پہنچانا تھا۔



آدم جی انشورنس کمپنی اور Paismo HR کے درمیان متحدہ عرب امارات میں ہیلیتھ انشورنس، موٹرائنشورنس، ٹریول انشورنس فراہم کرنے کا ایک معاہدہ ہوا۔ آدم جی انشورنس کمپنی لمیٹڈ ٹیم میں یاسرا، امرشعب، اور محمد وقاص اکرم اور Paismo HR ٹیم میں اسامہ محمود، مرزا ایچ اور دیگر شامل تھے



چیزمین بورڈ آف ڈائریکٹرز این آئی سی ایل مسٹر علی سید سی ای او۔ این آئی سی ایل مسٹر خالد حامد اور ایگزیکٹو ڈائریکٹر (کارپوریٹ سروسز) مسٹر طارق عزیز کا وفاقی وزیر تجارت جام کمال خان کے ساتھ این آئی سی ایل ہیڈ آفس کراچی کے دورہ کے موقع پر ایک گروپ فوٹو



وفاقی وزیر تجارت جناب جام کمال خان نے اسٹیٹ لائف ٹاور، اسلام آباد میں اسٹیٹ لائف کے ڈیٹا مینجمنٹ سینٹر کا دورہ کیا۔ اس موقع پر چیف ایگزیکٹو شعیب جاوید حسین نے اسٹیٹ لائف کی جدید ٹیکنیکی صلاحیتوں کا جائزہ پیش کیا۔ اس موقع پر گروپ فوٹو



یو بی ایل انشورنس اور ٹو پونا انڈس موٹر کے ساتھ اسٹریٹجک شراکت داری کے معاہدہ کی دستخط تقریب میں یو بی ایل انشورنس لمیٹڈ کے سی ای او دیشان رضا اور ٹو پونا انڈس موٹر کے عبدالرب۔ ڈائریکٹر سلیز اینڈ مارکیٹنگ، کے ہمراہ ان کی ٹیم مہران اعظم خان۔ جی ایم کسٹمر محمد عالم ایوب، منصور علی، کے علاوہ راشد سہیل یو بی ایل کے چیف آپرینٹنگ آفیسر آصف عظیم خان۔ جنرل نیچر اور عاصم اکبر بھی موجود ہیں



نیشنل انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب خالد حامد اور PTCL کے گروپ ہیڈ جناب محمد بشارت نے نیشنل انشورنس اور پی ٹی سی ایل کے درمیان الائیڈ لائسنسنگ کے ساتھ PTCL سمارٹ کلاؤڈ کی فراہمی کے معاہدے پر دستخط کیے۔ مسٹر طارق عزیز ای ڈی۔ کارپوریٹ سروسز، مسٹر۔ عمر فاروق جی ایم اور بلال کلی جی ایم بھی موجود ہیں



جوبلی لائف انشورنس کی سالانہ سلیز کانفرنس عالم چہرہ کے پرل کانٹینیٹنٹل ہوٹل میں منعقدہ ہوئی، اس موقع پر محمد منور خلیل گروپ ہیڈ کاسیٹلر تیم کے ساتھ گروپ فوٹو



ای ایف بیو جنرل اور حبیب میٹرو نے ایمپلائیز بکنگ پروڈکٹ کے فروغ کے ایک معاہدے پر دستخط کیے



پاک قطر گروپ کے سابق سی ای او عظیم پیرانی نے ای ایف بیو لائف انشورنس لمیٹڈ میں بطور ایگزیکٹو ڈائریکٹر اور چیف آپرینٹنگ آفیسر شمولیت کی ہے۔ EFU لائف نے انہیں آپرینٹنگ اور ٹیکنالوجی کے شعبوں کو چلانے کی ذمہ داری دی ہے



یو بی ایل انشورنس کے برانچ ہیڈز اور مارکیٹنگ ٹیموں کی میٹنگ اور ٹریگ سیشن کے موقع پر گروپ فوٹو

# We Took a BIG LEAP



**NICL  
Crosses**

**25 Billion  
Rupees**

(Gross Written Premium in the year 2022)

**NICL** achieves a historic milestone and continues to build on success it has achieved in recent years. We owe this glorious success to our clients, workforce, and business associates.

**NICL** will continue to build on this success and play a pivotal role in economic success of Pakistan.

**The progress continues...**



**NATIONAL INSURANCE COMPANY LIMITED**

(Owned by the Government of Pakistan)

FOR CUSTOMER SERVICES, UAN : 021-111 642 642 | Customer Care No : 0800-06425 Whatsapp No : 0335 064 2642 | Email : customer.care@nicl.com.pk



# ای ایف یوجنرل کے اسپورٹس ڈے ایوارڈ تقریب کی جھلکیاں

تقریب میں ای ایف یوجنرل کے چیف ایگزیکٹو نے بھی شرکت کی۔ اس موقع پر جیتنے والوں کو انعامات دیئے گئے



کارپوریٹ نے ری انشورنس پر ایک روزہ ورکشاپ کا انعقاد کیا۔ کورس انسٹرکٹر احسن جمال تھے۔ کورس میں شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب رضوان اختر نے بھی شرکت کی۔ اس موقع پر کورس کے شرکاء کا گروپ فوٹو



## جوبلی جنرل انشورنس کی سالانہ سیلز کانفرنس 2024



جوبلی جنرل انشورنس کی سالانہ سیلز کانفرنس 2024 سنگاپور میں ہوئی، اس موقع پر آئندہ کی منصوبہ بندی کی گئی۔ سیلز اور مارکیٹنگ کے منصوبوں کا جائزہ لیا گیا

## انڈیا: نئی انشورنس پالیسیاں صرف الیکٹرانک فارمیٹ میں جاری ہوں گی

بھارت میں انشورنس کمپنیوں کے لیے اب صرف ڈیجیٹل پالیسیاں جاری کرنا لازمی ہے۔ اگر آپ یکم اپریل 2024 کے بعد انشورنس خریدنا چاہتے ہیں، تو آپ کا بیمہ کنندہ پالیسی ہولڈرز کے مفادات کے تحفظ کے ضوابط کے مطابق انشورنس ریگولیٹری اینڈ ڈیولپمنٹ اتھارٹی آف انڈیا کے مطابق صرف ڈیجیٹل شکل میں پالیسی جاری کرے گا۔

نئے قوانین کے مطابق، بیمہ کنندگان کے لیے ڈیجیٹل یا انڈیا فارم میں پالیسیاں جاری کرنا لازمی ہے اور اب اس کی سہولت چار انشورنس ریپوزٹریز - CAMS ریپوزٹری، کاروی، NSDL ڈیٹا بیس مینجمنٹ (NDML) اور سینٹرل انشورنس ریپوزٹری آف انڈیا کے ذریعے فراہم کی جائے گی۔ ای انشورنس اکاؤنٹس میں ڈیجیٹل شکل میں پالیسیاں جاری کرنا اور رکھنا شامل ہے۔ اگرچہ زیادہ تر نئی انشورنس کمپنیاں بھارت میں پہلے ہی پالیسی ہولڈرز کے لیے ای۔ انشورنس اکاؤنٹ کھولتے ہیں، تاہم پالیسی ہولڈرز الیکٹرانک شکل میں دیگر پالیسیاں خریدنے اور رکھنے کا انتخاب کر سکتے ہیں۔ IRDAI کے حتمی ضابطوں میں کہا گیا ہے، "خواہ تجویزی فارم الیکٹرانک شکل میں موصول ہوئی ہو یا دوسری صورت میں، ہر بیمہ کنندہ انشورنس پالیسیاں صرف الیکٹرانک شکل میں جاری کرے گا۔"



# Reliance Window **Takaful** Operations

Offering a wide range of Shariah Compliant  
General Takaful Products

**FIRE | MARINE | MOTOR | MISCELLANEOUS**



*Rely on Reliance*

Branch Network All Over Pakistan



**Reliance Insurance Company Limited**

Head Office: Reliance Insurance House, 181-A, Sindhi Muslim Co-operative Housing Society

(SMCHS) Karachi - 74400  [www.relianceins.com](http://www.relianceins.com)





محمد حسن  
منیجر۔ انڈر رائٹنگ آپریشنز  
اور تبادلہ ڈسٹری بیوشن چینلز  
جوہلی جنرل انشورنس

پاکستان میں انشورنس کی

صنعت مسلسل ترقی کر رہی ہے، اس لیے کمپنیوں کو اپنے صارفین کی کامیابی کو ترجیح دینے کی زیادہ ضرورت ہے۔ مارکیٹ میں بیمہ فراہم کرنے والوں کی بڑھتی ہوئی تعداد کے ساتھ مقابلہ سخت ہوتا جا رہا ہے، اور صارفین کو برقرار رکھنا اولین ترجیح بن گیا ہے۔

گا ہک کی کامیابی سے مراد کسی کاروبار کی اس قابلیت کو یقینی بنانا ہے کہ اس کے کلائنٹ اپنے مطلوبہ نتائج حاصل کریں۔ انشورنس انڈسٹری میں اس کا مطلب ہے صارفین کو قابل اعتماد،

## انشورنس انڈسٹری میں کسٹمر کی کامیابی کا اہم کردار

کی ساکھ کو بری طرح نقصان پہنچا سکتے ہیں، اور آج کے ڈیجیٹل دور میں، منفی تبصرے پورے سوشل میڈیا پلیٹ فارمز پر جنگل کی آگ کی طرح پھیل سکتے ہیں۔

انشورنس انڈسٹری میں کسٹمر کی کامیابی کو یقینی بنانے کے لیے، کمپنیوں کو کسٹمر سروس، جوابدہی، اور موثر مواصلات کو ترجیح دینی چاہیے۔ انہیں کلائنٹس کو ان کی انشورنس مصنوعات اور خدمات کے بارے میں واضح معلومات فراہم کرنے کی ضرورت ہے، اس بات کو یقینی بنانا ہوگا کہ کلیم پر موثر اور شفاف طریقے سے کارروائی کی جائے، اور صارفین کے سوالات اور شکایات کا فوری جواب دیا جائے گا۔

اس کے علاوہ، انشورنس فراہم کرنے والوں کو بھی کسٹمر کی کامیابی کے لیے ذاتی نوعیت کا طریقہ اختیار کرنا چاہیے۔ انہیں ہر گا ہک کی انفرادی ضروریات اور خدشات کو سمجھنے اور ان ضروریات کو پورا کرنے کے لیے موزوں بیمہ پالیسی مہیا کرنے کی ضرورت ہے۔ انہیں اپنے گا ہک کی کامیابی کی حکمت عملیوں کی مسلسل نگرانی اور جائزہ بھی لینا چاہیے تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ موثر اور کارآمد ہیں۔ کمپنیوں کو اپنے گا ہکوں کی شکایات پر توجہ دینے کے لیے چیف کسٹمر آفیسر (CCO) کا بھی تعین کرنا چاہیے تاکہ لوگ باآسانی اپنی شکایات یا تجربے سے آگاہ کر سکیں۔

پاکستان میں انشورنس کمپنیوں کی کامیابی میں کسٹمر کی کامیابی ایک اہم عنصر ہے۔ گا ہک کی کامیابی کو ترجیح دے کر، انشورنس فراہم کرنے والے کسٹمر کی وفاداری میں اضافہ کر سکتے ہیں، اپنی مثبت ساکھ بنا سکتے ہیں، اور مسلسل ترقی کو آگے بڑھا سکتے ہیں۔ اس کو حاصل کرنے کے لیے، کمپنیوں کو بہترین کسٹمر سروس، ردعمل، اور موثر مواصلت فراہم کرنے پر توجہ مرکوز کرنی چاہیے، جبکہ اپنے کلائنٹس کی انفرادی ضروریات کو پورا کرنے کے لیے انہیں ذاتی طور پر توجہ دینی چاہیے۔

اس کمپنی کے ساتھ وفادار رہنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں، آمدنی میں اضافہ اور کاروبار کے لیے پائیدار ترقی ہو سکتی ہے۔

مزید برآں، انشورنس کمپنیوں کو اپنی مثبت ساکھ بنانے کے لیے کسٹمر کی کامیابی بھی اہم ہے۔ ایک مطمئن گا ہک اپنے مثبت تجربات کو دوسروں کے ساتھ شیئر کرتا ہے، جس سے حوالہ جات اور نئے گا ہک ملتے ہیں۔ دوسری طرف، غیر مطمئن صارفین کمپنی

قابل رسائی، اور سستی بیمہ پروڈکٹ فراہم کرنا جو ان کی ضروریات کو پورا کرتی ہوں۔

پاکستان کی انشورنس انڈسٹری میں گا ہک کی کامیابی کی اس لیے بھی ضرورت ہے کہ یہ صارفین کی وفاداری بڑھانے میں مدد کرتی ہے۔ جب کلائنٹس محسوس کرتے ہیں کہ ان کو بیمہ فراہم کرنے والی کمپنی واقعی ان کی فلاح و بہبود کا خیال رکھتی ہے اور انہیں بہترین ممکنہ تحفظ فراہم کرنے کے لیے پرعزم ہے، تو وہ

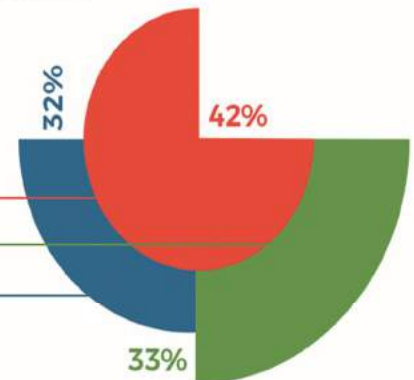
### WHY IMPROVE CUSTOMER EXPERIENCE

#### Why Improve CX?

The top three reasons why businesses proactively manage & invest in customer experience are to:

- 1 IMPROVE CUSTOMER RETENTION
- 2 IMPROVE CUSTOMER SATISFACTION
- 3 INCREASE CROSS-SELLING & UP-SELLING

Addressing each of these reasons can positively impact bottom line revenue



## 2024ء میں بزنس پرفارمنس کے سابقہ ریکارڈ توڑتے ہوئے داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کی کامیابی میں اپنا بھرپور کردار ادا کریں گے

### سرخ نسیم انصاری ہیڈ آف گروپ کارپوریشن (داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ)

ہمارے آپریشن اور ایگریگیشن ڈیپارٹمنٹ کا تعاون بھی شاندار ہے۔ جس کے لیے ہم اپنے سی او او جناب محمد آصف حق صاحب کے بھی انتہائی مشکور ہیں۔ میں اپنی ٹیم کے باقی ممبران بالخصوص فرحان احمد، رضا انکریم، نوید فرحان اور حافظ محمد کاوش کا بھی انتہائی مشکور ہوں۔ جن سب کے بہترین کام کے بغیر یہ کامیابی ممکن نہیں ہو سکتی تھی۔ ہم پر امید ہیں کہ 2024 میں بھی اپنی بزنس پرفارمنس کے سابقہ ریکارڈ توڑتے ہوئے داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کی کامیابی میں اپنا بھرپور کردار ادا کریں گے۔



نیت صاف اور منزل آسان ہی وہ بنیاد تھی جس کو 2018 کے بعد کارپوریشن گروپ تکافل ڈیپارٹمنٹ نے ہمارے سی ای او جناب غضنفر الاسلام صاحب کی قیادت میں اپنا مقصد قرار دیتے ہوئے از سر نو کام کیا۔ ہم نے داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کے ویژن کے مطابق بھرپور محنت کرتے ہوئے اپنی کمپنی کو کارپوریشن شعبے میں بہترین انتخاب بنانے کی جستجو کی ہے۔ گزشتہ برسوں میں ہمارے ڈیپارٹمنٹ کی ترقی کا خلاصہ دیکھا جاسکتا ہے۔ ہماری قیادت نے ہماری کارپوریشن سیکٹر میں کامیابی میں

بھرپور کردار ادا کیا ہے جناب غضنفر الاسلام صاحب کی دلچسپی اور حوصلہ افزائی سے ہماری ترقی کا تسلسل چلتا رہا ہے۔ علاوہ ازیں

ہماری قیادت نے ہماری کارپوریشن سیکٹر میں کامیابی میں



داؤد فیملی تکافل اور پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ (PII) نے کراچی میں باہمی تعاون کے ایک معاہدے پر دستخط کیے۔ اس موقع پر چیف ایگزیکٹو جناب غضنفر الاسلام، سی ای او، جناب شہزاد فاروق لوہی، سی ای او، پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ نے دستخط کیے۔ تقریب میں جناب آصف حق، C.O.O. داؤد فیملی تکافل جناب نوید احمد، کمپنی سیکریٹری، جناب تصور علی، ایس وی پی ایل اینڈ ڈی اور جناب اطہر صدیقی، ایگزیکٹو ڈائریکٹری پی آئی آئی بھی موجود تھے۔

چیمبر مین شریعہ سپروائزری بورڈ جناب پروفیسر مفتی نیب الرحمن کی داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ سے وابستگی کے 15 سال مکمل ہونے اور بہترین خدمات کے اعتراف پر چیف ایگزیکٹو داؤد فیملی تکافل جناب غضنفر الاسلام، مفتی صاحب کو گلستہ اور ایوارڈ پیش کیا۔ اس موقع پر پرسی او او جناب آصف حق اور ممبر شریعہ سپروائزری بورڈ جناب مفتی سید زاہد سراج بھی موجود ہیں



عطاء محمد تبسم



سحر خیزی اچھی ہے، اس کے صحت کے فوائد اپنی جگہ لیکن اپنے رب سے تعلق جوڑنے کا یہ بہترین وقت ہے، اپنے دن کی ابتدا اخلاق حقیقی کی عبادت، اس کی نعمتوں کا شکر ادا کرنے، اور اپنے خالق سے مانگنے سے کرنا آپ کی زندگی بدل سکتا ہے، ان پرندوں کا تصور کیجئے، یا صبح سویرے اٹھ کر ان کا مشاہدہ کیجئے، کیسے وہ اپنے رب کی حمد و ثنا کرتے ہیں۔ پھر اپنے پر پھیلا کر آسمان کی وسعتوں

کوشش کی ہے۔ لیکن یہ پہلی بار ہے جب اس نے حقیقت میں کام کیا ہے۔ جلدی جانے کے لیے آپ کو اپنے مقصد کو واضح کرنا ہوگا۔ سب سے پہلے جاگنا مشکل ہے۔ اگر آپ کے پاس ایسا کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے تو آپ ایسا نہیں کریں گے۔ اگر آپ نماز پڑھنے قرآن پڑھنے کو صبح اٹھنے کا مقصد بنائیں تو اس سے بڑھ کر کوئی اچھی بات نہیں ہے۔ میرا مقصد صرف اس معنی میں نہیں ہے کہ آپ کچھ کرنے کے لیے جاگنا چاہتے ہیں۔ یقیناً، آپ کچھ کرنے کے لیے جلدی جائیں گے لیکن آپ کو ایک مقصد کی ضرورت ہے جو ایک بنیادی کام کو آگے بڑھائے۔ صبح کام کرنا رات کو کام کرنے سے زیادہ آسان ہے، اس لیے مجھے ابھی اپنی عادتیں پختہ کرنے کی ضرورت ہے تاکہ میں بعد

میں پھیل جاتے ہیں۔ کیا آپ نے کبھی سوچا کہ آپ کا مقدر ہمیشہ کے لیے رات کا آٹو بننا ہی ہے۔ جلدی جانے یا سونے کا معمول رکھنے کے فوائد سے سب ہی آگاہ ہیں۔ لیکن ان پر عمل کرنا کچھ مشکل لگتا ہے، لیکن اگر آپ اس میں خوشی راحت کو شامل کر لیں تو یہ بہت آسان ہے۔ ممتاز مصنفہ بارو کی مرکامی کہتے ہیں۔

## صبح پانچ بجے اٹھنا آپ کی زندگی بدل سکتا ہے

جب میں ناول لکھنے کے موزوں ہوتا ہوں تو صبح 4 بجے اٹھتا ہوں اور پانچ سے چھ گھنٹے کام کرتا ہوں۔ دوپہر میں، میں دس کو میٹر تک دوڑتا ہوں یا پندرہ سو میٹر تک تیراکی کرتا ہوں (یا دونوں کرتا ہوں)، پھر میں تھوڑا سا پڑھتا ہوں اور کچھ موسیقی سنتا ہوں۔ میں رات 9 بجے سونے جاتا ہوں۔ میں ہر روز بغیر کسی تبدیلی کے اس معمول کو برقرار رکھتا ہوں۔ سکرار خود ہی اہم چیز بن جاتی ہے۔ یہ mesmerism کی ایک شکل ہے، میں دماغ کی گہری حالت تک پہنچنے کے لیے اپنے آپ کو مسحور کرتا ہوں۔ لیکن اس طرح کی تکرار کو اتنی دیر تک برقرار رکھنے کے لیے۔ چھ ماہ سے ایک سال تک۔ اچھی خاصی ذہنی اور جسمانی طاقت کی ضرورت ہوتی ہے۔ بچپن سے ہی میسریم میری زندگی کا حصہ رہا ہے۔ ہر بار جب میں ایک نئی عادت قائم کرتا ہوں تو میں اس کے سحر میں ڈوب جاتا ہوں۔ میں نے بچپن میں اپنے دانتوں کو ہر روز صبح کے وقت برش کرنے کے لیے اپنے آپ کو مسحور کر لیا۔ میں نے باقاعدگی سے ورزش کر کے صحت مند ہونے کے لیے خود کو ذہنی طور پر تیار کیا اور اس میں ایک خوشی کا پہلو ڈھونڈ لیا۔ پچھلے 3 مہینوں سے، میں کامیابی کے ساتھ سحر خیز پرندے میں تبدیل ہو گیا ہوں۔ میں 9 بجے سونے جاتا ہوں۔ ہفتے میں اوسطاً 6-7 راتیں۔ میں فی الحال قدرتی طور پر صبح 5-5:30 بجے کے درمیان جاگتا ہوں۔ میں اپنے موجودہ معمولات سے خوش ہوں اور خود پر زیادہ دباؤ نہیں ڈالنا چاہتا۔ بہر حال، 8 گھنٹے کی نیند لینا صحت مند ہے، میں نے اپنی زندگی میں کئی بار صبح سویرے اٹھنے کی

میں ایک اچھی صحت مند زندگی گزار سکوں۔ بیماریوں سے پاک زندگی، نظرات سے پاک۔ میں نے اپنے تجربہ سے یہ دیکھا ہے کہ صبح اٹھنے سے بہت سارے کام آسانی سے ہو جاتے ہیں۔ آپ اپنے آپ سے سوال کریں۔ میں ہر روز صبح 5 بجے اٹھنا چاہتا ہوں۔ آپ روزانہ صبح 5 بجے کیوں اٹھنا چاہتے ہیں؟ میں رزلٹ اور ٹینڈنٹ بننے کے لیے وقت چاہتا ہوں۔ آپ زیادہ پیداواری کیوں بننا چاہتے ہیں؟ میں اپنے سیکلز ٹارگٹ پورا کرنا چاہتا ہوں۔ آپ سیکلز ٹارگٹ کیوں پورا کرنا چاہتے ہیں؟ تاکہ میں کامیاب ہوں۔ آپ کیوں کامیاب ہونا چاہتے ہیں؟ میں کچھ اچھا کام کرتے ہوئے اپنا کیریئر بنانا چاہتا ہوں۔ آپ سیکلز کا کام کرتے ہوئے کیریئر کیوں بنانا چاہتے ہیں؟ میں تصور کرتا ہوں کہ یہ سب سے زیادہ آمدنی عزت، شہرت اور لوگوں کی خدمت والی چیز ہے جو کوئی اپنے کیریئر میں کر سکتا ہے۔

ایک چھوٹے مسئلے سے بات شروع کرنا اور اس کی بنیادی وجہ تلاش کرنے کیلئے گہرائی میں جانا آپ کو اس بات کی بہتر تفہیم حاصل کرنے میں مدد کرتا ہے کہ آپ واقعی کیا چاہتے ہیں۔ اس سے آپ کو یہ سمجھنے میں مدد ملے گی کہ کیا جاگنا آپ کے مسئلے کے حل کا حصہ ہے۔ جلدی جانے سے آپ کو روزانہ صبح کچھ گھنٹے ملتے ہیں جہاں کوئی اور آپ کو پریشان نہیں کرے گا۔ یہ سب ہم میں سے اکثر کے لیے ہے۔ میرے لیے، یہ چند گھنٹے اس لیے اہم ہیں کہ میں ان میں کچھ تخلیقی کام کر سکتا ہوں، کوئی مضمون، کوئی ویڈیو یا ریڈنگ، یا کوئی اچھا مطالعہ۔ جلدی اٹھنے کا مطلب ہے کہ آپ کو ہر روز کچھ گھنٹے ملتے ہیں جو آپ چاہتے ہیں۔ امکان ہے کہ کوئی اور آپ کو پریشان کرنے کے لیے اس وقت بیدار نہیں ہوگا۔ آپ مینٹ کر سکتے ہیں، کاروبار شروع کر سکتے ہیں، لکھ سکتے، پلاننگ کر سکتے ہیں۔ اپنے متوقع کاموں کے بارے میں سوچ سکتے ہیں، ان کی فہرست بنا سکتے ہیں۔ یعنی جو کچھ بھی آپ چاہتے ہیں۔ آپ کا پرفیورمنس بیدار ہونے کے فوراً بعد



والوں سے ملاقات، تقریبات، تفریح، ورزش میں خرچ کیے جا سکتے ہیں۔ میں ان دنوں دوستوں کے ساتھ رات کا کھانا کھاتا ہوں جن دنوں میں ورزش نہیں کرتا ہوں۔ پھر صبح، میں ان کے ساتھ ایک محدود وقت گزار سکتا ہوں (تقریباً 2 گھنٹے)۔ یہ پابندی آپ کو مقصد کا احساس دلاتی ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ اپنے آپ کو ایک مقصد کے لئے نظم و ضبط کا پابند کر رہے ہیں۔ مجھے رات کو باہر جانا پسند ہے، اس لیے میں نے اپنے آپ کو ہفتے میں ایک دن (عام طور پر جمعہ) دوستوں کے ساتھ زیادہ دیر تک گھومنے کے لیے دیا ہے۔ اگر آپ کو جلدی جانے کے لیے یہ کچھ کرنا چاہتے ہیں تو برا مشورہ ہے کہ آپ اس کے لیے بھی کچھ اصول طے کریں۔ افراتفری کے مقابلے میں نظم و ضبط کے ساتھ آپ کے ناکام ہونے کا امکان کم ہے۔ اپنے آپ کو ہفتے میں ایک دن دیں جہاں آپ کو قواعد کو توڑنے کی اجازت ہوتا کہ آپ جو محسوس کر رہے ہو اسے کم کر سکیں۔ آخر میں اپنے آپ سے دو سوال پوچھیں؟ صبح کے اضافی وقت سے مجھے کیا فائدہ ہوگا؟ میں رات کو کھوئے ہوئے وقت کے ساتھ کیا کھوؤں گا؟ پھر اپنے آپ سے پوچھیں: "کیا فوائد لاگت سے زیادہ ہیں؟" جب میں نے یہ شروع کیا، میں نے صبح 5 بجے اٹھنے کے لیے اپنا الارم نہیں لگایا، میں نے کوئی الارم نہیں لگایا۔ آپ کے سونے کے شیڈول میں زبردست تبدیلیوں کے ساتھ، آپ کو ایڈجسٹ کرنے کے لیے کچھ وقت درکار ہوگا۔ اس لیے اپنی قوت ارادی سے کام لیں۔

محمد افضل کماپنہ  
سیکرٹری ہیڈ آفیسٹ لائف



انسانی نفسیات میں میں کچھ نہیں  
کر سکتا، کی اصطلاح منفی (انکاری)  
قوت کی حیثیت رکھتی ہے۔ پال آرشلے: انسان سب سے بڑا دشمن

## سب سے بڑا دشمن

اپنا خود ہے مجھے کوئی دوسرا ناکام نہیں کر سکتا۔ کوئی دوسرا ہر انہیں سکتا۔ جب تک کہ میں اپنے آپ کو خود شکست نہ دوں۔ میری ناگہیں کھینچنے والوں میں سب سے پہلے نمبر پر میں خود ہوں۔ میں سب سے پہلے اپنے آپ کو وقت پر اٹھنے نہیں دیتا۔ اٹھ بھی جاؤں تو کام پہ جانے نہیں دیتا۔ چلا جاؤں تو وہاں رکنے نہیں دیتا گھر آؤں تو مجھے باہر جانے کی جلدی ہوتی ہے۔ اور اگر باہر ہوں تو گھر جانے کی جلدی۔ پڑھنے لگوں تو نیند آ جاتی ہے۔ دفتر بیٹھ کے میں دفتر نہیں ہوتا بلکہ کرکٹ گراؤنڈ میں ہوتا ہوں اور گراؤنڈ میں مجھے دفتر کا کام یاد آ جاتا ہے۔ میں اس پریشانی میں ہی رہتا ہوں۔ ہر کام نہ ہونے کا بہانہ میرے پاس پہلے سے ہی تیار ہوتا ہے۔ یعنی مجھے ناکام کرنے والوں میں سب سے پہلے نمبر پر میں خود ہوں۔ ایک دفتر میں اعلان کیا گیا کہ وہ شخص جو آپ کا سب سے بڑا دشمن تھا۔ ہمیشہ آپ کو وقت پہ دفتر نہیں آنے دیتا تھا۔ آپ کی ترقی رکوانے میں سب سے بڑی وجہ تھا۔ اکثر آپ میں لڑائی بھی کروا دیتا تھا۔ وہ فوت ہو گیا ہے۔ اس کا جنازہ کل دو بجے دفتر کے بزمہ زار میں ادا کیا جائے گا۔ جب میں مقررہ وقت پر مقررہ جگہ پہنچا تو ایک تابوت بڑا تھا لوگ چہرہ دکھ کے آگے چلتے جا رہے تھے میں بھی قطار میں لگ گیا جب میں قریب پہنچا تو تابوت میں ایک بڑا سا آئینہ پڑا تھا۔ جس میں میری ہی شکل نظر آ رہی تھی۔ آئینہ پر لکھا تھا "فیض آپ کا سب سے بڑا دشمن ہے۔"

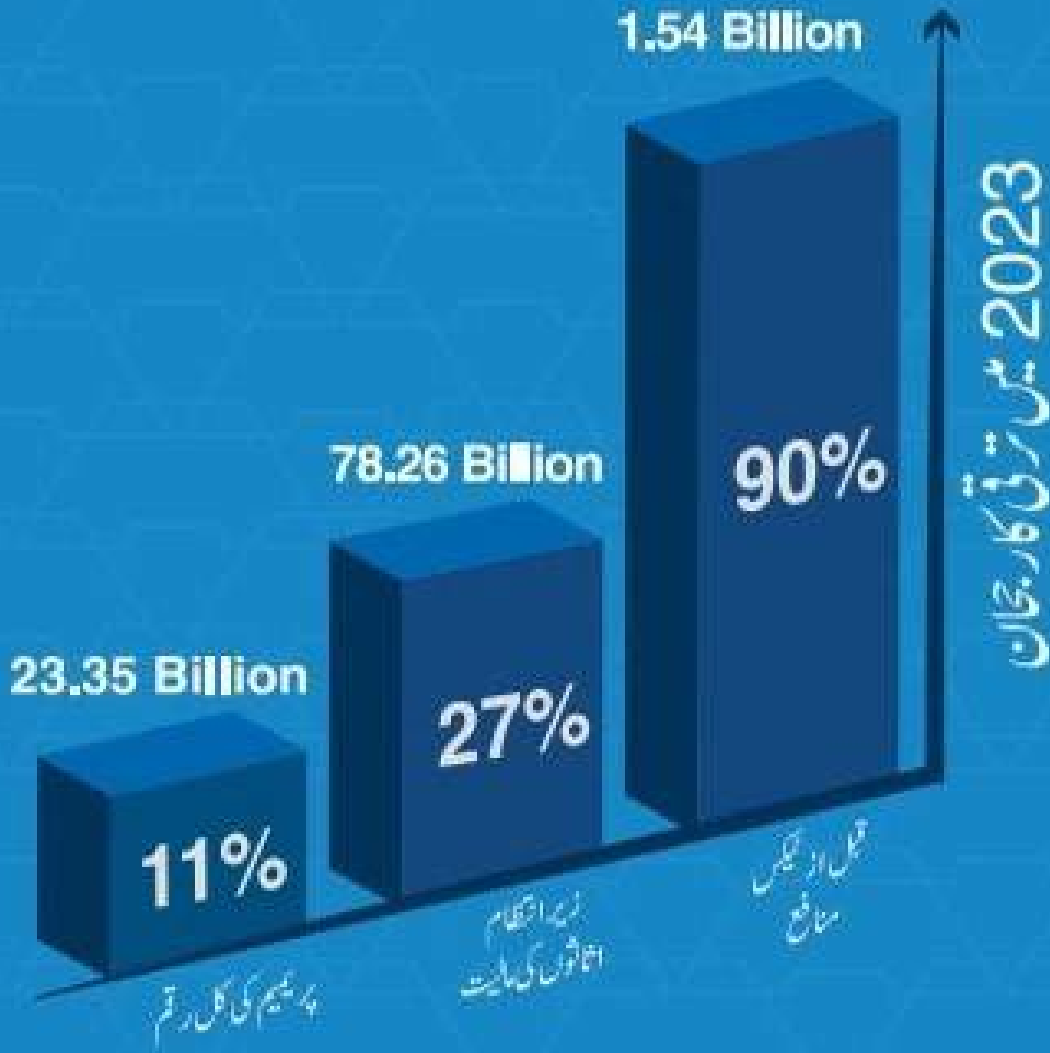
### ناکامی میں کامیابی ہے

نسل انسانی کو صرف زندہ رہنے کیلئے نہیں بنایا گیا بلکہ پھلنے پھولنے اور ترقی کیلئے بنایا گیا ہے ہم نے کئی ہزار سال پہلے سے ہی زبان، علم، مہارت اور جدید ٹیکنالوجی سے زندگی کو شاندار بنانا شروع کر دیا تاہم ہم آج بھی ناکامی کے صدمے کو برداشت کرنے کی ہمت نہیں رکھتے۔ ہزاروں کی تعداد میں ایسے کامیاب لوگ موجود ہیں جن کی ناکامیوں کی تاریخ گواہ ہے لیکن انہوں نے ہمت نہیں ہاری ناکامی کو سر پر سوار کرنے کی بجائے سہمی بنایا۔ ان سے سبق سیکھا اور مایوس ہونے کی بجائے آگے بڑھتے گئے۔ متعدد بار ہم شاندار زندگی کو نہیں بلکہ محض زندہ رہنے کو ہی اہمیت دیتے ہیں۔ جب ہم ناکام ہوتے ہیں تو یہ ہمارے لئے سوالیہ نشان بن جاتا ہے کہ ہم کون ہیں اور کیا ہم صرف ناکام ہونے کیلئے ہی بھیجے گئے ہیں۔ حالانکہ ناکامی

جو ہمارے لئے تکلیف دہ ہے زندگی کا ایک حصہ ہے ہمارے اہداف کی طرف جانے والا راستہ ناکامی سے ہی ہو کے جاتا ہے۔ جتنے بھی کامیاب لوگ ہیں انہوں نے زندگی میں بڑی تکلیف دہ ناکامیاں دیکھی ہیں۔ وہ مسلسل ناکام ہوئے مگر انہوں نے ہمیشہ اپنے آپ کو سنبھالا کھلی اپنے آپ کو کسی کے سامنے گرنے نہیں دیا آہ و بکا میں وقت ضائع کیے بغیر اٹھے اور اپنا سفر پھر شروع کر دیا یہی وجہ

ہے کہ وہ آج کامیاب ہیں۔ اگر آپ ماضی میں یا ابھی کسی بھی جگہ ناکام ہوئے ہیں تو یہی ناکامی آپ کی کامیابی کی وجہ بنے گی ناکامی آپ کی زندگی کو بہتر بنائے گی ابھی کچھ بھی نہیں ہوا آپ ابھی بھی جوان ہیں اور اللہ تعالیٰ نے آپ کو زندگی جیسی نعمت سے نوازا ہوا ہے اپنی تمام تر توانائی کو اکٹھا کر کے اٹھیے ان مشہور ناکام ترین لوگوں میں سے کچھ 60 سال کی عمر میں بھی کامیاب ہوئے ہیں جیسے کے ایف سی کا بانی 65 سال کی عمر میں تھا جب اس کے پاس صرف سوئٹل سکیورٹی کا 105 ڈالر کا چیک اور اس کے سنے فری انڈیکس کے لیے صرف ایک ریہی تھی۔ آپ کے پاس صرف ایک منصوبہ ہونا چاہیے۔ آپ کو کبھی بھی امید کا دامن نہیں چھوڑنا چاہیے۔ کسی کو یہ کہنے کی اجازت مت دیجئے کہ آپ کچھ نہیں کر سکتے بلکہ یہ کہنے دیجئے کہ کوئی کام ایسا نہیں جو آپ نہیں کر سکتے آپ کو اس بات پر یقین کرنا ہوگا کہ سب کچھ ممکن ہے آپ سب کچھ کر سکتے ہیں۔ 1809 میں پیدا ہونے والا ابراہم لنکن امریکہ کے سولہویں صدر کے طور پر جانا جاتا ہے زندگی میں کئی دفعہ بری طرح ناکام ہوا۔ لیکن ان تمام ناکامیوں کے باوجود اس نے اپنا ذاتی برنس اور سیاست کو نہیں چھوڑا۔ بالآخر 1846 میں لنکن ہاؤس اف نمائندگان کا ممبر منتخب ہوا اور 1861 میں 52 سال کی عمر میں وہ امریکہ کا صدر بنا۔ البرٹ آئن سٹائن جسے ذہین ترین تصور کیا جاتا ہے چار سال کی عمر تک بول نہیں سکتا تھا؛ گریجویٹیشن کے بعد اسے سمجھ نہیں آ رہا تھا کہ زندگی کے ساتھ کیا کیا جائے کچھ دیر کے بعد اس نے انشورنس سلیز ریب کی نوکری شروع کر دی اور گھر گھر جا کے بیمہ پالیسی بیچنا شروع کر دی۔ دو سال بعد اس نے پنڈت انس میں اسٹنٹ ایگزیمینر کی نوکری شروع کر دی بیٹنٹ انس میں کام کے دوران آئینڈائن فرس کے مسائل پہ بھی تحقیق کرتا رہا اور اس دوران اس نے اپنی زندگی کے عظیم ترین مقالات شائع کیے۔ 1921 میں نوبل انعام حاصل کیا اور کوٹم تھیوری کی بنیاد رکھی۔ 1955 میں واشنگٹن میں پیدا ہونے والے بل گیس نے بچپن سے ہی محنت شروع کر دی تھی 17 سال کی عمر میں بل گیس نے اپنے بچپن کے دوست پال ایٹن کے ساتھ مل کے کمپنی بنائی جس کا کام ڈیٹا اکٹھا کرنا اور انجینئر ز کو دینا تھا۔ ان کا مقصد ایک ایسا ہارڈ ویئر تیار کرنا تھا جو ڈیٹا پڑھے اسے ٹیپ کرے اور نتیجہ اخذ

کرے ایک زبردست فنکشن کا اہتمام کیا گیا ڈیپارٹمنٹ کا کنفری ہیڈ اس ڈیوٹس کو دیکھنے آیا لیکن ڈیوٹس کام کرنے میں ناکام رہی برنس اپنے جوبن کو بچنے سے پہلے ہی ختم ہو گیا تھا۔ 1973 میں گیس ہارڈ ویئر یونیورسٹی میں داخل ہوا اور 1600 میں سے 1590 کے قریب سکور حاصل کیے اور اپنے دوست کے ساتھ مل کر مائیکروسافٹ کا آغاز کیا۔ گیبرل گارسیا نے 1982 میں لٹریچر میں نوبل پرائز حاصل کیا صرف چند افراد ہوں گے جنہوں نے اس کے شاہکار ناول ایبز آف سولٹیو ڈو کو نہ پڑھا ہو یا اس کی لٹریچر کے حوالے سے خدمات کا معترف نہ ہو لیکن جب اس نے اپنا پہلا ناول La Hojarasca لکھا اور اسے ایک مشہور پبلسٹک ادارے کے پاس پیشنگ کے لیے بھیجا اس کے ایڈیٹر نے اس ناول کو نظر انداز کر دیا اور ایک خط ساتھ لکھ کے واپس گیبرل کی طرف بھیجا کہ تمہارا مصنف کے طور پر کوئی مستقبل نہیں ہے بہتر ہے کہ تم کوئی اور کام کر لو۔ تھیوڈر گیسٹل جو کہ ڈاکٹر سیوس کے نام سے مشہور ہوئے جب انہوں نے اپنی پہلی کتاب AND TO THINK THAT I SAW IT On Mulberry Street نام سے لکھی تو 20 سے زیادہ پبلشرز نے چھاپنے سے انکار کر دیا آخر کار ایک ادارے نے بہت مشکل سے چھاپی لیکن اب ان کی کتابیں مقبولیت کے اعلیٰ معیار پر ہیں خاص طور پر بچوں کے لیے The Hat in the Head and Green Eggs مشہور ہوئیں۔ والٹ کو جوانی میں ایک نیوز پیپر کے ایڈیٹر نے صرف اس لیے مارا تھا کہ تمہارے پاس تخیل ایسا چھوڑ نہیں ہوتا۔ دوبارہ وہ اس وقت ناکام ہوا جب 1922 میں اس نے اپنی ایک فلم کمپنی شروع کی اس نے ایک پرائیوٹ کمپنی شروع کر دی لیکن 1923 میں کمپنی دیوالیہ ہو گئی۔ یہ بتانا مشکل ہے کہ کامیاب تصور کیا جانے والا والٹ کتنی دفعہ ناکام ہوا لیکن مسلسل محنت کے بعد اس کا بنایا جانے والا mickey mouse دنیا کا سب سے پر جوش کردار بن گیا اپنے ایک انٹرویو میں اس نے بتایا کہ میرے ذہن میں خیال تھا کہ عورتیں جو بچوں سے ڈرتی ہیں حالانکہ یہ برا خیال تھا لیکن میں نے اس پر کام شروع کر دیا۔ ملٹن ہارشلے ہارشل چاکلیٹ کا بانی ہے کینیڈی کی لگاتار چار کمپنیاں بنائیں جو باری باری بری طرح ناکام ہوئیں اور وہ دیوالیہ ہو گیا اس نے پانچویں دفعہ پھر کوشش کی اور ہارشلے نوڈ زکار پوریشن کے نام سے کامیاب ہوا۔ جے کے رولنگ ارب پتی ہیں لیکن ایک وقت ایسا آیا تھا کہ انہوں نے حالات سے تنگ آ کر خودکشی کرنا چاہی ان کے پاس اپنا گھر نہیں تھا انتہائی مفلسانہ زندگی تھی خیراتی ادارے میں ان کی رہائش تھی۔ چوبیس گھنٹے چلنے والی پہلی براڈ کاسٹنگ کمپنی CNN کے مالک ٹرکو کالج نہیں بلکہ یونیورسٹی سے نکال دیا گیا خوش قسمتی سے اس نے اپنے باپ کی تشہیری کمپنی میں کام شروع کر دیا جسے اس نے براڈ کاسٹنگ کمپنی میں تبدیل کر دیا۔



## بھروسے مند اور یقینی تحفظ کی فراہمی

آج کل کے نزدیک اعتماد اور بھروسہ محض اخلاقی نہیں بلکہ جاری ہر کوشش کی بنیاد اور بنیاد سے مستقل کا اہم ہیں۔ گزشتہ ایک دہائی سے زائد کے عرصے میں مالی امور پر اپنی دسترس اور جدت آمیز ٹیکنالوجی کی بدولت آج کل کے ترقی کی نئی منازل طے کی ہیں اور اپنے بلند عزم کی بدولت ثابت کر دکھایا ہے کہ آپ کے خواہوں کے تحفظ میں ہم آپ کے ساتھ ہیں۔

آج آج کل کا شمار انشورنس کی دنیا میں انتہائی تیزی سے ترقی کرنے والے اداروں میں ہوتا ہے جو آپ کو محض بڑے کی سہولت فراہم نہیں کرتا بلکہ نسل در نسل تحفظ کی دولت سے مالا مال کرتا ہے۔ آئیے ہم مل کر آپ کے محفوظ اور خوشحال مستقبل کو حقیقت بنائیں۔



# Switch on Protection with **IGI** Insurance



**TRAVEL INSURANCE**



**MARINE INSURANCE**



**TAKAFUL SOLUTIONS**



**TRADE CREDIT**



**HEALTH INSURANCE**



**CROP INSURANCE**



**AUTO INSURANCE**