

فروری
2024

BEEMAKAR

Monthly Karachi

بیماکار

beemakar.com

اداریہ
پراسپیکٹ کی بات دھیان سے سنیے



میشل انشورنس کے چیف ایگزیکٹو خالد حامد اور ایگزیکٹو ڈائریکٹر طارق عزیز کا وہین لیڈر کانفرنس کے موقع پر یا سمین حیدر کے ہمراہ فوٹو



داؤد جمیلی نکافل کے چیف ایگزیکٹو غضنفر الاسلام پندرہویں سالانہ سیزل کانفرنس سے خطاب کر رہے ہیں



چیف ایگزیکٹو آفیسر اسٹیٹ لائف سیزل سیزل بیئر ڈی جی خان زون میڈم بشری حسین کو اعلیٰ کارکردگی پر شیلڈ پیش کر رہے ہیں



سلام نکافل کے سالانہ ٹیم کنونشن کے موقع پر رضوان حسین چیف ایگزیکٹو اور شیجنگ ڈائریکٹر کے ہمراہ گروپ فوٹو

مائیگر و انشورنس کے نئے منصوبے



ای ایف یو لائف اور جاز کے درمیان نکافل کے معاہدے کے موقع پر ای ایف یو لائف کے چیف ایگزیکٹو اور شیجنگ ڈائریکٹر محمد علی احمد، کمشنر انشورنس عامر خان، جاز کے چیف کمرشل آفیسر کاظم مصطفیٰ اور دیگر کارگروپ فوٹو



کامران ارشد انعام چیف ایگزیکٹو اور شیجنگ ڈائریکٹر ای ایف یو جہزل کو عامر نیازی شیلڈ دے رہے ہیں



اسٹیٹ لائف کے ہیڈ آف مارکیٹنگ جناب خالد محمود شاہد اور ایڈیٹر بیمرہ کار عطا محمد نسیم پرنسپل آفس میں ایک ملاقات کے موقع پر

ذرا انڈر رائٹنگ کو سمجھیں
ہم قریبی اور خاندان کے لوگوں کو
انشورنس کیوں نہیں دیتے
انڈرسٹینڈنگ
ری انشورنس ورکشاپ



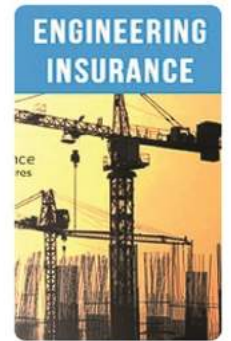
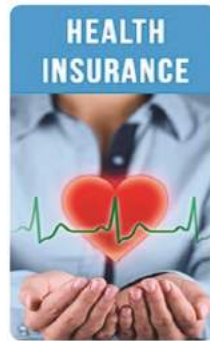
لاہور میں آئی جی آئی لائف کی اسٹیٹ جی مینٹنگ کے موقع پر بیچیز گروپ کے سی ای او اور شیجنگ ڈائریکٹر سید حیدر علی اور آئی جی آئی لائف کے چیف ایگزیکٹو علی ندیم کے ہمراہ ٹیم کا گروپ فوٹو

کار انشورنس کلیم کیا ہے

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

اداریہ

پراسپیکٹ کی بات دھیان سے سنیے

نیشنل انشورنس کمپنی حکومت آزاد کشمیر کے
اثاثوں کو مالیاتی خطرات کا تحفظ فراہم کرے گی

ای ایف یولائف اور جاز کے درمیان
تکافل پروڈکٹ کا معاہدہ

سلام تکافل لمیٹڈ نے
چار ارب روپے کا سنگ میل عبور کر لیا

کار انشورنس کلیم کیا ہے

مائیکرو انشورنس کے نئے منصوبے

خود اعتمادی

ذرا انڈر رائٹنگ کو سمجھیں

ہم قریبی اور خاندان کے لوگوں کو
انشورنس کیوں نہیں دیتے

انڈرسٹینڈنگ ری انشورنس ورکشاپ

ہیلتھ انشورنس پروگرام کے تحت

سرکاری ملازمین کی تنخواہوں سے کٹوتی

A Banking Insurance News Magazine

Monthly **BEEMAKAR** Karachi



جلد نمبر 34 | فروری 2024ء | شماره نمبر 02

اس شمارے میں

- اداریہ: پراسپیکٹس کی بات دھیان سے سنیے
- نیشنل انشورنس کمپنی حکومت آزاد کشمیر کے اثاثوں کو مالیاتی خطرات کا تحفظ فراہم کرے گی
- ای ایف یولائف اور جاز کے درمیان تکافل پروڈکٹ کا معاہدہ
- سلام تکافل لمیٹڈ نے چار ارب روپے کا سنگ میل عبور کر لیا
- ریلائنس انشورنس کے چیف ایگزیکٹو کا دورہ
- داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں
- کار انشورنس کلیم کیا ہے
- سید الیاس علی شاہ زونل ہیڈ جہلم
- عتیق الرحمن داؤد فیملی تکافل کے نئے بزنس ہیڈ
- محمد شاہد محمود بہاولپور زون کے زونل ہیڈ
- مائیکرو انشورنس کے نئے منصوبے
- خود اعتمادی (محمد افضل کمیانہ کی تحریر)
- ذرا انڈر رائٹنگ کو سمجھیں (عطا محمد تبسم)
- ہم قریبی اور خاندان کے لوگوں کو انشورنس کیوں نہیں دیتے
- ایک سہارے اور توجہ کی ضرورت ہے
- انشورنس محتسب کی جانب سے متاثرہ پالیسی ہولڈرز کو
- پانچ ارب روپے سے زیادہ کا مالی ریلیف
- انڈرسٹینڈنگ ری انشورنس ورکشاپ
- آئی جی آئی انشورنس پیکیج لمیٹڈ کے
- 53 لاکھ سے زائد شہری خریدے گی
- ہیلتھ انشورنس پروگرام کے تحت
- سرکاری ملازمین کی تنخواہوں سے کٹوتی

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: رئیس اختر

ایسوسی ایٹ ایڈیٹر: افضل کریم

جنید خان

مشاورت: محمد افضل جنجوعہ

محمد اسلم صابر

صغیر احمد

تاشیر 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

پراسپے 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 شمارہ 250 روپے

سالانہ خریداری 2500 روپے

تصاویر اور خبریں ای میل کریں:

beemakar@gmail.com

ایس ایم ایس:

0312-2220939

پراسپیکٹ کی بات دھیان سے سننے

امریکہ کی ایک بہت بڑی تنظیم نے اپنے تمام ممبران کو حال ہی میں یہ خصوصی پیغام بھیجا "اب آپ جب بھی سینما فلم دیکھنے جائیں تو غور سے دیکھیے گا کہ ایک اداکار دوسرے اداکار کی بات کس طرح غور سے سنتا ہے۔ ایک اچھا اداکار بننے کے لیے ضروری ہے کہ اچھا بولنے کے ساتھ ساتھ اپنے مخاطب اداکار کی بات بھی بغور سنی جائے۔ بولنے والے اداکار کے الفاظ سننے والے اداکار کے چہرے پر اس طرح نظر آتے ہیں جیسے کہ آئینے میں عکس۔ سننے والا اداکار اپنی سننے کی ماہرانہ اداکاری کی بدولت بولنے والے اداکار پر سبقت لے جاتا ہے۔ ایک مشہور فلم ڈائریکٹر کا قول ہے کہ بہت سے اداکار اچھے فنکار بننے سے اس وجہ سے ناکام رہتے ہیں کیونکہ وہ اچھا سننے کے فن میں مہارت نہیں رکھتے۔ کیا سننے کی یہ مہارت سیلز مین یا اداکاروں کے لیے ہی سود مند ہے۔ یفن ہم سب کے لیے روزمرہ زندگی میں یکساں اہمیت کا حامل ہے۔ کبھی آپ نے غور کیا کہ بعض اوقات آپ کی بات سامعین پر کوئی اثر نہیں کرتی آپ خواہ کچھ بھی کہتے رہیں۔ لیکن سننے والا آپ کی باتوں سے کوئی تاثر نہیں لیتا۔ میں نے خود بھی کئی مرتبہ یہ مشاہدہ کیا ہے کہ بعض اوقات بظاہر تو مخاطب کے کان میری بات سن رہے ہوتے ہیں لیکن درحقیقت وہ میری بات نہیں سن رہے ہوتے۔ جب آپ کبھی ایسی صورتحال محسوس کریں تو خاموش ہو جائیں۔ سیلز ٹاک کے دوران اکثر میں یہی طرز عمل اختیار کرتا ہوں۔ میں نے محسوس کیا ہے کہ میرے اس طرز عمل کا لوگ برا نہیں مانتے۔ بلکہ اسے تحسین کی نگاہ سے دیکھتے ہیں ہم سب یقیناً اس بات کو پسند نہیں کرتے کہ جب ہم کوئی بات کر رہے ہوں تو کوئی دوسرا شخص ہماری بات غور سے نہ سنے۔ یا ہماری بات درمیان میں سے کاٹے یا اسے اہمیت نہ دے ہم خواہ کچھ بھی کہہ رہے ہوں کسی موضوع پر خیالات کا اظہار کر رہے ہوں۔ ہمیں اپنی بات اہم لگتی ہے۔ سیل مین کی اکثریت اس سنگین غلطی کی ارتکاب کرتی ہے کہ پراسپیکٹس کو اپنا ہم خیال بنانے کی کوشش میں خود حد سے زیادہ باتیں کرنا شروع کر دیتے ہیں اور گفتگو کے تمام تقاضوں کو اکثر نظر انداز کرتے ہیں۔ نتیجہ پراسپیکٹ بھی ان کی بات پر دھیان نہیں دیتا۔ ہر سال لاتعداد انشورنس پالیسیز سیلز مین ان کی اس غلطی کی وجہ سے فروخت نہیں ہو پاتی۔ میں کبھی بھی اچھا ماہر گفتگو بننے کی کوشش نہیں کرتا۔ میں اپنی تمام تر کوششیں اچھا سامع بننے پر صرف کرتا ہوں اور اس کا نتیجہ میں نے یہ دیکھا ہے کہ جو لوگ بھی ایسا کرتے ہیں انہیں ہر جگہ خوش آمدید کہا جاتا ہے۔ وہ کامیاب سیلز مین ثابت ہوتے ہیں۔

سب

محمد شاہد محمود بھاو لپور زون کے زونل ہیڈ بن گئے



آج کی صبح میرے لیے مسرت انگیز اس لیے بن گئی کہ محمد شاہد محمود بھاو لپور زون کے زونل ہیڈ بن گئے۔ ایک انشورنس ایگزیکٹو جس نے اپنا کیریئر انشورنس میں ایک سیلز رپرزنٹٹیو سے کیا ہو، اس کی معراج زون ہیڈ بننا ہی ہوتا ہے، اور یہ سفر کامیابی سے جاری رہے تو وہ ایگزیکٹو ڈائریکٹر اور چیئر مین تک پہنچتا ہے، صرف اسٹیٹ لائف میں دیکھا کہ لوگ محنت کرتے ہیں اور انھیں شرم بھی ترقی کی صورت ملتا ہے۔ شاہد محمود سے ایک ہی ملاقات ہوئی اور اس میں ہم دونوں نے ایک دوسرے کو گلے لگایا، ہمارے دل بھی آپس میں مل گئے۔ میرا ان سے انٹرویو کرنے کا ارادہ ہوا تو انھوں نے کہا کہ انشاء اللہ وہ وقت آئے گا، جب آپ کو انٹرویو دوں گا۔ میں نے اندازہ کر لیا تھا کہ یہ شہرت نہیں کام سے محبت کرنے والا ہے، اور جب اس کا کام مکمل ہوگا تو اس کی شہرت بھی ہوگی، یوں بھی پھول اپنی خوشبو سے پہچانا جاتا ہے۔ شاہد محمود ٹاپ ایریا مینجر ٹاپ سیکرٹری ہیڈ رہا ہے، اس نے ریجن اور پاکستان بھر کی بنیاد پر کامیابیاں سمیٹی ہیں۔ انشاء اللہ وہ مزید ترقی کی منازل طے کرے گا، اس کی کامیابی کے لیے دل کی گہرائیوں سے دعائیں۔

داؤد فیملی کفائل عتیق الرحمن داؤد فیملی تکافل کے نئے بزنس ہیڈ



داؤد فیملی کفائل کمپنی ایک خاندان کی طرح ہیں، آپ اس کے ممبر بن جائیں یا اس سے رشتہ جوڑ لیں، تو یہ تعلق ہمیشہ قائم رہتا ہے، میرے بہترین دوست اور ساتھی اس کمپنی سے تعلق رکھتے ہیں، ان کی محنت لگن اور کام کو میں سراہتا ہوں، عتیق الرحمن بھی اس ٹیم کا حصہ ہیں۔ ماشا اللہ انھوں نے ایریا سیلز ڈائریکٹر سے بزنس ہیڈ کے عہدے پر ترقی پائی ہے، اور یہ ان کی مسلسل محنت لگن جانشینی کا انعام ہے۔ ان کی رہنمائی میں ان کی ٹیم نے سال 2023 میں ایک بار پھر بزنس میں ٹاپ کر کے اور ایک نیا ریکارڈ قائم کیا تھا۔ انھوں نے ایریا سیلز ڈائریکٹر کی حیثیت سے 21 کروڑ کا بزنس کیا تھا۔ عتیق الرحمن مزید ترقی کریں گے۔ اب وہ لاہور میں اپنے آفس میں بیٹھیں گے۔ عتیق الرحمن اپنی سیلز ٹیم میں مقبول ہیں، اور ان کی اس مقبولیت اور کامیابی کو دیکھتے ہوئے نئی ذمہ داریاں دی گئی ہیں، ان کی کامیابی کی لیے ڈھیروں دعا کریں۔

سید الیاس علی شاہ کی زونل ہیڈ جہلم کے عہدے پر ترقی



یہ کمال صرف اسٹیٹ لائف میں دیکھا کہ لوگ سیلز نمائندے کی حیثیت سے اس ادارے میں آتے ہیں، محنت سے اپنا کام کرتے ہیں، ترقی کی منازل طے کرتے ہیں اور انتظامی عہدوں پر فائز ہوتے ہیں۔ سید الیاس علی شاہ آج زونل ہیڈ جہلم کے عہدے پر متمکن ہیں۔ جب 1999 میں وہ ایک سیلز مین کی حیثیت سے اس ادارے میں آئے تھے تو وہ زونل ہیڈ کی کرسی کو ایک رشک کی نگاہ سے دیکھتے تھے، 25 برس بعد وہ خود اس کرسی پر بیٹھے ہیں، گریجویٹ ہونا ایک عام سی بات ہے، لیکن ایک گریجویٹ کا زونل ہیڈ تک پہنچنا ایک بڑی بات ہے۔ اور یہ سب سیلز اور مارکیٹنگ کا کمال ہے۔ اس عرصے میں وہ ایریا مینجر بنے، سیکرٹری ہیڈ ہوئے اور سب زونل ہیڈ سے زونل ہیڈ ہوئے۔ سید الیاس علی شاہ سختی اور تجربہ کار ہیں۔ تو قہر ہے کہ جہلم زون ان کی سربراہی میں مزید ترقی کرے گا۔

مائیکرو انشورنس کے نئے منصوبے سیکورٹی اینڈ ایچ ایچ کمیشن نے بیمہ کمپنیوں سے معاملات طے کرنا شروع کر دیے ہیں

جاتی ہیں اور موٹی جان سے ہاتھ دھو بیٹھتے ہیں۔ سیلاب کے ہاتھوں لاکھوں افراد کو در بدر ہونا پڑا ہے۔ ایک عشرے کے دوران ایسا تین چار بار ہو چکا ہے۔ کسانوں کے علاوہ عام دکان داروں اور محنت کشوں کو بھی یتیم کے دائرے میں لا کر بیمہ کمپنیاں اپنے مالیاتی استحکام کا گراف بلند کر سکتی ہیں۔ چھوٹے بیمہ منصوبے قدرتی عوامل سے رونما ہونے والی تباہی کے بعد بحالی کے عمل میں غیر معمولی مدد دے سکتے ہیں۔ ملک بھر میں کم آمدنی والے ان ڈاکیومنٹڈ محنت کش بیمہ کی سہولت سے مکمل طور پر محروم ہیں۔ عالمی ادارہ محنت (سماجی تحفظ پلیٹ فارم) کے مطابق پاکستان بھر میں صرف 2.9 فیصد افراد کو ایک بار کے تحفظ پروگرام اور 4.8 فیصد آبادی کو سوشل ہیلتھ پروٹیکشن اسکیم کا فائدہ پہنچ رہا ہے۔ اس حوالے سے بیمہ کمپنیوں کے لیے کام کرنے اور غیر معمولی منافع کمانے کے بھرپور مواقع موجود ہیں۔ سیکورٹی اینڈ ایچ ایچ کمیشن کا کہنا ہے کہ حکومت غیر رسمی شعبوں کے تمام ملازمین کو سماجی مالیاتی تحفظ فراہم کرنے کی سکت نہیں رکھتی۔ ایسے میں بیمہ کمپنیاں آگے بڑھ کر اپنے لیے نئے اور پرکشش امکانات تلاش کر سکتی ہیں۔

حکومت مائیکرو انشورنس کے ایک ایسے منصوبے پر کام کر رہی ہے جو مالیاتی و سماجی تحفظ کے موجودہ پروگرامز (بے نظیر انکم سپورٹ پروگرام اور صحت سہولت پروگرام) کا حصہ بنے گا۔ سیکورٹی اینڈ ایچ ایچ کمیشن آف پاکستان نے اس حوالے سے بیمہ کمپنیوں سے معاملات طے کرنا شروع کر دیے ہیں۔ سیکورٹی اینڈ ایچ ایچ کمیشن نے تجویز کیا تھا کہ مائیکرو یا انکلوڈڈ انشورنس کو، مالیاتی استحکام زیادہ اطمینان بخش بنانے کے لیے، موجودہ مالیاتی خدمات مثلاً کریڈٹ، سیونگ اور ترسیلات زر کا حصہ بنا دیا جائے۔ بیمہ کمپنیاں حکومت سے اشتراک عمل کے ذریعے ملک بھر میں ایسے بیمہ منصوبے شروع کر سکتی ہیں جن پر زیادہ لاگت نہ آئے اور عام آدمی بھی مستفید ہو سکے۔ یہ بیمہ منصوبے صحت عامہ، فصلوں اور لائیو اسٹاک (گلہ بانی) کے شعبوں میں متعارف کرائے جاسکتے ہیں کیونکہ وہ ہیں ان کی زیادہ ضرورت ہے۔ موٹی حالات کے ہاتھوں ہونے والی عمومی تباہی سے لوگوں کو محفوظ رکھنے میں یہ بیمہ منصوبے کلیدی کردار ادا کر سکتے ہیں۔ چند برس سے پاکستان کو موسلا دھار بارشوں اور سیلاب کے ہاتھوں تباہی کا سامنا رہا ہے۔ غیر معمولی بارشوں سے زرعی شعبہ زیادہ متاثر ہوتا ہے۔ فصلیں تلف ہو

یہ شاید ٹیکنالوجی کی مہربانی ہے کہ ایک سال پلک جھپکنے میں گزر جاتا ہے۔ اگلے سال کے پلان بنانے سے قبل ذرا یہ دیکھ لیجئے کہ پچھلے سال جو آپ نے پلاننگ کی تھی اس پر کتنا عمل کیا؟ آپ کے کون کون سے گول مکمل ہوئے اور کون سے ادھورے رہ گئے۔ وہ کیا وجوہات تھیں جن کی بنا پر آپ اپنے مقاصد حاصل نہیں کر پائے۔ ان تمام مسائل کی فہرست بنا لیجئے جن کی وجہ سے آپ اپنے اہداف مکمل کرنے میں ناکام رہے۔ بہت سے لوگوں کا ہدف اپنا وزن کم کرنا ہوتا ہے۔ اب وزن کم کرنے کے لئے لائف سٹائل بدلنا ضروری ہے۔ اسی طرح مناسب کھانا، ورزش، مناسب نیند اور دباؤ سے بچ کر زندگی گزارنا بھی اتنی ہی ضروری ہے۔ بازاری کھانوں سے پرہیز ویسے تو ہر کسی کے لئے لازم ہے لیکن وزن گھٹانے کے خواہشمندوں کو تو اس بارے سوچنا بھی نہیں چاہیے۔ لیکن سال کے شروع کے چند دن تو ذوق و شوق سے عمل ہوتا ہے پھر ایک آدھ مرتبہ بد پرہیزی ہو جائے تو سارا جوش ماند پڑ جاتا ہے۔ یہ بھول جاتے ہیں کہ کبھی سال بھی شروع ہوا تھا اور وزن کم کرنے کی پلاننگ بھی کی تھی۔ دراصل کسی بھی منصوبہ بندی کا تعلق سال کے آغاز سے نہیں ہوتا نہ ہی ہونا چاہیے۔ اگر آپ سال کے وسط میں ہیں اور جون جولائی میں وزن کم کرنے کا ارادہ کرتے ہیں تو آپ یہ سوچ کر دسمبر، جنوری کا انتظار نہیں کریں گے کہ پلاننگ سال کے شروع میں کروں گا۔ لہذا جو لوگ صرف سال کے آغاز میں پلان بناتے ہیں انہیں بھی اسی طرح خود پر کنٹرول کرنا ہوتا ہے جیسا کہ سال کے دیگر اوقات میں پلان بنانے والوں کو۔ وقت ایک جیسا نہیں رہتا نہ ہی حالات و واقعات آپ کی مرضی کے مطابق رہتے ہیں اس لئے آپ کو اپنی پلاننگ پر عمل کے لئے انتہائی صبر اور مستقل مزاجی کا مظاہرہ کرنا پڑے گا۔ پلاننگ کوئی بھی ہو، بزنس کی ہو، تعلیم کی ہو، انشورنس نارگٹ، اور اپنی ٹیم بنانے کی ہو، اگر آپ نے پورے سال کی پلاننگ کرنی ہے تو اسے حقیقت سے قریب رکھ کر کیجئے۔ بہتر یہ ہے کہ ایک سال کی پلاننگ کو چار حصوں میں تقسیم کریں۔ ہر تین مہینے بعد دیکھیں کہ آپ پلاننگ پر کس حد تک عمل کر رہے ہیں۔ اسی طرح ہر ماہ کے آخر میں بھی اپنی کارکردگی پر نظر ڈالیں۔ اس سے بھی زیادہ بہتر نتائج چاہتے ہیں تو ہفتہ وار پلان مرتب کریں۔ اگر آپ نے ایک سال میں ایک سو کتا ہیں پڑھنے کا پلان بنایا ہے تو ہر تین ماہ میں پچیس کتا ہیں پڑھنے کا ہدف مقرر کریں۔ یہ مہینے کی آٹھ کتا ہیں اور ایک ہفتے کی دو کتا ہیں بنتی ہیں۔ اب اگر آپ ایک ہفتے میں دو کتا ہیں پڑھنے کا وقت نکال سکتے ہیں

نئے سال کی پلاننگ



مسلئہ یہی ہے کہ ہم اپنی استطاعت اور زمینی حقائق سے ہٹ کر اہداف بنا لیتے ہیں اور پھر جب انہیں مکمل نہیں کر پاتے تو دل چھوڑ کر بیٹھ جاتے ہیں۔ لہذا ہمیشہ اہداف بھی قابل عمل قسم کے بنائیں نہ کہ ایک دوسرے کی دیکھا دیکھی۔ آپ اپنے بارے میں دوسروں سے بہتر جان سکتے ہیں لیکن آپ دوسروں کی کمزوریوں اور خامیوں سے ناواقف ہوتے ہیں۔ اس لئے ہمیشہ اپنی چادر دیکھ کر پاؤں پھیلانیں۔ اگر آپ مہینے میں ایک کتاب پڑھ سکتے ہیں تو بھی کوئی بات نہیں۔ اس طرح آپ ایک سال میں کم از کم بارہ پندرہ کتابیں ضرور پڑھ لیں گے بلکہ تین کتا ہیں بھی پڑھ سکیں گے کیونکہ آپ اپنا ہدف کم از کم رکھیں گے تو وقت ملنے پر اسے بڑھاتے جائیں گے۔ لیکن اگر آپ نے ضرورت اور ہمت سے زیادہ ہدف مقرر کر لیا تو پھر آپ اسے حاصل کرنے میں ناکامی پر خود کو مایوس اور شکست خوردہ تصور کریں گے۔ اسی طرح اگر آپ بیس کلوزون کم کرنا چاہتے ہیں تو ایک سال میں یہ ہدف حاصل کرنے کا پلان نہ مرتب کریں بلکہ پانچ کلو سے شروع کریں اور اسی حساب سے اپنی ورزش، خوراک وغیرہ کا پلان بنائیں۔ روزانہ پانچ کلومیٹر کی بجائے

صرف ایک کلومیٹر تیز چلنے کی کوشش کریں اور اس فاصلے کو آہستہ آہستہ بڑھاتے جائیں۔ اگر روزانہ ایک گھنٹہ واک نہیں کر سکتے تو کبھی پلان میں یہ نہ لکھیں بلکہ تیس منٹ واک کا پلان بنائیں اور آہستہ آہستہ اسے بڑھاتے جائیں۔ کسی بھی پلاننگ کے شروع میں خود پر بوجھ کم سے کم رکھیں۔ جوش سے زیادہ ہوش سے کام لیں۔ اصل چیز زیادہ چلنا، زیادہ دیر بھوکا رہنا نہیں بلکہ کسی بھی چیز میں مستقل مزاجی ہے۔ جب آپ مستقل مزاج بن جائیں گے تو پھر آپ رفتار اور مقدار پر بھی آسانی سے کنٹرول کر لیں گے۔ ہم پاکستانی مگر مختلف قسم کی قوم ہیں۔ ہم چھٹی بھی کھاتے ہیں تو ایک ہی وقت میں دو کلو کھانے کی کوشش کرتے ہیں۔ پوچھیں تو کہتے ہی کہ ڈاکٹر نے کہا ہے چھٹی میں پروٹین ہوتی ہے اس لئے کھارے ہیں۔ کیا ایک دن میں ہی ساری پروٹین کھا جاتی ہے۔ آپ ایک کلو چھٹی بھی کھالیں گے تو اس کا اثر آدھ پاؤ والا ہی ہوگا۔ آپ ایک وقت میں دس کیلے بھی کھا لیں گے تو ان کا اثر دو کیلوں کا ہوگا کیونکہ ہمارا جسم ایک وقت میں خاص قسم کے حرارے جذب کرنے اور انہیں جسم کا حصہ بنانا جانتا ہے۔ اس سے اضافی کھائیں گے تو وہ ضائع ہو جائے گا۔ دو کلو پروٹین اکٹھی کھا لینے سے یہ ایک دن میں آپ کے پٹھوں میں جا کر جذب نہیں ہو جائے گی۔ اگر پروٹین کو اپنے جسم کا حصہ بنانا چاہتے ہیں تو آپ کو آدھ پاؤ یا اس سے بھی آدھی پھٹی روزانہ اپنی خوراک میں شامل کرنی چاہیے۔ آپ سبزی کھائیں، دال کھائیں اس کے ساتھ ایک چھوٹا سا کھلا مچھلی کا روزانہ چھ ماہ یا ایک سال مسلسل کھائیں تب جا کر یہ آپ کے جسم کا حصہ بنے گی۔ انڈے میں بھی پروٹین ہوتی ہے لیکن ہم پندرہ تیس انڈے تو نہیں روزانہ کھاتے۔ جو تن ساز اتنے انڈے کھاتے ہیں وہ ورزش بھی اسی حساب سے اتنی ہی زیادہ کرتے ہیں جس سے اضافی انڈوں کی توانائی جسم کا حصہ بنتی چلی جاتی ہے۔ ہم مگر گلے تک کھانا بھر لیتے ہیں۔ اس طرح کے لائف سٹائل میں تو کبھی آپ کا وزن کم نہیں ہو گا۔ لہذا نئے سال کے لئے گول وہی سیٹ کریں جو ضروری ہیں اور اتنی مقدار میں سیٹ کریں جتنا آپ عمل کر سکتے ہیں۔ تھوڑے سے شروع کریں اور آہستہ آہستہ بڑھاتے جائیں۔ اگر ایک دو ماہ بعد آپ کو گلے کہ آپ اپنے مقاصد پر عمل نہیں کر پارے تو دل چھوڑنے کی بجائے پلان کو نئے سرے سے ترتیب دے لیں۔ اس میں نرمی اور آسانی پیدا کریں تاکہ مستقل مزاجی سے عمل ممکن ہو سکے اس طرح آپ یقیناً اپنے مقاصد حاصل کرنے میں کامیاب ہو جائیں گے۔

سے کم ہوگی۔ ایک بار جب آپ اپنا معاہدہ دیکھ لیں، اپنے انشورنس فراہم کنندہ سے رابطہ کریں۔ آپ کا انشورنس ایجنٹ دعوے کی تفصیلات طلب کرے۔ واقعہ کے بعد جلد از جلد اپنا دعویٰ دائر کرنا بہتر ہے۔ فوری طور پر فائل کرنے سے آپ کو تمام تفصیلات پر نظر رکھنے میں مدد ملتی ہے۔ آپ کے فراہم کنندہ اور پالیسی کے لحاظ سے آپ کا دعویٰ دائر کرنے کے لیے وقت کی حدیں بھی



جب آپ انشورنس کا دعویٰ کرتے ہیں، تو آپ اپنی بیمہ پالیسی کے تحت ہونے والے نقصانات کی تلافی کے لیے باضابطہ درخواست کرتے ہیں۔ انشورنس کی بہت سی قسمیں ہیں، بشمول لائف انشورنس، ہوم اوٹرز انشورنس اور میڈیکل انشورنس۔ ہر قسم کے لیے پالیسی ہولڈرز کو معاوضہ وصول کرنے کے لیے دعوے دائر کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جس قسم کا دعویٰ دائر کرتے

کارانشورنس کلیم کیا ہے، اسے کیسے فائل کیا جائے اور اس کا آپ پر کیا اثر پڑ سکتا ہے؟

ہو سکتی ہیں۔ ایک بار جب آپ دعویٰ دائر کر دیتے ہیں، آپ کا فراہم کنندہ نقصان کا اندازہ لگانے اور واقعے میں ملوث عینی شاہدین اور دیگر فریقین کا انٹرویو کرنے کے لیے ایک انشورنس سرویٹر کو ذمہ داری سونپ دے گا۔ جو اس بات کا تعین کرے گا کہ انشورنس کمپنی آپ کے کلیم کے لیے کتنی رقم ادا کرے گی۔ سرویٹر ممکنہ مرمت اور کسی بھی ضروری طبی طریقہ کار کے اخراجات کا جائزہ لے گا۔ وہ اس بات کا بھی تعین کریں گے کہ آیا کٹوتی کی ادائیگی کی جانی چاہیے اور کسی بھی کوریج شدہ مرمت یا متبادل کے اخراجات کا تخمینہ دیں گے۔ سرویٹر آپ کو یہ تمام معلومات ایک دستاویز کی شکل میں پیش کرے گا، جسے آپ دیکھیں گے اور دعویٰ کی ادائیگی سے پہلے یا تو قبول کریں گے یا اس کو چیلنج کریں گے۔ اس صورت میں آپ کو تنازعہ دائر کرنے کا حق ہے۔ آپ اپنے بیمہ فراہم کنندہ سے دوسری بار سرویٹر مقرر کرنے کے لیے کہہ سکتے ہیں۔ اگر مرمت کی لاگت آپ کی گاڑی کی اصل کیلش ویلیو (ACV) سے زیادہ ہے، تو اسے کل نقصان سمجھا جاتا ہے۔ آپ جامع انشورنس پالیسی کے تحت کل نقصان کے لیے بھی کلیم فائل کر سکتے ہیں اگر نقصان کار کے تصادم کے علاوہ کسی گھر سے ہونے درخت کی وجہ سے ہوا ہو۔ یہ جاننا ضروری ہے کہ انشورنس کمپنیاں تمام دعوؤں کا ریکارڈ رکھتی ہیں چاہے ان کی ادائیگی نہ کی گئی ہو۔ قلیل مدت میں بہت سے چھوٹے دعوے دائر کرنا، قطع نظر اس کے کہ وہ قبول کیے گئے ہیں، آپ کے پریمیم میں اضافہ کا سبب بن سکتے ہیں۔ جب آپ اپنی کارانشورنس کوریج کے لیے خریداری کر رہے ہوتے ہیں، تو ہم متعدد انشورنس کمپنیوں سے کارانشورنس کی قیمتوں کا موازنہ کریں۔

کرنا ہے: کار حادثے کے بعد آپ کو علاج کے لیے ملنے والے میڈیکل بل، حادثے میں شامل تمام ڈرائیوروں کے نام، رابطے کی معلومات اور انشورنس کی معلومات، گاڑی کی معلومات (میک، ماڈل، سال اور VIN) اور تمام کاروں کے لائسنس پلٹ نمبر، املاک کو بیچنے والے نقصان کی تصاویر اور/یا ویڈیو۔ اپنی کار کو منتقل کرنے سے پہلے دستاویزی، کوئی بھی عینی شاہد کی معلومات جو آپ اکٹھی کر سکتے ہیں۔ کلیم داخل کرنے سے پہلے اپنے کوریج کا جائزہ لیں اور اپنے بیمہ فراہم کنندہ کو مطلع کریں۔ اپنا دعویٰ دائر کرنے سے پہلے، اس بات کو یقینی بنانے کے لیے اپنی پالیسی چیک کریں کہ آپ اس بات سے واقف ہیں کہ کیا کوریج کیا گیا ہے، اس کوریج کی کیا حدود ہیں اور آپ کی کٹوتی کیا ہے۔ اس سے آپ کو کسی ایسی چیز کا دعویٰ دائر کرنے سے بچنے میں مدد ملے گی جس کا احاطہ نہیں کیا گیا ہے یا ایسی مرمت جس کی لاگت آپ کی کٹوتی



ہیں اس کا انحصار آپ کے حالات پر ہوگا اور، اگر آپ کسی آٹو ایکڈینٹ کے بعد فائل کر رہے ہیں تو غلطی کس کی ہے۔ وہ عوامل اس بات کا تعین کریں گے کہ آپ کی پالیسی کا کون سا حصہ آپ کے مالی نقصان کو پورا کرتا ہے۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کی کار کو طبع کے بعد مکمل نقصان سمجھا جاتا ہے، تو آپ کی ادائیگی ممکنہ طور پر آپ کے تصادم کے انشورنس سے آئے گی۔ اگر آپ کسی حادثے میں زخمی ہوئے ہیں، تو آپ کو ممکنہ طور پر اپنی ذاتی چوٹ کے تحفظ (PIP) کوریج سے ادائیگی نظر آئے گی۔ یہ بات ذہن میں رکھیں کہ جب آپ کی پالیسی کی تجدید کا وقت آتا ہے تو دعویٰ دائر کرنے سے آپ کے انشورنس پریمیم میں اضافہ ہونے کا امکان ہوتا ہے۔ اگر آپ کی گاڑی توڑ پھوڑ، قدرتی آفت یا حادثے کی وجہ سے خراب ہو جاتی ہے، تو آپ کو کارانشورنس کا دعویٰ دائر کرنے کی ضرورت ہوگی۔ ہم نے وہ اقدامات درج کیے ہیں جن کی آپ کو ذیل میں ضرورت ہوگی۔ پولیس رپورٹ درج کروائیں۔ صورت حال پر منحصر ہے، آپ کو حادثے، چوری یا دوسری صورت میں نقصان وہ واقعہ کے بعد قانون نافذ کرنے والے اداروں کو کال کرنے کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ حکام تحقیقات کریں گے، اور پولیس رپورٹ ایک تفصیلی بیانیہ بنائے گی جسے آپ کی انشورنس کمپنی اس بات کا تعین کرنے کے لیے استعمال کرے گی کہ آیا آپ ادائیگی کے اہل ہیں یا نہیں۔ آپ کے بیمہ فراہم کرنے والے کو یہ فیصلہ کرنے کے لیے زیادہ سے زیادہ معلومات کی ضرورت ہوگی کہ آیا آپ کے دعوے کو پورا کرنا ہے یا نہیں۔ ذیل میں ایک فہرست دی گئی ہے کہ دعویٰ دائر کرتے وقت آپ کے بیمہ کنندہ کو کیا فراہم

انشورنس محتسب کی جانب سے متاثرہ پالیسی ہولڈرز کو 5 ارب روپے سے زیادہ کا مالی ریلیف فراہم کرنے پر صدر عارف علوی کی مبارکباد

پالیسی ہولڈرز کو انشورنس کمپنیوں کی بدانتظامی کے خلاف انصاف کی فراہمی میں ایف آئی او کے کردار پر روشنی ڈالی۔ انہوں نے کہا کہ صدر مملکت کی رہنمائی میں ایف آئی او اپنی کارکردگی میں نمایاں بہتری لائی، گزشتہ سال 6000 شکایات پر کارروائی کی۔ صدر مملکت نے انشورنس کمپنیوں کے نمائندوں اور انشورنس محتسب کے افسران میں بہترین کارکردگی پر اعترافی شیلڈز بھی تقسیم کیں۔

ریلیف فراہم کرنے کی کارکردگی پر مبارکبادی۔ تقریب میں وفاقی انشورنس محتسب ڈاکٹر محمد خاور جمیل نے

صدر مملکت ڈاکٹر عارف علوی نے کہا ہے کہ ملک کو ترقی اور خوشحالی کی راہ پر گامزن کرنے کے لیے تیز رفتار فیصلے کرنے کی ضرورت ہے، سست فیصلہ سازی قومی ترقی کے عمل میں رکاوٹ ہے، انشورنس محتسب نے سرکاری اداروں کی بدانتظامی کے خلاف متاثرہ شکایت کنندگان کو فوری اور بلا قیوت انصاف فراہم کرنے میں قابل تحسین کردار ادا کیا۔

ان خیالات کا اظہار انہوں نے گورنر ہاؤس لاہور میں وفاقی انشورنس محتسب کے زیر اہتمام انشورنس محتسب کے افسران، کمپنیوں کے سی ای او اور ایم ڈیز کی اعزازی تقریب سے خطاب کرتے ہوئے کیا۔ صدر مملکت نے انشورنس محتسب کی جانب سے متاثرہ پالیسی ہولڈرز کو 5 ارب روپے سے زیادہ کا مالی



پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ کے زیر اہتمام "انڈر سٹینڈنگ ری انشورنس" ورکشاپ

پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ کے زیر اہتمام 15 فروری 2024 کو "انڈر سٹینڈنگ ری انشورنس" پر ایک اور کامیاب تربیتی ورکشاپ کا انعقاد کیا گیا۔ سیشن کا افتتاح نیشنل انشورنس کے ایگزیکٹو ڈائریکٹر اور انسٹیٹیوٹ کے کونسل ممبر جناب طارق عزیز نے کیا۔ جناب طارق عزیز نے اس طرح کے ورکشاپس کے انعقاد کے لیے PII انتظامیہ کی کوششوں کی تعریف کی۔ مسٹر ڈیریس سدھو ایف سی آئی نے ورکشاپ کنڈیکٹ کیا۔ جس میں مناسب اور غیر متناسب ری انشورنس کا موازنہ، رسک پروفائل، معاہدوں پر پی ایم ایل / بیمہ کی رقم کی بنیاد پر سیشن، معاہدوں اور فیصلیہ خطرات کی قیمتوں کا تعین، دیگر متعلقہ موضوعات پر بحث کی گئی۔



ہیلتھ انشورنس پروگرام کے تحت سرکاری ملازمین کی تنخواہوں سے کٹوتی

ہیلتھ انشورنس پروگرام کے تحت سرکاری ملازمین کی تنخواہوں سے کٹوتی کا فیصلہ کر لیا گیا ہے، ہر سرکاری ملازم کی تنخواہ سے سالانہ چار ہزار سے زائد کی کٹوتی ہوگی۔ تفصیلات کے مطابق ہیلتھ انشورنس پروگرام کے تحت سرکاری ملازمین کی تنخواہوں سے یکم جنوری سے لاگو ہوگی۔ اس سلسلے میں سیکریٹری خزانہ مجاہد شیردل کا کہنا ہے کہ ملازمین کی تنخواہوں سے کٹوتی کی منظوری ہو چکی ہے۔ ہر سرکاری ملازم کی تنخواہ سے پریمیم کی کٹوتی ہوگی، میان بیوی کے سرکاری ملازم ہونے پر ایک کی تنخواہ کی کٹوتی ہوگی۔

آئی جی آئی انشورنس پیکیج لمیٹڈ کے 53 لاکھ سے زائد شہریوں کو خریدے گی

آئی جی آئی انشورنس لمیٹڈ (IGIIL) کے بورڈ آف ڈائریکٹرز نے پیکیج لمیٹڈ (پیکیجز) میں 04.6 فیصد شیئر ہولڈنگ حاصل کرنے کی منظوری دے دی ہے، کمپنی نے پاکستان اسٹاک ایکسچینج کو بھیجے گئے نوٹس کے ذریعے مطلع کیا ہے۔ اس مجوزہ لین دین میں قابل قبول قیمت کی حد 650,396,5 عام حصص کا حصول شامل ہے۔ یہ حصص یا فنانس کی منظوری اور قابل اطلاق ریگولیشنز/کارپوریٹ منظور یوں سے مشروط ہے۔ IGIIL کے چیف ایگزیکٹو آفیسر اور چیف فنانشل آفیسر کو مشترکہ طور پر اور/یا اسکیل ایسے ضروری اقدامات کرنے کا اختیار دیا گیا ہے جو کہ قابل اطلاق قوانین کے مطابق لاگو ہوتے ہیں۔ پیکیج لمیٹڈ پاکستان میں شامل ایک پبلک لمیٹڈ کمپنی ہے۔ یہ بنیادی طور پر پیکیجنگ مواد اور مشروبات کی تیاری اور فروخت سے منسلک ہیں۔

نیشنل انشورنس کمپنی کی جانب سے حکومت آزاد جموں و کشمیر کے ریاستی ملکیتی اثاثوں کے مالیاتی خطرات کو سنبھالنے کی پیشکش، چیف ایگزیکٹو خالد حامد کی قیادت میں اعلیٰ سطح وفد کے اجلاس میں باہمی اتفاق رائے



نیشنل انشورنس کمپنی لمیٹڈ (این آئی سی ایل) کے چیف ایگزیکٹو آفیسر (سی ای او) جناب خالد حامد کی قیادت میں ایک وفد نے آزاد جموں و کشمیر کی حکومت کے مالیاتی خطرات کے تحفظ کی فراہمی کے سلسلے میں آزاد جموں و کشمیر (اے جے اینڈ کے) کے دارالحکومت مظفر آباد میں منعقدہ ایک اعلیٰ سطحی میٹنگ میں شرکت کی۔ نیشنل انشورنس کے وفد میں زونل ہیڈ جناب خرم ارشاد اور اے جے اینڈ کے برانچ مینجر جناب عبدالباسط خان شامل تھے۔ انھوں نے چیف سیکریٹری (سی ایس) اے جے اینڈ کے، جناب داؤد محمد برنج سے ملاقات کی۔ اجلاس میں جناب ظفر محمود، سیکرٹری سروسز اینڈ جنرل ایڈمنسٹریشن ڈیپارٹمنٹ (S&GAD)، کمیونیکیشن اینڈ ورکس ڈیپارٹمنٹ (C&WD) اور چیئرمین سینٹرل بورڈ آف ریونیو (CBR) نے بھی شرکت کی۔

اے ڈی، سی اینڈ ڈبلیو ڈی اور چیئرمین سی بی آر نے این آئی سی ایل کی کاوشوں کو سراہا اور عوامی املاک کی انشورنس کے لیے مکمل تعاون کا یقین دلایا۔



لیے NICL کے عزم کی تعریف کرتے ہوئے، چیف سیکریٹری نے تمام متعلقہ قانون سازی کی اہمیت کو دہرایا۔ انہوں نے ریاستی حکموں، سرکاری

میٹنگ کا ایجنڈا NICL کے سرکردہ سرکاری انشورنس فراہم کنندہ کے کردار اور آزاد جموں و کشمیر کی حکومت کے زیر ملکیت منقولہ اور غیر منقولہ دونوں اثاثوں سے وابستہ مالی خطرات کو سنبھالنے کی خواہش پر مرکوز تھا۔ میٹنگ کے دوران، سی ای او جناب خالد حامد نے این آئی سی ایل کو متعارف کرایا، جس میں حکومت پاکستان کی مکمل ملکیت اور وزارت تجارت کے انتظامی کنٹرول کے تحت کام کرنے والے ایک سرکاری ادارے کے طور پر اس کی حیثیت کو اجاگر کیا۔ 1976 میں اپنے قیام کے بعد سے، NICL اہم، اسٹریٹجک اور حساس اثاثوں کو جامع کوریج فراہم کر رہا ہے۔ جناب خالد حامد نے جموں و کشمیر میں کاروبار کو چلانے

میٹنگ موثر رسک مینجمنٹ کی اہمیت اور آزاد جموں و کشمیر حکومت کے اثاثوں کی حفاظت میں این آئی سی ایل کے کردار پر اتفاق رائے کے ساتھ اختتام پذیر ہوئی۔ اس میٹنگ کا نتیجہ NICL اور AJ&K حکومت کے درمیان شراکت داری کو مضبوط بنانے، ریاستی ملکیت کے اثاثوں کے تحفظ کو یقینی بنانے اور مجموعی مالیاتی چلک کو بڑھانے کی طرف ایک اہم قدم کی پیش قدمی ہوئی ہے۔ چیف سیکریٹری نے ایڈیشنل چیف سیکریٹری محترمہ مدحت شہزاد کو ہدایت کی کہ وہ نیشنل انشورنس کمپنی لمیٹڈ کے ساتھ کئی حکموں کے سیکریٹریوں کے لئے اور پیشینہ سیشن کا بندوبست کریں۔

اداروں اور خود مختار اداروں کو ہدایت کی کہ وہ اپنے مالیاتی خطرات کو این آئی سی ایل کو منتقل کریں، اس بات پر زور دیتے ہوئے کہ اس سے آزاد جموں و کشمیر حکومت کو مالی استحکام اور اثاثوں کے تحفظ کے حوالے سے فوائد حاصل ہوں گے۔ سیکرٹری ایس اینڈ جی



کے قانونی فریم ورک پر بھی تبادلہ خیال کیا۔ یہ نوٹ کیا گیا کہ انشورنس آرڈیننس، 2000، جسے AJ&K حکومت نے AJ&K انشورنس (فعالوں کی موافقت اور توسیع) ایکٹ، 2007 کے ذریعے اپنایا ہے، یہ حکم دیتا ہے کہ عوامی املاک سے متعلق تمام انشورنس کاروبار، یا کسی بھی متعلقہ خطرات کو تحفظ دیا جانا چاہیے۔ سرکاری اثاثوں کے مالیاتی خطرات کو سنبھالنے کے

داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کی پندرہویں سالانہ سیلز کانفرنس کا انعقاد 18 تا 20 فروری پی سی ہوٹل مظفر آباد میں ہوا



ای ایف یو لائف اور Jazz کے درمیان تکافل پروڈکٹ کا معاہدہ

ساتھ ہمارا تعاون اس سفر میں ایک اہم پیشرفت کی نمائندگی کرتا ہے، جو کہ قابل رسائی اور موثر مالی صل کے ذریعے افراد اور کمیونٹیز کو باختیار بنانے کے لیے ہمارے مشترکہ ڈون کے مطابق ہے۔ عامر خان، کمشنر انشورنس، سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (SECP) نے جاز اور EFU لائف پاکستان کو ان کے اقدام پر مبارکباد دی۔ انہوں نے ٹیلیکومنیٹ کے ذریعے تکافل پروڈکٹس کو متعارف کرانے کی اہمیت پر روشنی ڈالی، اس بات پر زور دیا کہ یہ اختراعی طریقہ تکافل کی بڑے پیمانے پر مارکیٹ کی زیادہ قبولیت کے ساتھ ہم آہنگ ہے۔

کرتے ہوئے، Jazz کے چیف کمرشل آفیسر کاظم مجتبیٰ نے کہا، "ہمارا مقصد ہمارے قابل قدر صارفین کی متنوع ضروریات کو پورا کرنے کے لیے تیار کردہ اضافی پروڈکٹس متعارف کروا کر اس اقدام کو مزید تقویت دینا ہے، خاص طور پر وہ لوگ جنہیں تحفظ اور تعاون کی سب سے زیادہ ضرورت ہے۔" اس پیش رفت کے بارے میں بات کرتے ہوئے، محمد علی احمد، سی ای او اور ایم ڈی، EFU لائف نے کہا، "EFU لائف مالی شمولیت کے اقدامات کو آگے بڑھانے کے لیے اپنے عزم پر ثابت قدم ہے جو لاکھوں لوگوں کی زندگیوں میں واضح تبدیلی لاتے ہیں۔ Jazz کے

پاکستان کے معروف ڈیجیٹل آپریٹر Jazz نے اپنے سبسکرائبرز کے لیے انڈسٹری کی پہلی تکافل پیشکش متعارف کرانے کے لیے ملک کی سب سے بڑی انشورنس کمپنی EFU Life Assurance Ltd کے ساتھ معاہدہ کیا ہے۔ اس تعاون کے ذریعے، Jazz کے سبسکرائبرز کم لاگت تکافل پروڈکٹس کا انتخاب کر سکتے ہیں جن میں منفرد فوائد ہیں جن میں ہیلتھ پرس، کینسر سے تحفظ اور خواتین کی بڑی طبی پیاریوں کی کوریج شامل ہے۔ اس کے علاوہ، کسٹمر کا پورا خاندان درچونل ہیلتھ کیئر فوائد سے استفادہ کر سکتا ہے۔ ترقی کے بارے میں اپنے خیالات کا اظہار



سلام تکافل لمیٹڈ نے 4 ارب روپے کا مجموعی بزنس کیا، سالانہ ٹیم کنونشن 2024 کی تقریب



پر ایوارڈ بھی تقسیم کیئے گئے، تقریب ایوارڈز کی تقسیم اور گروتھ پارٹنر کی سرگرمیوں سے سچی تھی۔ ایم ڈی اور سی ای او جناب رضوان حسین نے اپنی کلیدی تقریر میں آئندہ کی حکمت عملی، نئے عزم ارادوں کے ساتھ اہداف کے حصول کے لیے ٹیم ورک اور لگن کی اہمیت پر زور دیا۔ مجموعی طور پر، یہ یادگار لمحات سے بھری شام تھی، جہاں سب نے 2023 کی کامیابی پر شکر اور 2024 میں نئی بلند یوں تک پہنچنے کے جذبے کی تجدید کی۔ سلام تکافل لمیٹڈ پاکستان کے سرکردہ تکافل آپریٹرز میں سے ایک ہے، جو بیرون ملک مقیم ری تکافل آپریٹرز اور معاون کمپنیوں کے ساتھ مہارت اور نئے تجربات کے ساتھ کامیابی کی طرف گامزن ہے۔

سلام تکافل لمیٹڈ نے 2023 کی کلوزنگ پر اپنے سالانہ ٹیم کنونشن 2024 کی میزبانی کی۔ یہ تقریب اس اعتبار سے بھی ایک یادگار تقریب تھی کہ اس سال سلام تکافل لمیٹڈ نے 4 ارب روپے کا مجموعی بزنس کیا۔ کمپنی نے مجموعی تحریری شراکت میں 4 ارب کے نشان کو عبور کر کے ایک اور سنگ میل عبور کیا ہے۔ اس موقع پر کمپنی کے چیف ایگزیکٹو رضوان حسین نے ٹیم کی محنت اور لگن کا اعتراف کیا۔ اور کہا کہ اس کارنامے نے پاکستان میں سب سے بڑے جنرل تکافل آپریٹر کے طور پر سلام تکافل لمیٹڈ کی پوزیشن کو مزید مستحکم کیا۔ انہوں نے کہا کہ ہم نے 2018 میں تباہی سفر کا آغاز کیا تھا، لیکن پھر لوگ ملتے گئے اور کارواں بنا گیا۔ اس موقع



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)

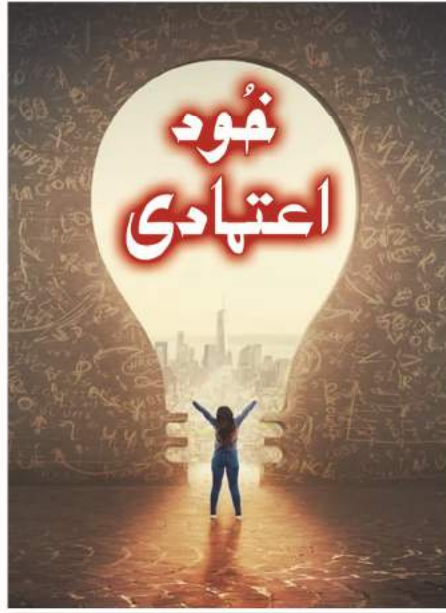
FOR CUSTOMER SERVICES, UAN : 021-111 642 642 | Customer Care No : 0800-06425 Whatsapp No : 0335 064 2642 | Email : customer.care@nicl.com.pk



محمد افضل کمانہ



جب آپ لڑکھڑاکے چلنا سیکھ رہے ہوتے ہیں تو آپ کو کہیں جانے سے کوئی بھی نہیں روکتا، بلکہ آپ کی حوصلہ افزائی کی جاتی ہے آپ کا مان بڑھایا جاتا ہے آپ اس وقت سوچتے تھے کہ آپ ہر چیز کو بھورا اور پھلانگ سکتے ہیں۔ لیکن آہستہ آہستہ والدین دوستوں اور اساتذہ کی طرف سے آپ پر لگائی جانے والی پابندیوں کے باعث آپ کا احساس برتری آہستہ آہستہ وقت کے ساتھ ساتھ کم ہوتا چلا گیا اور پھر ہر کام کرنے کے ضمن میں آپ اپنی خود اعتمادی سے محروم ہوتے چلے گئے۔ اس کی مثال میں یوں بھی دوں گا کہ چھوٹا بچہ بلی کو، یا کتے کو ہاتھ میں پکڑ لیتا ہے یہاں تک کہ شیر اس کے سامنے آئے گا تو اسے بھی پکڑ لے گا۔ آگ کی چنگاری کے ساتھ کھیلنے کی کوشش کرتا ہے ماں روکتی ہے تو رونے لگ جاتا ہے کیوں کیونکہ اس کے ذہن میں خوف نہیں ہوتا ہارنے کا خوف۔ بروں مارٹن: کوئی بھی شے انسان نے اس احساس سے بہتر حاصل نہیں کی کہ وہ یہ یقین کرنے لگے کہ میں اپنے حالات سے کہیں طاقتور ہوں۔ خواہش کی شدت کے بعد یقین۔ اور پھر۔ اعتماد کی دولت سے مالا مال ہونا ضروری ہے۔ آپ غریب ہیں۔ آپ کے پاس پیسہ نہیں۔ یہاں تک کہ آپ معزور ہیں پھر بھی کوئی بات نہیں۔ مگر آپ میں اعتماد کی کمی نہیں ہونی چاہیے اگر آپ میں اعتماد کی کمی ہے تو آپ نہ اپنی بات کسی کو سمجھا سکتے ہیں نہ سمجھ سکتے ہیں یہاں تک کہ آپ صبح سن بھی نہیں سکتے۔ اگر آپ میں خود اعتمادی ہے تو آپ ہر کام کر سکتے ہیں۔ کیا اعتماد کو بڑھایا جاسکتا ہے؟ جی ہاں! آپ خود اعتمادی کو جتنا چاہیں بڑھا سکتے ہیں آپ کو کرنا یہ ہے روزانہ صبح کام پہ جانے سے پہلے ایک بڑے آئینہ کے سامنے کھڑے ہونا ہے اور اپنے آپ سے اخلاص کے ساتھ کہنا ہے "میں انسان ہوں" "میں دنیا کا طاقتور انسان ہوں" یقین مانے چند دن بعد آپ اپنے آپ میں نمایاں تبدیلی محسوس کریں گے یاد رکھیے گا "جیت کا تصور جیت۔ ہار کا تصور ہار۔ انسان اس وقت تک نہیں ہارتا جب تک اندر سے نہ ہار جائے اور اس وقت تک جیت نہیں سکتا جب



تک اندر سے نہ جیتا ہو۔ میں کالج میں کرکٹ ٹیم کا کپتان تھا ہماری ٹیم ڈویژن سطح کی زبردست ٹیم تھی۔ ہم کوئی میچ ہارنے نہیں تھے بلکہ میدان میں اترتے ہی تمنا شائی اعلان کرتے تھے کہ جیتنے والی ٹیم میدان میں اتر رہی ہے۔ لیکن ایک سال ایسا بھی آیا کہ ہم مسلسل پانچ میچ ہارے اور ہار کا یہ سلسلہ رک نہیں رہا تھا۔ میں نے پوری ٹیم کو اکٹھا کیا اور اپنے کوچ سے ہارنے کی وجہ پوچھی کہ ہم اتنے زبردست ہونے کے باوجود بھی مسلسل ہار رہے ہیں۔ انہوں نے ایک ہی جملے میں کیا زبردست جواب دیا کہ "آپ ہارے ہوئے دل سے میدان میں اترتے ہو تمہاری باڈی لینگویج ہی جیتنے والی نہیں ہے اب جب آپ لوگوں نے میدان میں اترنا ہے تو جیت کا تصور لے کر اترنا ہے اور جیت تمہارے ہر عضو سے نظر آنی چاہیے۔ تمہاری آنکھوں میں جیت کی چمک ہو۔ تمہارے ہونٹوں پہ جیت کی مسکراہٹ ہو۔ تمہارا چہرہ بتا رہا ہو کہ تم جیتنے کے لیے کھیل رہے ہو۔ اور پھر ایسا ہی ہوا ہمارا ہر کھلاڑی جیت کا جذبہ لے کر میدان میں اترتا اس دن سے ہم واقعی شاندار جیت کے ساتھ باہر نکلے۔ آرتھر ولیمز: کامیابی کے حصول کے ضمن میں سب سے بڑی رکاوٹ یہ ہے کہ لوگوں کو خود پر اعتماد اور بھروسہ نہیں ہے۔

خود اعتمادی کیسے حاصل کریں

خود اعتمادی آپ کی زندگی میں خوشحال اور کامیاب زندگی کا راز ہے۔ اپنے بارے میں سچی سوچ کے ساتھ رہنا بہت مایوس کن ہوتا ہے۔ ایک خود اعتماد شخص لوگوں کو اپنی طرف متوجہ کرتا ہے، لوگ اس پر بھروسہ کرتے ہیں اور اس پر انحصار کرنے کو تیار ہوتے ہیں۔ 1. اپنی اندر کوئی کمی پائیں تو اسے تسلیم کریں اور قبول کریں: 2. خود کی دیکھ بھال کرنا، نہانا، ایک اچھے خوشبو والے شیمپو



اور باڈی واش یا خوشبو لگانا، صرف اپنے لئے، یوں احساس دلاتا ہے کہ میں اسکے قابل ہوں اچھے کپڑے، جوتے پہننا۔ اچھا صحت مند کھانا کھانا اور اپنی صحت کا خیال رکھنا، اپنی خود اعتمادی کو بڑھانے میں جانتے بوجھتے ہوئے بہت فرق ڈالتا 3. اپنی خوبیوں کی فہرست بنانا آپ کے اندر بہت ساری خوبیاں ہوتی ہیں، نہ جانتے ہوئے بھی کبھی کبھی لوگ ایسی چیز یا عادت تعریف کرتے ہیں کہ آپ خود حیران رہ جاتے ہیں۔ اس لئے ایک دن آرام سے بیٹھ کر، اپنی خوبیوں کی فہرست بنائیں۔ 4. اپنی کامیابی کو منانا: کامیابی کے لئے آپ کو دنیا فتح نہیں کرنی ہوتی۔ کامیابی چھوٹی چھوٹی چیزوں سے بھی ملتی ہے۔ 5. اپنے پسند کے کام کرنا: ایسے کام جو آپ کو اچھے لگتے ہیں وہ کرنے بھی آسان لگتے ہیں اور دل بھی چاہتا ہے۔ ان سے آپ کو اپنے لئے وقت ملتا ہے اور آپ کو ایک منفرد ہونے کا احساس ہوتا ہے۔ 6. اپنے مقاصد پورے کرنا، زندگی میں سکون حاصل کرنا ہے۔ ان پر توجہ دینا اور آہستہ آہستہ ان کی طرف بڑھنا آپ کو ایک مقصد دیتا ہے زندگی میں۔ اس کے لئے آپ محنت کرتے ہیں، وقت لگاتے ہیں جس سے اپنے بارے میں بہت پتہ چلتا ہے۔ اس سے نہ صرف مستقبل محفوظ ہوتا ہے بلکہ آپ میں زندگی کی مشکلات اور امتحانات کا سامنا کرنے کا اعتماد آتا ہے اور اپنے اوپر بھی بھروسہ قائم ہوتا ہے کہ میں یہ کر سکتا ہوں۔ 7. اپنا مقابلہ نہ کریں: کوئی دلوگ ایک جیسے نہیں ہو سکتے۔ یاد رکھیں کہ صرف آپ ہی وہ کام کر سکتے ہیں جو آپ کر رہے ہیں۔ 8. اپنی قدر کو پہچانیں: اپنی قدر جانیں، آپ کو کبھی دوسری چیزوں کی طرح اہمیت ہوتی ہے۔ 9. آپ کی ناکامیاں، ایک سبق: کبھی کبھی، آپ سمجھتے ہیں کہ آپ ہر کام کر سکتے ہیں، ایسا سوچنا بری بات نہیں ہوتی لیکن حقیقت بہت مختلف ہوتی ہے اور آپ ممکن ہے کہ کامیابی کا سامنا اس طرح نہ کریں جیسا آپ نے سوچا تھا۔ اس لیے ناکامی پر دل چھوٹا نہ کریں اعتماد رکھیں، اٹھیں اور آگے بڑھیں! 10. مثبت لوگوں کا ساتھ اپنائیں: کبھی سنا ہے، خر بوزہ خر بوزے کو دیکھ کر رنگ بدلتا ہے۔ مثبت سوچ، حوصلہ افزائی اور محنت کرنے والے دوستوں کا ساتھ ہمیشہ فائدہ مند ہے۔ وہ آپ کی بہترین صورت میں حوصلہ افزائی کریں گے اور آپ کو آپ کے مقاصد تک پہنچنے میں مدد کریں گے۔



جب میں نے انشورنس مارکیٹنگ کے پیشے میں شمولیت اختیار کی، تو مجھے کہا گیا کہ ممکنہ طور پر رابطہ کرنے اور نئے کلائنٹس کے لیے ناموں کی فہرست تیار کروں، اور میرے دوستوں اور خاندان والوں کے نام بھی اس فہرست میں ہونا چاہیے۔ تاہم، میں اپنے قریبی لوگوں کو اس فہرست میں شامل کرنے میں ہچکچار ہا تھا، یہ وہ لوگ تھے جن کی مجھے پرواہ تھی، کیونکہ میں ان کے ساتھ اپنے خاص تعلقات کو خراب نہیں کرنا چاہتا تھا اور مجھے اس بات کا خدشہ تھا کہ وہ شاید مجھ سے پالیسی نہ لیں۔ اس کے بجائے، میں نے ان لوگوں کو تلاش کرنے کے لیے گھوم



بم اپنے قریب اور خاندان کے لوگوں کو انشورنس کیوں نہیں دیتے؟

"میں آپ کو یہ نہیں بتا سکتا کہ میں فریڈہ [اس کی اہلیہ] کے لیے اس پالیسی سے کتنا خوش ہوں، اور میں آپ سے پیار کرتا ہوں کہ اس نے مجھے صحیح کام کرنے پر مجبور کیا۔ اس کے نہ ہونے کا خیال مجھے ابھی بہت پریشان کر دے گا۔ اس کے بجائے، ہم پہلے ہی ایک کل وقتی آیا کی تلاش کر رہے ہیں، ہمارے مالی حالات اچھے ہیں اور ہم ایک اور پالیسی برداشت کر سکتے ہیں۔ میں نے اپنے 2 قریبی دوستوں سے بھی کہا ہے کہ وہ اس بات کو یقینی بنائیں کہ ان کے پاس انشورنس کو موجود ہے۔ یہ کلائنٹ میرا اپنا بیٹا ہے۔ اسکی بیوی و چھاتی کے کینسر

میں مبتلا تھی۔ خوش قسمتی سے، اس نے کینسر کو بہت جلد دریافت کیا، لہذا ہمیں بہت امید ہے کہ اس کا علاج 100 فیصد کامیاب ہوگا۔ آپ اوپر دیکھ سکتے ہیں کہ بحالی کے عمل میں ان کے لیے یہ پالیسی کس قدر مددگار ثابت ہوگی۔ یہ ہم کیا کرتے ہیں، ہم خوابوں کو زندہ رکھتے ہیں۔ ہم خاندانوں کو پریشانی یا آفت سے بچاتے ہیں، ہم کاروبار کو جاری رکھتے ہیں، ہم اسکول کی فیس یا شادی، بیاہ اور تعلیم کے اخراجات میں مدد دیتے ہیں۔ ہم بچت اور تحفظ کی راہ ہموار کرتے ہیں۔ جہاں پہلے کوئی منصوبہ موجود نہیں تھا۔ یہ "زندگی کی یقین دہانی کا معجزہ" ہے۔ اس لیے آپ کے قریب رہنے والوں سے ملاقات کرنا نہ بھولیں۔ اگر آپ ایسا نہیں کرتے، تو کیا آپ اپنے آپ کو یا اپنے پیاروں کو کیا جواز پیش کر سکتے ہیں کہ آپ نے مشکل وقت میں ان کی مناسب دیکھ بھال کیوں نہیں کی؟

ضروری تھا۔ میں نے دوستوں اور خاندان کو اپنی کلائنٹ لسٹ میں شامل کرنے کی اپنی ہچکچاہٹ پر قابو پالیا اور اس کے بجائے ان کے تحفظ میں مدد کی۔ پہلا کیس 1: بچپن کا دوست

جب لڑکپن سے لے کر اب تک کے میرے سب سے پیارے دوست کو 20 سال پہلے اس کی نوکری سے جواب ملتا تو وہ اپنی کمپنی کے تمام فوائد سے محروم ہو گیا۔ میں نے اسے اپنا کاروبار شروع کرنے میں اس کی مدد کی اور اس بات کو یقینی بنایا کہ اس کے پاس ایک ایسی پالیسی ہو، جو اس کی شدید بیماری اور بے روزگاری میں کام آئے۔ چند سال بعد، جب اسے دل کی بائی پاس سرجری کی ضرورت پڑی، تو اس کی شدید بیماری کے انشورنس نے اس کو سہارا دیا۔ علاج کے لیے رقم ملی اور کاروبار میں مدد ملی اور اسے مستقبل کی مالی پریشانیوں کو کم کرنے کے لیے رقم بھی میسر آئی۔ کیس 2: ایک دوست کا بیٹا۔ میں اپنے دوست کے بیٹے کو اس کی پیدائش سے جانتا ہوں، اور بیٹا اور اس کی بیوی بھی میرے

پھر کر دیکھا جو میرا پیغام، میری سروس اور میری مصنوعات خریدیں گے۔ یہاں تک کہ جب میں زیادہ کامیاب ہوتا گیا، میں نے ایسے نئے لوگوں کو تلاش کرنا جاری رکھا جو میرے کلائنٹ کے پروفائل کے مطابق ہوں جبکہ میرے قریب ترین



لوگوں سے میں نے رابطہ نہیں کیا۔ تاہم، میں نے محسوس کرنا شروع کیا کہ اس دوری اور ان لوگوں کو اپنے کلائنٹ نہ بنانے کا کوئی جواز نہیں ہے۔ اگر آپ ایک ایسے ڈاکٹر ہیں جس کے پاس خوفناک وبا سے بچنے کا واحد علاج موجود ہے، تو کیا آپ اس علاج کی پیشکش کرنے کے لیے انہیں کوئی تلاش میں بھاگتے؟ یا آپ سب سے پہلے اپنے قریبی اور عزیزوں کے پاس جائیں گے اور اس بات کو یقینی بنائیں گے کہ ان کو مناسب علاج کی سہولت فراہم کی جائے۔ بعد میں مجھے تجربہ ہوا کہ میرا یہ خوف غیر

گا ہک بن گئے۔ پچھلے سال، بیٹے کی بیوی کو خون کی نایاب خرابی کے نتیجے میں فالج کا دورہ پڑا۔ اللہ کا شکر ہے کہ وہ صحت یاب ہو گئی، اور اس کی سنگین بیماری کی انشورنس پالیسی نے اسے بروقت مدد دی۔ اس بات نے اس جوڑے کو کاروباری قرض ادا کرنے اور اپنی 7 سالہ بیٹی کے مستقبل کے لیے مزید رقم بچانے کی ترغیب دی اور اس طرح انھوں نے نئی پالیسی خریدی۔ کیس 3: گھر کے قریب کے افراد۔ دسمبر 2016 میں، مجھے ایک کلائنٹ سے یہ ٹیکسٹ پیغام موصول ہوا:





ذرا انڈر رائٹنگ کو سمجھیں کلائنٹ کے بارے میں پوری معلومات فراہم کریں

عطاء محمد تسم

جب آپ نے مالیاتی مشیر یا انشورنس نمائندہ بننے کی تربیت حاصل کی، تو آپ نے سیکھا کہ کس طرح امکانات کو تلاش کرنا اور ان کی درخواست کرنا ہے۔ آپ کے کورس میں شاید فیلڈ انڈر رائٹنگ کے بارے میں ایک لیکچر بھی شامل نہیں تھا۔ اکثر لوگ کہتے ہیں کہ:

"میں کسی نے کبھی انڈر رائٹنگ کے بارے میں نہیں سیکھا یا۔ لیکن" آپ کو صرف اس بارے میں تجسس ہونا چاہئے کہ یہ کیسے کام کرتا ہے۔ اگر آپ زندگی، معذوری یا طویل مدتی نگہداشت کے بیمہ کے کاروبار میں رہنا چاہتے ہیں اور انڈر رائٹنگ کرنے کے لیے صبر اور حوصلہ نہیں رکھتے ہیں، تو آپ کو دوسرا کیریئر تلاش کرنا چاہیے۔ یہی وجہ ہے کہ آج کل بہت سارے لوگ سرمایہ کاری کی فروخت میں زیادہ دلچسپی رکھتے ہیں۔ کیونکہ اس میں کوئی انڈر رائٹنگ شامل نہیں ہے۔

فیلڈ انڈر رائٹنگ یا پیری انڈر رائٹنگ ایک انشورنس ایڈوائزر کی طرف سے ابتدائی تشخیص ہے جس کا تعین کرنے کے لیے کہ ایک کلائنٹ انشورنس کی درخواست کرتا ہے۔ اگرچہ یہ محنت طلب کام ہے، لیکن فیلڈ انڈر رائٹنگ کیس کو فائل کرنے کے امکانات کو بہتر بنا سکتی ہے، ساتھ ساتھ اس کیریئر میں آپ کی سادگی کو بڑھا سکتی ہے، کلائنٹس سے معقول توقعات قائم کرنے میں مدد کر سکتی ہے اور یہاں تک کہ ان کے لیے بہتر کیس ریٹنگ حاصل کر سکتی ہے۔ ہم میں سے اکثر انڈر رائٹر کے بارے میں سوچتے ہیں کہ وہ کاروباری مداخلت کرنے والا انسر ہے جس کا کام یہ ہے کہ اگر وہ کوئی ممکنہ خطرہ دیکھے تو کیس کو انکار کر دے۔ لیکن میرے ایک سینئر نے مجھے سمجھا دیا کہ ہم ابتدائی فیلڈ انڈر رائٹر ہیں۔

شامل ہوتا ہے۔ وہ اس معلومات کو کلائنٹ میٹنگ کے لیے انٹرویو کے سوالات تیار کرنے کے لیے استعمال کرتے ہیں۔ جس سے کلائنٹس کے بارے میں حقائق جاننے میں مدد ملتی ہے۔ آپ کے لیے "کمیشن اہم ہے۔ لیکن اگر کوئی کلائنٹ صحت کے معیار پر پورا نہیں اترتا تو آپ اسے پورے حقائق بتانے کا کہہ سکتے ہیں۔" لیکن اگر آپ انشورنس انڈر رائٹر کا اعتماد کھودیتے ہیں، تو اب آپ کے پاس محدود اختیارات ہیں۔ ایسے نمائندوں کی سادگی لاپرواہی، بری اخلاقیات یا غیر افکاشات کی وجہ سے خراب ہو جاتی ہے، کوئی شخص ناقابل بیمہ ہو سکتا ہے۔ لیکن آپ کو اس بارے میں اچھی طرح اپنا اطمینان کر لینا چاہئے۔ انڈر رائٹنگ کے عمل میں سوالنامہ اہم ہے۔ جو مکالموں سے ان کی طبی تاریخ کے بارے میں پوچھتا ہے۔ ڈرائیونگ ریکارڈ؛ تمباکو نوشیات اور شراب کا استعمال؛ خطرناک مشاغل یا پیشے؛ نسخے کی دوائیں؛ اور مجرمانہ ریکارڈ۔ یہ سب کچھ جاننا ضروری ہے۔ ان جوابات سے انشورنس کے خطرے کا پتہ چلتا ہے۔ خواہ وہ ذیابیطس ہو، نیند کی کمی، بلڈ پریشر، زیر استعمال دوائیں، ڈاکٹر نسخے، رپورٹ سب سامنے لانی چاہئے۔ صحت کی گہرائی سے واقف ہونا انڈر رائٹنگ کا ایک اہم حصہ ہے۔ وہ ان کے قد اور وزن، خوراک اور ورزش کی سطح، کالج کے دوران اور جوانی کے مختلف مراحل کے بارے میں پوچھتا ہے۔ اس معلومات سے اس بات کی نشاندہی کرنے میں مدد مل سکتی ہے کہ ایک شخص نے خود کا کتنا خیال رکھا ہے۔ اپنے کلائنٹس کو بتادیں کہ بعض اوقات انڈر رائٹنگ میں کافی وقت لگ سکتا ہے لہذا پریشان ہونے کی ضرورت نہیں۔ بنیادی شرائط کے بارے میں جتنا زیادہ بتا سکتے ہیں، چاہے وہ اہم ہے یا معمولی، انڈر رائٹنگ اتنی ہی تیز ہو سکتی ہے۔ انڈر رائٹر کو کیا متاثر کرتا ہے؟ انڈر رائٹر کو یہ بات متاثر کرتی ہے کہ سارے حقائق کو سامنے لایا گیا ہے، اور کوئی بات چھپائی نہیں گئی۔ اس طرح اسے فیصلہ کرنے میں آسانی ہوتی ہے۔ انڈر رائٹر کو ان جوابات پر زیادہ اعتماد کرنے میں مدد ملتی ہے جو وہ اپنے ایجنٹ سے حاصل کرتے ہیں۔ میں نے بہت سے انڈر رائٹرز کو دیکھا ہے کہ وہ جن پر اعتماد کرتے ہیں، ان کے کیسز پر غیر ضروری سوالات نہیں اٹھاتے۔ انشورنس کے کاروبار میں اب قوانین سخت ہوتے جا رہے ہیں، اس لیے کیس کو آگے بڑھاتے ہوئے آپ کو اپنی ذمہ داری بھر پور انداز میں پوری کرنی چاہئے۔



میں پوری کرنی چاہئے۔

- یہ نہ پوچھیں کہ کس لئے۔۔ بس آپ اچھی صحت کی دعا دیں۔ اگر وہ اس کے بارے میں بات کرنا چاہتے ہیں تو وہ کریں گے۔
- 15۔ اس طرح آپ ایک سی ای او کے ساتھ احترام سے پیش آتے ہیں اسی طرح اپنے آفس بوائے اور چوکیدار کے ساتھ پیش آئیں۔ اپنے سے کم تر حیثیت کے لوگوں سے اپکا برتاؤ آپ کے کردار کا آئینہ دار ہے۔
- 16۔ اگر کوئی شخص آپ کے ساتھ براہ راست بات کر رہا ہے، تو آپ مسلسل اپنے موبائل فون کی طرف نہ دیکھیں۔
- 17۔ جب تک آپ سے پوچھا نہ جائے مشورہ نہ دیں۔
- 18۔ کسی سے عرصے بعد ملاقات ہو تو ان سے عمر اور تنخواہ نہ پوچھیں جب تک وہ خود اس بارے میں بات نہ کرنا چاہیں۔
- 19۔ اپنے کام سے کام رکھیں اور کسی معاملے میں دخل نہ دیں جب تک آپ کو دعوت نہ دی جائے۔
- 20۔ اگر آپ گلی میں کسی سے بات کر رہے ہیں تو دھوپ کا۔ چشمہ اتار دیں۔ یہ احترام کی نشانی ہے۔

کچھ اخلاقیات جو آپ کو مہذب نظر آنے میں مدد دے سکتی ہیں

- 8۔ لوگوں کی بات نہ کاٹیں۔
- 9۔ اگر آپ کسی کو تنگ کر رہے ہیں، اور وہ اس سے لطف اندوز نہیں ہوتے تو رک جائیں اور دوبارہ کبھی ایسا نہ کریں۔
- 10۔ جب کوئی آپ کی مدد کرے تو آپ اس کا شکریہ ادا کریں۔
- 11۔ کسی کی تعریف کرنی ہو تو لوگوں کے سامنے کریں۔ اور تنقید صرف تنہائی میں۔
- 12۔ کسی کے وزن پر کوئی تبصرہ کرنے کی کوئی تک نہیں بنتی۔ بس کہیں، "آپ اچھے نظر آتے ہیں"۔ اگر وہ وزن کم کرنے کے بارے میں بات کرنا چاہتے ہیں تو وہ کریں گے۔
- 13۔ جب کوئی آپ کو اپنے فون پر ایک تصویر دکھاتا ہے، تو بائیں یا دائیں سواپ نہ کریں۔ آپ کو کچھ نہیں پتہ کہ آگے کیا ہے۔
- 14۔ اگر ایک ساتھی آپ کو بتاتا ہے کہ ان کو ڈاکٹر کے پاس جانا ہے، تو



حافظ عبدالاحد
برانچ منیجر پاک قطر ٹکافل حیدرآباد

- 1۔ کسی شخص کو مسلسل یا زیادہ کال مت کریں۔ اگر وہ آپ کی کال نہیں اٹھاتے تو مطلب یہ ہے کہ وہ کسی ضروری کام میں مصروف ہیں۔
- 2۔ کسی سے لی گئی ادھار رقم اگلے ایڈوانس سے پہلے ادا کر دیں۔
- 1 روپیہ ہو یا 1 کروڑ۔! اور اگر ادائیگی کا انتظام ناہور باہو تو وقت سے پہلے بتا کر معذرت کریں یہ آپ کے کردار کی چنگلی دکھاتا ہے۔
- 3۔ کسی کی دعوت پر مینو پر مہنگی ڈش کا آرڈر نہ دیں۔ اگر ممکن ہو تو ان سے پوچھیں کہ آپ کے لئے کھانے کی اپنی پسند کا آرڈر دیں۔
- 4۔ مختلف سوالات کسی مت پوچھیں جیسے اوہ تو آپ ابھی تک شادی شدہ نہیں ہیں یا آپ کے بچے نہیں ہیں یا آپ نے گھر کیوں نہیں خریدا؟ خدا کی لئے یہ آپ کا مسئلہ نہیں ہے۔
- 5۔ ہمیشہ اپنے پیچھے آنے والے شخص کے لئے دروازہ کھولیں۔ کوئی فرق نہیں پڑتا کہ یہ مرد ہے یا عورت۔ آپ کا قد لوگوں کے سامنے کسی سے اچھی طرح سے پیش آنے سے چھوٹا نہیں بڑھتا ہے۔
- 6۔ اگر آپ کسی دوست کے ساتھ ٹیکسی لے لیں، اور کرایہ وہ ادا کرتا ہے تو آپ اگلی بار ادا کریں۔
- 7۔ مختلف سیاسی نظریات کا احترام کریں۔



ہمیں تھکا ڈالا اور میچ جیت گئے۔ جب میچ ختم ہو گیا، تو ابو قریب آئے اور مسکراتے ہوئے بولے "بیٹے! اس میچ سے تم نے دیکھ لیا کہ جیتنے کی امنگ بہت طاقت رکھتی ہے۔ جیتنے اور ہارنے والوں میں بنیادی فرق یہی ہے کہ فاتح جیت کی امنگ رکھتے اور فتح پانے کے لیے جان لڑا دیتے ہیں۔" اس واقعے سے مجھے سبق ملا کہ انسان کا میاں چاہتا ہے، تو سخت محنت کرے اور اپنے آپ میں فتح کی امید کا ولولہ جگائے رکھے۔ دوسری صورت میں ٹیپ سے نمبر چپکانے والا لڑکا ہی کامیاب ہو جائے گا۔

(ڈاکٹر فاضل میگر پوٹی وی پرنسٹیٹی)

ہمارا کیا مقابلہ کریں گے؟ ہم نے تو انہیں خوب گول مارنے ہیں۔ غرض ہم نے مخالف ٹیم کا خاصا مذاق اڑایا۔ آخر میچ شروع ہوا۔ معلوم ہوا کہ حریف ٹوفٹ بال کھیلنے میں طاق ہیں۔ انہوں نے



جیتنے اور ہارنے والوں میں بنیادی فرق

یہ کئی سال پہلے کی بات ہے، میں ساتویں جماعت میں زیر تعلیم تھا۔ میرے سکول میں کھاتے پیتے گھرانوں سے تعلق رکھنے والے لڑکے پڑھتے تھے۔ میں سکول کی فٹ بال ٹیم کا کپتان تھا۔ ایک دن ہمارا مقابلہ ایسی ٹیم سے ہوا جس کے کپڑے یتیم خانے میں رہتے تھے۔ ان کے کپڑے معمولی تھے۔ بعض نے ٹیپ سے اپنی ٹی شرٹس پر نمبر چپکا رکھے تھے۔ میں نے اپنے ساتھیوں سے کہا کہ یہ لڑکے پٹے سے لڑکے

ڈاکٹر امجد شاقب

”میری خواہش تھی کہ میں وائٹ ہاؤس سے نکلنے کے بعد بھی لوگوں کی خدمت کروں۔ انہیں ایسے موقع فراہم کروں جن کے ذریعے وہ خوشیوں تک پہنچ سکیں۔ میں نے یہ سب کچھ اس لئے ضروری سمجھا کہ میرے ہم وطنوں نے مجھے زندگی میں ایک تاریخی مقام تک پہنچنے میں مدد دی تھی۔ ایک ایسا مقام جو ہر شخص کو نہیں ملتا۔ امریکہ کا صدر اور وہ بھی دو بار۔ بل کلنٹن نے یہ باتیں اپنی ایک کتاب میں کہیں۔ کتاب کا نام ہے ”دینا“ یا GIVING۔ کلنٹن کا کہنا ہے کہ ”سیاست ایک ایسا کام ہے جس کا انحصار عام طور پر صرف لینے پر ہے۔ سیاست دان لوگوں سے مدد لیتے ہیں، عطیات لیتے ہیں یا پھر ووٹ لیتے ہیں اور یہ عمل ایک بار نہیں بار بار دہرایا جاتا ہے۔ آپ خواہ کسی بھی منصب پر پہنچ جائیں

ہے جو خدمتِ خلق کے راستے پر چلتے ہوئے اسے ہوئے۔ کس طرح لوگوں نے اس کے ساتھ تعاون کیا اور اپنی دولت، اپنی صلاحیتیں اس کے نام لکھ دیں۔ یہ دولت یہ صلاحیتیں اصل میں اس کے نام نہیں بلکہ انسانیت کے نام لکھی گئی ہیں۔ اس نے بیسیوں ایسے افراد کا تذکرہ کیا جنہوں نے اپنی زندگی دوسروں کو دے دی۔ اس لئے کہ ان کی اپنی خوشی کا راستہ بھی ادھر سے ہو کر گزرتا تھا۔ یہ ایسے ناقابل فراموش کردار ہیں جن پر انسانیت فخر کر سکتی ہے۔ کوئی نوجوانی میں اور کوئی ادھیڑ عمری میں اپنا سب کچھ چھوڑ کر نئے پھولے گلی کوچوں اور متعفن بستوں میں جا پہنچا۔ خیر کی بھیک مانگنے اور محبت تقسیم کرنے۔ یہ لوگ صرف امریکا یا یورپ میں ہی نہیں ساری دنیا میں پھیلے ہوئے ہیں۔ ایسے لوگوں کا تذکرہ کرنے کے بعد وہ پڑھنے والوں کو میدانِ عمل میں آنے کی دعوت دیتا ہے۔ ان کے دل میں وہی کسک بیدار کرتا ہے جو ایک طویل جستجو کا آغاز بنتی ہے اور پھر

خدمتِ خلق

خیر کی بھیک مانگنے اور محبت تقسیم کرنے سے ہوتی ہے

”آپ لوگوں کو اتنا واپس نہیں کرتے جس قدر آپ ان سے وصول کر چکے ہوتے ہیں۔ میں سوچتا ہوں کہ مجھے پرانا سارا حساب بے باق کرنا ہے۔

اس محبت کا قرض اتارنا ہے جو امریکی عوام نے مجھ سے کی۔ میں اپنے اہل خانہ کے علاوہ بہت سے لوگوں کے لئے بہت کچھ کر سکتا ہوں۔ میں چاہتا ہوں کہ میں یہ سب کچھ کروں تاکہ میرے ہم وطن اور دنیا بھر کے لوگ ایک خوشگوار زندگی سے ہمکنار ہوں۔“ یہ ساری باتیں کلنٹن نے اس کتاب کے تعارف میں کہی ہیں۔ اس کتاب کو امریکی عوام کی طرف سے بہت پذیرائی ملی۔ اس میں سوجن دردمندی کی بناء پر کچھ لوگوں نے اس کتاب کو ایک ”ایک دردمندوں کی پکار“ کا نام بھی دیا۔ سابق امریکی صدر کی اس کتاب کا حاصل یہ ہے کہ ہم سب اس دنیا کو تبدیل کرنے میں اپنا کردار کس طرح ادا کر سکتے ہیں۔ خدمتِ خلق کا کام صرف اس وقت نہیں ہوتا جب آپ کے پاس دولت یا کوئی بڑا منصب ہی ہو۔ آپ لوگوں کی خدمت کے لئے اپنی صلاحیت کسی بھی وقت استعمال کر سکتے ہیں۔ پھر پور زندگی کا کوئی ایک چھوٹا سا لمحہ! جب آپ خود کو بھول کر صرف دوسروں کے بارے میں سوچ رہے ہوں۔ بسا اوقات یہ ایک لمحہ، ایک طویل زندگی پر حاوی ہوتا ہے۔ شاید یہی وہ لمحہ ہے جس کے بارے میں کسی نے کہا:



انتہائی مشکل راستے آسان ہونے لگتے ہیں۔ بعض لوگوں کی طرح کلنٹن کا خیال ہے کہ دکھ زندگی کا اہم ترین حصہ ہے۔ لیکن وہ کہتا ہے کہ دکھ کی اس کیفیت کے خاتمہ کے لئے ہر عہد میں مہماتما بدھ بھی پیدا ہوتے ہیں۔ بادشاہت کو چھوڑ کر گلی گلی خاک چھانسنے والے۔ ہزاروں سال پہلے پہل دستوں سے شروع ہونے والا یہ سلسلہ ابھی تک قائم ہے۔ بل کلنٹن نے اپنی کتاب میں جن لوگوں کا ذکر کیا ہے ان میں عام لوگ بھی شامل ہیں۔ کم مایہ، کم نام اور معمولی سوجھ بوجھ والے۔ انہوں نے آسانشوں کو چھوڑ کر کانٹوں پر چلنے کا ارادہ کیا۔

انہوں نے ان لوگوں کے بارے میں سوچا جن کے بارے میں کوئی نہیں سوچتا۔ یہ لوگ مہماتما بدھ کی روایت کی اگلی کڑی ہیں۔ وہ روایت جو زندگی کو نیکی بناتی ہے۔ عہد حاضر میں دہشت گرد نہیں اچھے لوگ بھی بستے ہیں۔ انھی گلی کوچوں میں۔ انھی شہروں اور دیہاتوں میں۔ وہ لوگ جن کے ہاتھوں پہ کسی کے لہو کے چھینٹے نہیں۔ بس محبت ہی محبت ہے۔ بہت اچھے لوگ۔ ان میں سے کچھ اچھے لوگوں کو جاننا ہوتو آپ کو بل کلنٹن کی یہ کتاب پڑھنا ہوگی۔ یہ کتاب آپ کو کسی عظیم ذمہ داری سے آشنا کر سکتی ہے۔ کسی نیکی کا پتہ بنا سکتی ہے۔ حضرت علی کرم اللہ وجہہ نے بھی تو یہی کہا تھا کہ یہ مت دیکھو کون کہہ رہا ہے، یہ دیکھو کیا کہہ رہا ہے۔

میں ایک پل کے رنج فراواں میں کھو گیا
مر جھاگئے زمانے میرے انتظار میں

بل کلنٹن نے اس کتاب میں اپنے ان تجربات کو بھی بیان کیا

آج سے کافی سالوں پہلے میں انگلینڈ کے ایک مشہور فیشن ریٹیل اسٹور کا مینجر ہوا کرتا تھا۔ میرا نرم مزاج جہاں میرے ساتھ کام کرنے والوں کیلئے سکون کا سبب تھا، وہاں میرے سینئر مینجرز میری نرم مزاجی سے ناالا تھے۔ ان کے نزدیک کامیاب مینجر بننے کیلئے لازم تھا کہ میں جائز و ناجائز انداز میں اپنے ماتحت ملازمین کو شدید دباؤ میں رکھوں۔ اس کے برعکس میری سوچ ہمیشہ یہ رہی کہ جو نتائج باہمی محبت و خلوص سے حاصل ہوتے ہیں، وہ کبھی بھی بے وجہ سختی سے نہیں ہوا کرتے۔ مجھے میرا بس سمجھایا کرتا:

"Azeem mate, Be a Rottweiler, Be as aggressive as you can"

میرا جواب اسے کچھ یوں ہوتا:

"There is a thin line in between being strict and in being rude. I am strict but can not be rude"

غرض یہ کہ مجھے اپنے سینئرز کی ایک مسلسل خاموش مخالفت کا سامنا رہا کرتا تھا مگر وہ میری اور میرے ماتحت اسٹاف کی اچھی کارکردگی دیکھ کر کوئی اقدام کرنے سے قاصر تھے۔ اسی زمانے میں ایک نوجوان لڑکی نے کمپنی جو ان کی جو دیکھتے ہی دیکھتے سب مینجرز کیلئے دروسر بن گئی۔ اس لڑکی کا معاملہ سمجھ سے باہر تھا، وہ کسی بھی کام کو ٹھیک سے انجام نہ دے پاتی۔ یہ لڑکی ذہنی بیمار لگتی تھی۔ اچانک رونے لگتی اور دوسرے دن بیہوش ہو جاتی۔ اس لڑکی کو ہر مینجر کے پاس ایک کے بعد ایک منتقل کیا گیا کہ شاید کسی ڈپارٹمنٹ میں چل سکے۔ ہر مینجر اس پر اپنے طریق سے سختی برتا مگر نتیجہ میں اسکی حالت مزید بدتر ہوتی جاتی۔ اس لڑکی کو برطانوی قانون کے مطابق صرف کم پرفارمنس یا خراب صحت کی وجہ سے نکالنا نہ جاسکتا تھا لہذا اس سے چھٹکارا حاصل کرنا ہارٹ میجنٹ کیلئے معرکہ بنا ہوا تھا۔

پھر ایک روز مینجرز کی ایک ہنگامی میٹنگ بلائی گئی جس میں مجھے بتایا گیا کہ اس لڑکی کو میرے ڈپارٹمنٹ میں منتقل کیا جا رہا ہے، جہاں اسے باقاعدہ ایک منظم انداز سے جاب سے نکلنے کا بندوبست کیا جائے گا۔ اسے قانونی زبان میں "Constructive Dismissal" کہا جاتا ہے۔ اب چونکہ میرے ڈپارٹمنٹ میں پیسوں کا حساب کتاب اور گاہکوں سے پیسہ لینا بھی شامل تھا جو نہایت تیزی کے ساتھ نمٹانا ہوتا ہے لہذا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا کہ



ایک سہارے اور توجہ کی ضرورت

شکار تھی۔ اس دن میں سارا وقت اس معصوم لڑکی کے کیس کے بارے میں سوچتا رہا۔

اگلے روز میں نے اسے کیش بینڈل کرنے کی بجائے ایک آسان سا پانچ منٹ کا کام دیا۔ یہ کام اس نے آدھا گھنٹے بعد مکمل کیا اور ڈرتے ڈرتے مجھے معافی دیکھنے کیلئے بلایا۔ کام اتنی دیر بعد بھی ٹھیک سے نہیں ہوا تھا، مگر میں نے خوب دیکھ کر اسے زوردار آواز میں شاباشی دی۔ جلدی سے آواز لگا کر دو مزید ماتحت اسٹاف ممبرز کو بلایا اور کام دکھاتے ہوئے ان سے کہا کہ دیکھو کم وقت میں بہترین کام ایسے ہوتا ہے!، اس لڑکی کے چہرے پر

حیرت کی آبرہا بہہ رہی تھی۔ اسے کسی معمولی ترین درجہ میں بھی امید نہ تھی کہ کوئی اس کے کام سے اتنا خوش ہو سکتا ہے۔ میں نے اسے پھر دوسرا کام دیا، جو اس نے پہلے سے کم وقت میں بہتر طریقے سے کر دکھایا، میں نے پھر زبردست تعریف کرتے ہوئے اپنی خوشی ظاہر کی اور کہا کہ یہ میری خوش قسمتی ہے جو اتنی بارڈرکنگ یعنی سخت کام کرنے والی لڑکی نے میرا ڈپارٹمنٹ جو ان کیا۔ باقی سارا دن میں نے دیکھا کہ وہ ہنس رہی ہے، مسکرا رہی ہے اور بھاگ بھاگ کے دوسرا کام مانگنے آ جاتی ہے۔ اس دن کے بعد یہ لڑکی خوب دلچسپی کے ساتھ کام کرنے لگی۔ مینجرز حیران تھے کہ میں نے اب تک اس لڑکی کی شکایت کیوں نہیں کی؟ مگر میں نے نہ اس کی برائی میں کچھ کہا اور نہ ہی اسکی کوئی تعریف کی بلکہ خاموشی سے اس کا غیر محسوس انداز میں حوصلہ بڑھاتا رہا۔

اللہ اللہ کر کے پورا مہینہ گزر گیا اور وہ دن آ گیا جب کمپیوٹر رپورٹ نکالی گئی۔ فیصلہ یہ ہونا تھا کہ جو سب سے سست ہوگا اسے نکال دیا جائے گا اور مینجرز کو کامل یقین تھا کہ یہ سست ترین وہی لڑکی ہوگی۔ مگر جب رپورٹ آئی تو مینجرز سمیت پورے اسٹور میں ہنگامہ مچ گیا۔ وہ لڑکی سب سے زیادہ تیز رفتار ثابت ہوئی۔ میرا پاس یہ یقین نہیں کر پاتا تھا تو اس نے دوبارہ ایک الگ انداز سے رپورٹ نکالی اور وہی نتیجہ دیکھ کر دانتوں تلے انگلی داب لی۔ اس لڑکی کو تیز رفتار ترین آپریٹر کا ایوارڈ دیا گیا۔ جسے پا کر وہ ایک بار پھر رو دی مگر اس بار یہ آنسو دکھ نہیں خوشی کی علامت تھے۔ مجھے اللہ پاک نے ایک بڑا سیکھنے کا موقع دیا۔ اس جہاں میں ہر انسان قیمتی ہے اور کسی سے کم نہیں۔ بس بعض اوقات اسے ہمارے سہارے اور ذرا توجہ کی ضرورت ہوتی ہے۔

(بشکریہ: عظیم نامہ)

یہ لڑکی وہاں خاطر خواہ کارکردگی دکھا پاتی۔ اسٹور میں اعلان کر دیا گیا کہ اس مہینہ کمپیوٹر بیکارڈ کے ذریعے تمام کیش کاؤنٹرز کی کارکردگی کا حساب رکھا جائے گا اور اگر کوئی کمپنی گائیڈ لائن کی کم از کم رفتار سے مطابقت نہ رکھے گا تو اسے خلاف ڈسپلنری ایکشن لیا جائے گا جو برطرفی کی صورت میں بھی ہو سکتا ہے۔

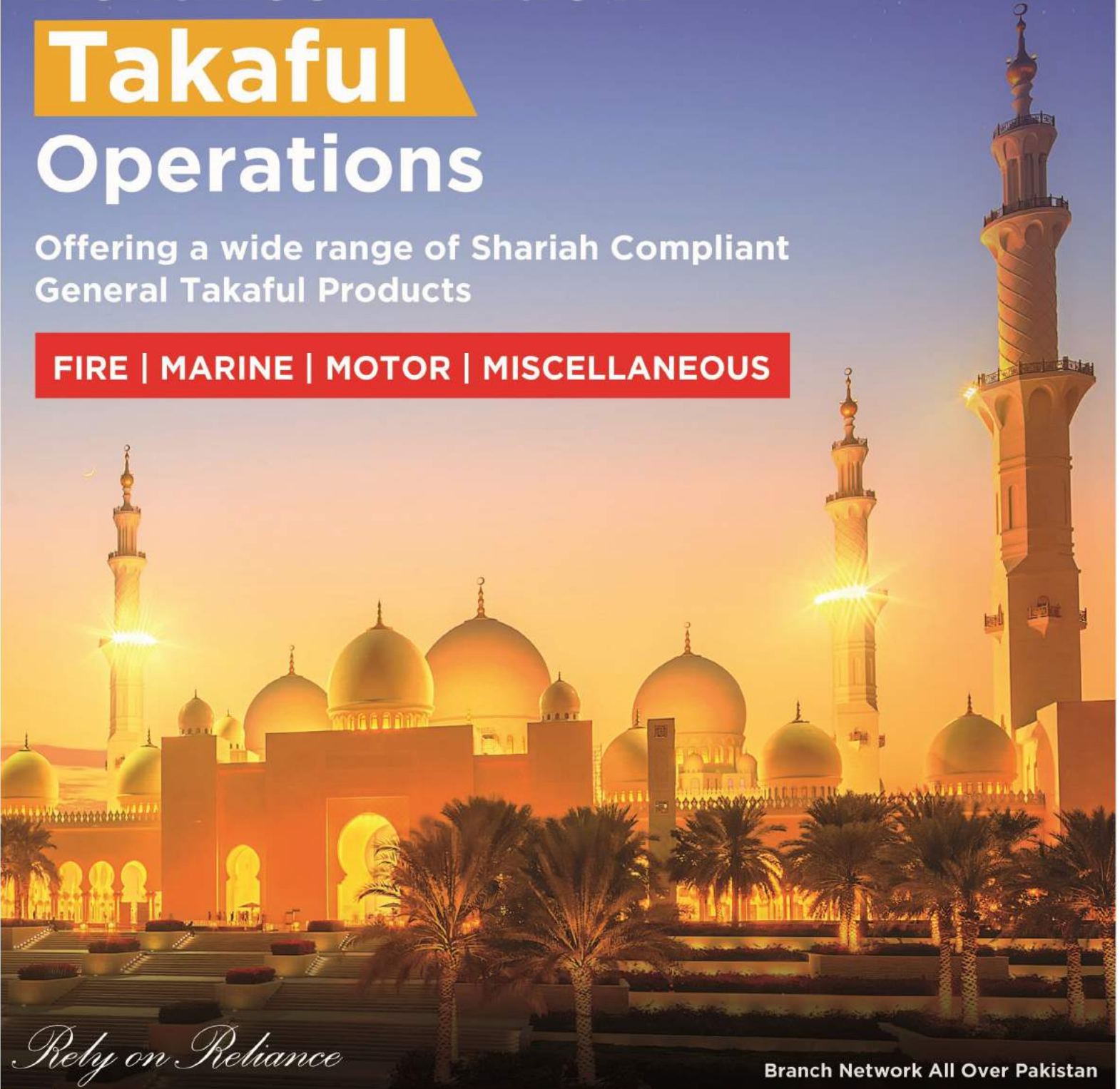
اس سب مخفی انتظام کے بعد لڑکی کو میرے ڈپارٹمنٹ میں منتقل کر دیا گیا، پہلے ہی دن وہ لڑکی حسب معمول بیہوش ہو گئی۔ اب بطور انچارج مجھے اس صورتحال کو سنبھالنا تھا۔ لڑکی کے ہوش میں آتے ہی اسے میں نے آفس روم میں طلب کر لیا۔ وہ سہمی کانپتی اپنے مردہ حد تک زرد سفید چہرہ لئے آفس میں داخل ہوئی۔ میں نے اس کا تپا ک سے استقبال کیا اور بیٹھنے کو کہا، اس نے گھبرا کر میری جانب دیکھا، اسے پوری امید تھی کہ اب ہمیشہ کی طرح اسے ذلیل کیا جائے گا مگر میرا نرم اور نارمل لہجہ اسکی سمجھ میں نہیں آ رہا تھا۔ میں نے اس کی خیریت دریافت کر کے پوچھا کہ کیا وہ اپنے گھر جانا چاہتی ہے؟ اس نے ڈبڈبائی آنکھوں سے نمٹی میں سر ہلا دیا۔ کچھ دیر میں نے یہاں وہاں کی ہلکی پھلکی باتیں کر کے اسے مسکرا کر جانے دیا۔ اب میں نے اس کو قریب سے جاننے والی اس کی ایک سہیلی کو بلوایا اور اسے اعتماد میں لینے کے بعد پوچھا کہ کیا وجہ ہے جو یہ لڑکی ہر وقت روتی رہتی ہے، شدید بیمار لگتی ہے اور بیہوش ہو جاتی ہے؟ اس نے جھکے ہوئے مجھے بتایا کہ کچھ ماہ پہلے اس کا بونے فرینڈ نے اسے سالوں ساتھ رکھنے کے بعد چھوڑ دیا ہے۔ ان سالوں میں اس خبیث انسان نے اس لڑکی کو یہ یقین دلادیا تھا کہ وہ ایک نہایت بد صورت اور ناکارہ انسان ہے۔ کم عمر ہونے کی وجہ سے سالوں بعد اب یہ لڑکی اپنے ناکارہ ہونے پر سو فیصد یقین کر چکی تھی اور نتیجہ یہ کہ خود اعتمادی کے شدید فقدان کا



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



New

LITTLE CHINA

小中國 飯館

CHINESE CUISINE



CELEBRATING

25% DISCOUNT ON DINING
TAKE-AWAY & HOME DELIVERY
ALL DEBIT AND CREDIT CARDS

ARE ACCEPTED (MINIMUM ORDER 1500)

NOTE : DELIVERY ONLY ON CASH.

FROM 1ST RAMZAN TO CHAND RAAT 2024

10% OFF ON BALLROOM (AIR CONDITIONED)
FOR EXCLUSIVE IFTAAR / SEHRI PARTIES CAPACITY
UP TO 150 GUESTS .

*Delivery
All Over in Karachi*



SCAN FOR MENU

OPEN 7 DAYS A WEEK

RAMZAN TIMINGS 07:00 PM TO 03:00 AM

173/Q, PECHS, Block-2,

Opp. English Boot House, Tariq Road, Karachi.

Tel: 021-34521001 - 34311004 - 34529960, 34529961