

جنوری  
2024

# BEEMAKAR

Monthly Karachi

# بیماکار

beemakar.com

## اداریہ گاہک کو سہولت دیں



ریلائسنس انشورنس کے ظفر عظیمت پاشا ای وی پی، طارق روڈ براچی، فائر انشورنس کے سلسلے میں ڈائریکٹر جی آئی انٹر پرائز سٹیج شیخ کو 32 کروڑ روپے کا کلیم چیک دے رہے ہیں



**محمد ہشام**  
آئی جی آئی جنرل انشورنس کے  
چیف آپریٹنگ آفیسر



**فیصل خان**  
آئی جی آئی جنرل انشورنس کے  
نئے چیف ایگزیکٹو



مانسٹریٹر اور ای ایف یولائف کے درمیان شراکت داری کے معاہدہ کے موقع پر محمد علی احمد، ای او اور ایم ڈی ای ایف یولائف اور مانسٹریٹر کی مینیجنگ ڈائریکٹر اور گروپ ایم کی سی ڈی آمنہ خلیب پراچا گروپ فوٹو



**خرم اعوان**  
ہیڈ آف سٹیٹسٹریٹس انشورنس

## انشورنس انڈسٹری کے کل اثاثوں میں 14 فیصد کا اضافہ



عجیب انشورنس کے چیف ایگزیکٹو اور مینیجنگ ڈائریکٹر سید اطہر عباس کا اپنے کمپنی کے ایگزیکٹوز کے ہمراہ گروپ فوٹو



میڈیاں رضوان مجید ریجنل چیف

## انشورنس میں فراڈ کبھی نہ کبھی پکڑا جاتا ہے حکومت عام آدمی کو بیمہ کی سہولت دینے کے لیے متحرک



فیصل فنڈز اور آدم جی لائف کے درمیان فیصل فنڈز کے یونٹ ہولڈرز کے لیے بہتر لائف انشورنس سرورسز اور فوائد کے لیے شراکت کے معاہدے کے موقع پر نادر رحمان، عمر بن جاوید نفیس ملک بلال احمد، ساراعلی علی حیدر، نبیلہ داروگر، ڈاکٹر بخت جمال شیخ، منظر مشتاق، عمار حسین، جلال میکانی بھی موجود ہیں



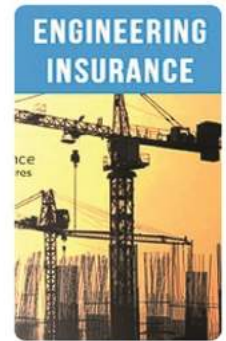
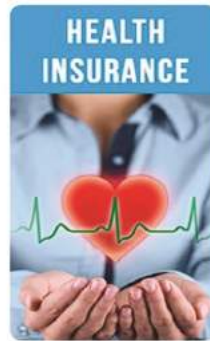
عسکری لائف انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جہانزیب ظفر اور ہیڈ آف ایجنسی ڈسٹری بیوشن خرم اعوان کا اسٹریٹیجی میننگ کے موقع پر گروپ فوٹو

## یقین ہاں میں کر سکتا ہوں

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

گاہک کو سہولت دیں

اداریہ

ذرا دماغ کی  
گراری گھائیں؟

اپنا فطری انداز  
برقرار رکھیں

انشورنس انڈسٹری کے کل  
اثاثوں میں 14 فیصد کا اضافہ

انشورنس میں فراڈ کبھی  
نہ کبھی پکڑا جاتا ہے

فائر انشورنس کے سلسلے میں  
32 کروڑ روپے کے کلیم کی ادائیگی

مانڈیشیئر اور ایف یو لائف معاہدہ

نئے لوگوں سے کیسے  
تعارف حاصل کریں

یقین ہاں میں کر سکتا ہوں

A Banking Insurance News Magazine

Monthly **BEEMAKAR** Karachi



جلد نمبر 34 | جنوری 2024ء | شماره نمبر 01

## اس شمارے میں

- اداریہ:  
گاہک کو سہولت دیں
- دماغ کی گراری گھائیں
- اپنا فطری انداز برقرار رکھیں
- انشورنس انڈسٹری کے  
کل اثاثوں میں 14 فیصد کا اضافہ
- انشورنس فراڈ 17 سال بعد کیسے پکڑا گیا
- فائر انشورنس کے سلسلے میں  
32 کروڑ روپے کے کلیم کی ادائیگی
- فیصل خان آئی جی آئی جی جنرل انشورنس کے  
نئے چیف ایگزیکٹو
- مانڈیشیئر اور ایف یو لائف کے درمیان  
شراکت داری کا معاہدہ
- مارکیٹنگ نئے لوگوں سے  
کیسے تعارف حاصل کریں
- یقین! ہاں میں کر سکتا ہوں
- ای ایف یو جنرل انشورنس نے  
موبائل ایپ متعارف کرا دی
- پاک قطر کی آئی ٹی ٹیم کو مبارک باد

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

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

پر اس پتے 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

تصادیہ اور خبریں ای میل کریں:

beemakar@gmail.com

ایس ایم ایس:

0312-2220939



## گاہک کو سہولت دیں

امید ہی کسی بھی صورت حال میں زندہ رہنے کا واحد حل ہے۔ جب آپ کسی کام کو کرنے کا ارادہ کر لیں تو اس پر ڈٹ جائیں، پھر اس کام کو کرنے کے راستے دریافت کریں، انہیں آزمائیں، ان پر عمل کریں، انہیں دہرائیں، ان کے ساتھ زندگی بسر کریں، ان پر اپنی پوری صلاحیت صرف کریں۔ اس راستے پر چلیں، اور چاند تک پہنچنے کی خواہش کی تکمیل میں آگے ہی بڑھتے چلے جائیں، اگر اس راہ میں ناکام بھی ہوئے تو آپ کا شمار ستاروں میں ہوگا، جو چاند کے آس پاس ہی ہوتے ہیں۔ ہم سب اس دنیا میں ایک دوسرے سے کسی نہ کسی رشتے میں بندھے ہوئے ہیں۔

یہ خدمت کار راستہ ہے، ہم سب کسی نہ کسی کے لیے کام کر رہے ہوتے ہیں۔ کوئی آپ کا گاہک ہے، کوئی سپلائر ہے، کوئی منیجر ہے، کوئی باس ہے، کوئی ملازم ہے، کوئی سرکاری ادارہ ہے، کوئی خاندان ہے، کوئی کمپنی ہے، اور اس دائرہ میں ہم ایک خاندان کی طرح ہیں، سب کو ایک دوسرے سے واسطہ پڑتا ہے، جب آپ زندگی کے ہر راستے میں اپنی خدمات کو بہتر بناتے ہیں تو آپ نئے نئے گاہک پانے کے نئے راستے دریافت کرتے ہیں۔

گاہک کو اپنا بنانے کے لیے ان کے لیے کوئی اچھا کام کریں، صحیح پلان، اچھی پالیسی، ڈیلوری میں آسانی، کم پریمنیم میں زیادہ تحفظ، آسان اور سہل طریقہ، اور اچھا رویہ، اس سب کے ساتھ ساتھ یہ بھی یاد رکھیں کہ بعض اوقات بہت چھوٹی سے اچھی بات بھی دل میں اتر جاتی ہے، اس لیے چھوٹی چھوٹی باتوں پر بھی توجہ دیں۔

سب

اداروں کو مختلف قسم کی انشورنس مصنوعات اور خدمات فراہم کر کے اہم کردار ادا کرتا ہے۔ اس کا بنیادی کام مالیاتی تحفظ فراہم کرنا اور ممکنہ نقصانات یا غیر متوقع واقعات جیسے حادثات، قدرتی آفات، چوری، صحت کے مسائل وغیرہ کے خلاف مالی تحفظ فراہم کرنا ہے۔ انشورنس پالیسی ہولڈرز کے ایک بڑے حصے کو ممکنہ خطرات اور ناگہانی حادثات میں مالی امداد فراہم کرتا ہے۔ اور نقصان ہونے پر کسی ایک ادارے پر مالی بوجھ کو کم کرتا ہے۔ انشورنس سیکٹر اپنے سرمائے کے ذخائر میں سرمایہ کاری کے ذریعے کپٹل مارکیٹ کی لیکویڈٹی میں بھی حصہ ڈالتا ہے۔ ثالثی کی طرف، انشورنس سیکٹر میں 22 انشورنس بروکرز، 2 ری انشورنس بروکرز، 4 تھرڈ پارٹی ایڈمنسٹریٹرز، 249 سروے کرنے والی کمپنیاں، اور 393 مجاز سروے کرنے والے افسران



ملک کی انشورنس انڈسٹری کے کل اثاثوں میں 14 فیصد اضافہ ہوا ہے، اور ان اثاثوں کی مالیت گذشتہ سال کے 2,305 بلین سے بڑھ کر 2,634 ارب روپے ہو گئی ہے۔ سیکورٹی ایکسچینج کمیشن پاکستان کی طرف سے جاری کردہ سالانہ رپورٹ کے مطابق، انشورنس انڈسٹری کی آمدنی میں 27 فیصد اضافہ حاصل کیا ہے۔ جس میں براہ راست مجموعی انڈر رائٹ پریمیم کی رقم 579 ارب روپے ہو گئی ہے۔ جو کہ 2021 میں 455 بلین روپے تھی۔ اس میں 122 بلین روپے کا اضافہ ہوا ہے۔ جو انشورنس اور تکافل کے کاروبار میں اضافہ اور صارفین کی بڑھتی ہوئی تعداد کی عکاسی کرتا ہے۔ جس میں مسلسل اضافہ ہو رہا ہے۔ سیکر وار بریک ڈاؤن کے مطابق، لائف انشورنس انڈسٹری کے اثاثوں کی رقم 2,177 بلین روپے ہے۔ جب

# انشورنس انڈسٹری کے کل اثاثوں میں 14 فیصد کا اضافہ اثاثوں کی مالیت 2,434 ارب روپے ہو گئی

## سیکورٹی ایکسچینج کمیشن پاکستان کی طرف سے جاری کردہ سالانہ رپورٹ

شامل ہیں، یہ سبھی ایس ای سی پی کے ساتھ رجسٹرڈ ہیں۔ انشورنس سیکٹر میں انٹرمیڈیری فرنٹ پر، نئے مارکیٹ میں آنے والوں کو کل 29 نئے لائسنس جاری کیے، یعنی 2 انشورنس بروکرز، 1 ری انشورنس بروکر، 25 انشورنس سروے کرنے والی کمپنیاں، اور ایک تھرڈ پارٹی ایڈمنسٹریٹرز انشورنس کے لیے۔ 2022 میں، مجموعی طور پر 100 نئی لائف انشورنس پروڈکٹس کو مالیاتی کے ساتھ رجسٹر کیا گیا، جن میں اٹھائیس (28) پونٹ سے منسلک مصنوعات، آٹھ (08) ہیلتھ انشورنس، اور چونسٹھ (64) دیگر مصنوعات شامل ہیں۔

ریکارڈ پریمیم کیا ہے۔ ان اعداد و شمار میں پاکستان کی واحد ری انشورنس، پاک ری کمپنی کا 25 ارب پریمیم بھی شامل ہے، جو حکومت پاکستان کی ملکیت ہے۔ اسی عرصے کے دوران بیمہ کا شعبہ مالیاتی صنعت میں افراد، کاروباری اداروں اور دیگر

کر نان لائف انشورنس سیکٹر کے پاس 457 ارب روپے کے اثاثے ہیں۔ آمدنی کے لحاظ سے، لائف انشورنس سیکٹر نے 374 بلین روپے کا پریمیم انڈر رائٹ کیا۔ جبکہ نان لائف انشورنس سیکٹر نے سال 2022 کے لیے 205 بلین روپے کا

قابل ذکر بات یہ ہے کہ ان بینکوں میں مختلف چھوٹے ٹکٹ پروڈکٹس شامل ہیں جو تحفظ کے اجزاء پر مرکوز ہیں، جن میں مالیاتی اداروں اور موبائل نیٹ ورک آپریٹرز کی موبائل ایپلیکیشنز سمیت ڈسٹری بیوشن چینلز کے ذریعے عوام کو کوآرتج فراہم کی جاتی ہے۔ ایس ای سی پی کی رپورٹ کے مطابق، کارپوریٹ انشورنس ایجنٹوں کے ذریعے انشورنس پالیسیوں کی غلط فروخت کے امکانات کو کم کرنے کے لیے، لائف انشورنس کمپنیوں نے باقاعدہ پریمیم لائف انشورنس پالیسیوں کی فروخت کے لیے آڈیو/ویڈیو کلبس کی ریکارڈنگ شروع کر دی ہے۔



## پاک قطر کی آئی ٹی ٹیم کو مبارک باد



پاک قطر کی IT ٹیم نے 12C سے 19C تک ڈیٹا بیس کی کامیاب منتقلی، ODA H8 کی ہموار تعیناتی۔ مقامی DR/Database UAT کی ماحولیات کے لیے پرانے X5 کی موثر دوبارہ امیجنگ، اور بیکل کلاؤڈ ڈیجیٹل ریجن میں آسانی سے منتقلی کے مراحل بخوبی طے کر لیے۔ اس شاندار کامیابی پر مبارکباد



## ای ایف یو جنرل انشورنس نے موبائل ایپ متعارف کرادی

ای ایف یو جنرل انشورنس لمیٹڈ نے موبائل ایپ متعارف کرادی، جس کا مقصد اپنے صارفین کو ہر روز دن کے 24 گھنٹے موثر اور ٹریول انشورنس پالیسیوں کی خریداری اور ان کے انتظامات کی رسائی کے حصول کی فراہمی ہے۔ ای ایف یو جنرل کے ترجمان کے مطابق یہ ایپ صارف کے تجربے کو سہل، مستعد اور رکاوٹوں سے مبرا ہونے کو یقینی بناتی ہے۔ اور پالیسی کو توجیح پر بیمہ کی رقم اور نمایاں خصوصیات کی جامع تفصیلات فراہم کرتی ہے۔

## ای ایف یو لائف کی سالانہ

## رپورٹ پر سرٹیفکیٹ آف میرٹ

EFU Life کو ساؤتھ ایشین فیڈریشن آف اکیونٹنٹس (SAFA) کی جانب سے لائف انشورنس سیکٹر کے زمرے میں پیش کردہ بہترین سالانہ رپورٹ 2022 کے لیے سرٹیفکیٹ آف میرٹ سے نوازا گیا ہے۔ SAFA جنوبی ایشیا سے پیش کردہ سالانہ رپورٹس کو تسلیم کرتا ہے۔ شفافیت، احتساب اور طرز حکمرانی کی بنیاد پر بنگلہ دیش، بھارت، مالدیپ، نیپال، پاکستان، سری لنکا اور افغانستان سمیت ممالک اس مقابلے میں شرکت کرتے ہیں۔

## حکومت عام آدمی کو بیمہ کی سہولت دینے کے لیے متحرک

حکومت مائیکرو انشورنس کے ایک ایسے منصوبے پر کام کر رہی ہے جو مالیاتی و سماجی تحفظ کے موجودہ پروگرامز (بے نظیر آکم سپورٹ پروگرام اور صحت سہولت پروگرام) کا حصہ بنے گا۔ سکیورٹی اینڈ ایڈجسٹمنٹ کمیشن آف پاکستان نے اس حوالے سے بیمہ کمپنیوں سے معاملات طے کرنا شروع کر دیے ہیں۔ سکیورٹی اینڈ ایڈجسٹمنٹ کمیشن نے تجویز کیا تھا کہ مائیکرو یا انٹیکوٹو انشورنس کو، مالیاتی استحکام زیادہ اطمینان بخش بنانے کے لیے، موجودہ مالیاتی خدمات مثلاً کریڈٹ، سیونگز 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 ان کی زیادہ ضرورت ہے۔ موسمی 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۔ ایک عشرے کے دوران ایسا تین چار بار ہو چکا ہے۔ کسانوں کے علاوہ عام دکان داروں اور محنت کشوں کو بھی بیسے کے دائرے میں لاکر بیمہ کمپنیاں اپنے مالیاتی استحکام کا گراف بلند کر سکتی 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۔ سکیورٹی اینڈ ایڈجسٹمنٹ کمیشن کا کہنا ہے کہ حکومت غیر رسمی شعبوں کے تمام ملازمین کو سماجی یا 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۔



یو بی ایل انشورنس اور دی ای اسلامک بینک اور کے درمیان مفاہمت کی ایک یادداشت پر دستخط کی تقریب کے موقع پر ذیشان رضا، سی ای او۔ یو بی ایل انشورنس لمیٹڈ، جنید احمد، سی ای او۔ دی اسلامک بینک، راشد جمیل، سی او او یو بی ایل، نوید ملک، ہیڈ آف کنزرویٹو مینجنگ۔ دی اسلامک بینک، حارث الدین، ہیڈ جی بی یو بی ایل انشورنس، کی موجودگی میں منعقد ہوئی۔



## فیصل خان آئی جی آئی جنرل انشورنس کے نئے چیف ایگزیکٹو

انہوں نے IGI جنرل انشورنس کو مارکیٹ میں متعارف کرانے اور کاروباری ترقی میں اہم کردار ادا کیا ہے۔ وہ انجینئرنگ میں مضبوط بنیاد رکھنے کے ساتھ ساتھ انشورنس انڈسٹری میں ایک کامیاب کیریئر کے ساتھ ایک ہنرمند انشورنس پروفیشنل ہونے کے ناطے انڈسٹری میں قدر کی نظروں سے دیکھے جاتے ہیں۔ فیصل خان تکنیکی مہارت اور کاروباری انتظام کی مہارت کا ایک انوکھا امتزاج لے کر آئے ہیں، انہوں نے پاکستان (LUMS)، یورپ اور ایشیا میں متعدد پیشہ ورانہ ترقی کے پروگراموں میں شرکت کی ہے۔ آئی جی آئی میں اپنی سروس کے دوران۔ وہ چارٹرڈ انشورنس انسٹی ٹیوٹ، یو کے کے رکن ہیں

آئی جی آئی جنرل انشورنس کے بورڈ آف ڈائریکٹرز نے جناب فیصل خان کو آئی جی آئی جنرل کا چیف ایگزیکٹو مقرر کیا ہے۔ ان کی تقرری 16 فروری 2024 سے عمل میں آئے گی۔ جناب فیصل خان کو فوری طور پر سی ای او نامزد آئی جی آئی جنرل مقرر کیا گیا ہے اور وہ 16 فروری 2024 سے سی ای او کے طور پر اپنی ذمہ داریاں سنبھالیں گے اس سلسلے میں سیکریٹری اینڈ ایگزیکٹو کمیشن آف پاکستان کی منظوری اور تمام قابل اطلاق قوانین، قواعد و ضوابط کی تعمیل ہوگی۔ جناب فیصل خان گزشتہ 18 سالوں سے گروپ کے ساتھ مختلف شعبوں میں قائدانہ کردار ادا کر رہے ہیں اور ترقی اور کامیابی کا ایک شاندار ٹریک ریکارڈ رکھتے ہیں،

اور 2021 سے IAP کی ایگزیکٹو کمیٹی کے رکن ہیں۔ بیمہ کاران تقرری پر انہیں دلی مبارک باد کے ساتھ ان کے نئے کردار میں تمام کامیابیوں کے لیے دعا گو ہے۔



## محمد ہشام آئی جی آئی جنرل انشورنس کے چیف آپریٹنگ آفیسر

جناب محمد ہشام 16 فروری 2024 سے آئی جی آئی جنرل انشورنس کے چیف آپریٹنگ آفیسر کی ذمہ داریاں سنبھالیں گے۔ ان کے اس توسیعی کردار میں انڈر رائٹنگ، گھیز، ٹریکنگ ڈویژن اور کاروباری تعلقات کی نگرانی شامل ہے۔ جناب محمد ہشام 23 برسوں سے آئی جی آئی جنرل کے مستعدی اور محنت سے خدمات انجام دے رہے ہیں۔ اپنے پورے کیریئر کے دوران، انہوں نے اسلام آباد اور لاہور دونوں مقامات پر اعلیٰ تجارتی اور آپریشنل عہدوں پر خدمات انجام دی ہیں۔ اپنی متنوع مہارت اور بیمہ کے فروغ کے لیے خدمات کی ہے۔ وہ (UKCII) سے چارٹرڈ انشورنس اور MBA اور M Phil کی ڈگری رکھتے ہیں۔ انہوں نے ہندوستان، سویٹزرلینڈ اور جرمنی میں مختلف بین الاقوامی انشورنس ٹریکنگ میں شرکت کی ہے۔ وہ IGI میں کراپ، ٹریول، اور ٹریکنگ پروڈکٹس تیار کرنے کے لیے مستعد اور تسلیم شدہ ہیں اور IAP نارتھ ریجنل کمیٹی کے چیئرمین ہیں۔ بیمہ کار میگزین ان کی ترقی اور کامیابی کے لیے دعا گو ہے۔

## مانڈ شیر اور ایف یو اے کے درمیان معاہدہ

مانڈ شیر نے برانڈ کی ڈیجیٹل مارکیٹنگ کی حکمت عملی کو آگے بڑھانے کے لیے EFU لائف کے ساتھ شراکت داری کا معاہدہ کیا ہے۔ اس تعاون کا مقصد ڈیٹا پر مبنی میڈیا پروموشن متعارف کرانا ہے جو لائف انشورنس اور مالی بہبود کے فوائد اور اہمیت کو بتاتا ہے۔

جناب محمد علی احمد، سی ای او اور ایم ڈی EFU لائف نے اس معاہدے کے بارے میں اپنے خیالات کا اظہار کرتے ہوئے کہا کہ مانڈ شیر اور موجودہ صارفین کے ساتھ منسلک ہونے کے لیے تمام ڈیجیٹل چینلز کا فائدہ اٹھانا، اور نئے سیکشنس میں شامل ہونا EFU لائف کی حکمت عملی کا ایک اہم حصہ ہے۔ اس شراکت داری کے ساتھ، ہمارا مقصد مانڈ شیر کی میڈیا کی مہارت سے فائدہ اٹھانا ہے تاکہ موثر کیوینکیشن کو درست کیا جاسکے اور ہماری رسائی کے اثرات کو بڑھانے کے لیے ڈیٹا کا استعمال کیا جاسکے۔

آمنہ خلیب پراچہ، گروپ ایم کی سی ڈی اور اور مانڈ شیر کی مینیجنگ ڈائریکٹر نے اس موقع پر کہا کہ گروپ ایم میں، ہم اپنی حکمت عملیوں میں ڈیٹا کو سامنے لانے اور کاروبار اور سامعین کی ضروریات کی بنیاد پر بات چیت پر یقین رکھتے ہیں۔ EFU لائف کی مارکیٹ پروموشن اور Mindshare کی میڈیا مہارت کے ساتھ، ہمارا مقصد انشورنس انڈسٹری کی آن لائن موجودگی کو بڑھانا ہے۔

مانڈ شیر گروپ ایم، ملک میں کاروباروں کو فراہم کی جانے والی اپنی ڈیجیٹل اور میڈیا خدمات کے لیے مشہور ہے۔ گروپ ایم پاکستان گروپ ایم گلوبل کے ایک علاقائی ادارے کے طور پر کام کرتا ہے، جو ایشیا، آسٹریلیا، مشرق وسطیٰ اور یورپ سمیت خطوں میں کام کرتا ہے۔



# ریلائنس انشورنس کی جانب سے فائر انشورنس کے سلسلے میں 32 کروڑ روپے کے کلیم کی ادائیگی

## ظفر عظمت پاشا نے کلیم ادائیگی کے لیے انتھک کوشش کی، صبح شیخ ڈائریکٹر جی آئی انٹر پرائزز



فائر انشورنس کے سلسلے میں ڈائریکٹر جی آئی انٹر پرائزز صبح شیخ 32 کروڑ روپے کا کلیم چیک وصول کر رہے ہیں۔  
ریلائنس انشورنس کے ظفر عظمت پاشا وی پی، طارق روڈ براؤچ ان کو چیک دے رہے ہیں۔

ہے۔ جی آئی انٹر پرائزز کے ڈائریکٹر صبح شیخ بھی ریلائنس انشورنس پر اپنے بے پناہ اعتماد کا اظہار کرتے ہوئے کہتے ہیں کہ سچی بات یہ ہے کہ ہم اتنی جلدی کلیم ادائیگی کی توقع نہیں کر رہے تھے۔ لیکن اس کلیم کے لیے ظفر عظمت پاشا اور ریلائنس انشورنس کمپنی نے جو تعاون کیا ہے، وہ مثالی ہے۔

طور پر مستحکم کمپنی ہے۔ ظفر عظمت پاشا کہتے ہیں کہ ہماری کمپنی کا لوگوں کو یہی کہہ کر ریلائنس انشورنس پر اعتماد کریں، اور ہم اپنے کلائنٹس کے اعتماد پر پورے اترتے ہیں۔ ہماری کمپنی ریلائنس انشورنس نے تیز رفتاری سے سٹیٹمنٹ اور بیسٹ کی ہے۔ یہ انشورنس مارکیٹ کی سب سے تیز ترین سٹیٹمنٹ اور بیسٹ

ظفر عظمت پاشا نے ریلائنس انشورنس میں 1999 میں شمولیت اختیار کی تھی۔ اس کمپنی میں یہ ان کا 25 واں سال ہے۔ اس سے قبل وہ الفا انشورنس میں عید گاہ براؤچ کے براؤچ ہیڈ تھے۔ اس وقت وہ ریلائنس انشورنس طارق روڈ کے براؤچ ہیڈ اور ای وی پی ہیں۔ 2008 تک وہ ریلائنس انشورنس کے ٹاپ پروڈیوسر تھے اور ان کے پریمنیم کا حجم 18 کروڑ روپے سالانہ تھا۔ 2023 میں ان کے ایک کلائنٹ کی فیکٹری جی آئی انٹر پرائزز میں آتشزدگی سے بھاری نقصان ہوا۔ ریلائنس انشورنس اس کلیم میں لیڈر تھا، جبکہ دوسری تین کمپنی اٹلس انشورنس، الفا انشورنس، اور شاہین انشورنس شامل تھی۔ تینوں کمپنیاں ایک سرویور میسرز شیرازی سرویور پر متفق ہوئیں، سرویور کمپنی نے انتہائی جانفشانی سے کلیم کی پوری انوسٹیکیشن کی اور ریکارڈ ٹائم میں رپورٹ پیش کی۔ جس کی بنیاد پر تین ماہ کی ریکارڈ مدت میں کمپنی کا کلیم 32 کروڑ روپے میں نہ صرف سیٹل کیا بلکہ کلیم کی رقم بھی ادا کر دی گئی۔ اس کلیم میں 14 کروڑ 40 لاکھ ریلائنس نے، 4 کروڑ 80 لاکھ الفا انشورنس نے، 4 کروڑ 80 لاکھ اٹلس انشورنس اور 8 کروڑ روپے شاہین انشورنس نے دیے ہیں۔ ریلائنس انشورنس اس وقت ایک مالی



دعویٰ اسلامک بینک اور یونائیٹڈ انشورنس کمپنی کے ساتھ ونڈو کافل آپریشن ”التمیم“ کے لیے شراکت داری کا ایک معاہدہ ہوا اس موقع پر یونائیٹڈ انشورنس کافل ہیڈنگیل احمد اور دعویٰ اسلامک بینک کے نمائندے دستخط کر رہے ہیں



## MDRT ACHEIVERS FOR 2023



MUHAMMAD NASIR



MUHAMMAD AFZAL



SHAHZAD AHMED  
BUTT



QURRAT-UL-AIN



SAFDAR HUSSAIN



MUHAMMAD RAHIL  
ASLAM



ANUM RAFI



AMAZ ZAFAR BUTT



ADYAN AJMAL



PROFESSOR MAJID  
HAMEED QURESHI



ASIF BAIG



MUHAMMAD SHAKEEL



SAMIULLAH CHEEMA



MUHAMMAD ASHFAQ



ISRAR-UL-HAQ



SHAKIR ULLAH



MR. ABDUL REHMAN  
PASHA



MUHAMMAD  
ABDULLAH



NAQASH HABIB



ZAHID MEHMOOD



GHULAM ABBAS  
JHATIAL



MUHAMMAD DANISH  
IDREES



QARI IRFAN SHAHZAD



MUHAMMAD IDREES



SHEIKH SALMAN  
KHALID



QARI MUHAMMAD  
AFZAL BAJWA



MUHAMMAD IQBAL



GUL-E-LALA



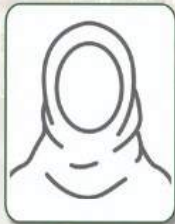
MUSA RASHEED



MUHAMMAD ABDUL  
QUDDOOS ATYAB  
RAZA



TANVEER AHMAD



MUAZMA AFZAL VIRK



FIRASAT ALI



MUHAMMAD  
TAUQEUR



MUHAMMAD AKRAM  
MALIK

انسٹروپو: عطا محمد تبسم

میاں رضوان مجید اسٹیٹ لائف نارٹھ کے ریجنل چیف ہیں۔ انھوں نے ایک سیکلز کارکن سے اپنے کیریئر کا آغاز کیا اور آج وہ اسٹیٹ لائف کے ریجنل چیف ہیں۔ ان کے والد میاں مجید وہاڑی زون کے زول ہیڈ رہے۔ 1972 میں جب اسٹیٹ لائف بنی تو میاں مجید ڈائریکٹ ایریا منیجر ہوئے۔ ان کا شمار کارپوریشن کے ٹاپ ایریا منیجر میں رہا۔ گذشتہ دنوں اسٹیٹ

بنیاد پر میری ریجنل چیف کی پوسٹنگ کی۔ میں نے جب ریجنل چیف نارٹھ کا چارج سنبھالا تو یہ ریجن، سینٹرل ریجن سے صرف ایک کروڑ روپے پریمیم میں آگے تھا۔ لیکن اب کارپوریشن کی تاریخ میں ہمارے ریجن نے پانچ ارب روپے پریمیم کیا ہے۔ اس سے پہلے یہ کارپوریشن میں واحد ریجن تھا۔ جس نے سب سے پہلے دو ارب پریمیم کا سنگ میل عبور کیا تھا۔ میرے دور میں نارٹھ ریجن، کارپوریشن میں مسلسل پانچ مہینوں سے نمبر ون رہا ہے۔ ہمارے بنیادی پریمیم کی، بیس 3 ارب 80 کروڑ تھی۔

کی بنیاد پر پہلی پوزیشن ہے۔ سال کی بنیاد پر ہماری پہلی پوزیشن ہے، اور ماہ دسمبر کی بنیاد پر بھی ہماری پہلی پوزیشن ہے۔ صرف دسمبر میں ہم نے سال گذشتہ کے مقابلے میں 50 کروڑ سے زائد کا پریمیم کیا ہے۔ ہمارے ریجن کے تمام زون نے بھی شاندار کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے۔ کارپوریشن میں چار زون ایسے ہیں، جنہوں نے ایک ارب سے زائد کا پریمیم کیا ہے، ان میں سے دو زون ہمارے ریجن کے ہیں۔ راولپنڈی زون نے ایک ارب 40 کروڑ کے دوسری پوزیشن لی ہے۔ گجرات

# نارٹھ ریجن نے 5 ارب روپے پریمیم کر کے تاریخ رقم کی ہے

## میاں رضوان مجید

### ریجنل چیف

لائف کے دفتر اسلام آباد میں ہماری ملاقات میاں رضوان مجید سے ہوئی تو ہم نے ان سے انسٹروپو میں پوچھا، میاں صاحب آپ کا انشورنس کا سفر کہاں سے شروع ہوا؟ انھوں نے جواب دیا۔ ہم نے تو جب آنکھ کھولی تو گھر میں انشورنس کی بات ہوتی تھی۔ والد صاحب کو کام کرتے دیکھتے تھے۔ اس لیے میں نے بھی گریجویشن کرنے کے بعد اسے جوائن کیا۔ 95 میں، ایریا

زون نے بھی ایک ارب سے زائد پریمیم کیا ہے۔ گلگت زون نے شدید سردی میں 50 کروڑ پریمیم کیا ہے۔ اس کے علاوہ میر پور آزاد کشمیر، اسلام آباد اور جہلم زون نے بھی شاندار کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے۔ اس طرح 2023 میں ہمارا ریجن نمبر ون پوزیشن میں ہے، اور میری پوری کوشش ہوگی کہ آئندہ بھی یہ نمبر ون رہے۔ اس دفعہ پروموشن بھی بہت ہوئے ہیں۔

اس کے لیے میں خصوصی شکر یہ اپنے سہی ای او شعیب جاوید حسین صاحب کا اور محسن مارکیٹنگ خالد محمود شاہد صاحب کا ادا کروں گا۔ جنہوں نے اسٹیٹ لائف کی مارکیٹنگ فورس کے اندر ایک نئی زندگی نئی روح پھونکی ہے۔ اس میں ہماری مارکیٹنگ فورس کا بھی بہت بڑا کردار ہے۔ میرے اس سوال کے جواب میں کہ آپ اپنے ریجن میں کیا ایسے اقدامات کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں جس سے کاروبار میں مزید اضافہ ہو۔ انھوں نے کہا کہ اب میرا پورا فوکس پروموشن کے اوپر ہے۔ اس ریجن کے اندر ریکارڈ پروموشن ہوں گے۔ انشاء اللہ تعالیٰ جہاں بزنس کے اندر نمبر ون ہوں گے وہاں ہم پروموشن کے اندر بھی نمبر ون ہوں گے۔ یہاں میں آپ کو ایک بات بتانا بڑا ضروری سمجھتا ہوں کہ نارٹھ ریجن اس وقت صرف 203 ایریا منیجرز کے ساتھ کام کر رہا ہے۔



منیجر بنا اور ایریا منیجر بننے کے بعد 2008 میں سیکٹریٹ بنا۔ اللہ کا شکر ہے کہ کارپوریشن میں ہمیشہ ٹاپ پوزیشن پر رہا۔ اس کے بعد 2018 میں وہاڑی میں، زول ہیڈ ہوا۔ میں زون میں جہاں بھی رہا، ہمیشہ کام پر توجہ دی۔ ہر جگہ بہت اچھا کیا۔ اچھا پرفارم کیا۔ 2020 میں مجھے زول ہیڈ سینٹرل زون لاہور کی ذمہ داری دی گئی۔ جو کارپوریشن کا سب سے بڑا زون تھا اور اللہ نے بڑا کرم کیا لاہور سینٹرل زون کے تمام لوگوں کی محنت کی وجہ سے اور ہمارے انتہائی شفیق اس وقت کے ریجنل چیف حال مارکیٹنگ ہیڈ خالد محمود شاہد صاحب کی زیر نگرانی کی وجہ سے بہت کام کیا۔ سینٹرل زون لاہور کارپوریشن میں پورے پاکستان میں لگا تار چار سال نمبر ون رہا ہے۔ مجھے ہیڈ ٹرک کرنے کا اعزاز حاصل ہوا۔ چیئر مین گولڈ میڈل جیتنے کا بھی مجھے دو بار اعزاز حاصل ہوا۔ چیف ایگزیکٹو اسٹیٹ

کارپوریشن میں ایریا منیجرز کی بہت کم تعداد ہونے کے باوجود دایوم میں پوری کارپوریشن میں نمبر ون ہے۔

ہم نے نہ صرف اس کو پورا کیا ہے بلکہ اس میں ایک ارب 20 کروڑ کا اضافہ کیا ہے۔ نارٹھ ریجن کی کارپوریشن میں جم و ایوم

لائف جناب شعیب جاوید حسین صاحب اور اپنے محترم قائد ڈویژنل ہیڈ مارکیٹنگ خالد محمود شاہد نے سو فیصد پرفارمنس کی



شاخیں اتنا پھل - کمپنی اس پہ عمل کر رہی ہے کہ بھی جتنا پھیلا سکتے ہو۔ جتنا ایکسپینڈ کر سکتے ہیں۔ وہ کرو۔ دوسرا کلائنٹ کا جو سٹم ہے وہ کنوشنل سٹم ہے جس میں ہر سال اس کی کیش و بلیوینٹی ہے۔ جو پریسٹیم جمع ہوا۔ وہ کیش و بلیو کا حصہ بن گیا اب وہ کم نہیں ہو سکتا۔ یہ رقم محفوظ ہے۔ ملکی حالات کچھ بھی ہوں۔ جو بونس کیش کا پارٹ

خرم ایس اعوان انشورنس مارکیٹنگ میں ممتاز مقام رکھتے ہیں۔ انہوں نے مکافل کے میدان میں بہت سے سنگ میل نصب کئے ہیں۔ انہوں نے عسکری انشورنس کے ہیڈ آف سیلز کا چارج 2021 میں سنبھالا تھا۔ تو اس وقت عسکری انشورنس کی کل افرادی قوت 180 افراد کی تھی۔ دو سال میں یہ تعداد چار ہزار

## عسکری لائف انشورنس نے اس سال 510 ملین کا بزنس کلوز کیا خرم ایس اعوان

پاکستان کی مارکیٹ میں بہت گنجائش موجود ہے، عسکری لائف انشورنس کے ہیڈ آف سیلز سے بات چیت

کے مطابق نہیں لائیں گے اس وقت تک انشورنس انڈسٹری میں انقلاب نہیں آئے گا۔ پاکستان کی مارکیٹ میں بہت گنجائش موجود ہے۔ 40 فیصد لوگ ایسے ہیں کہ جن کے پاس اتنا پیسہ ہے کہ خود ان کو بھی نہیں پتہ۔ میں نے پوچھا کہ آپ کو انشورنس کے لوگ رول ماڈل کے طور سے دیکھتے ہیں۔ تو آپ کا لوگوں سے کیا تجربہ ہے؟ انہوں نے جواب دیا کہ پچھلے دو سال میں چونکہ میں نے بھرتی پر بہت زیادہ کام کیا ہے۔ اب انہیں ٹریینڈ کر رہے ہیں۔ انہیں مزید نکھاریں گے۔ انشا اللہ یہ لوگ کمپنی کو آگے لے کے جائیں گے۔ اس بزنس کو اور اس ٹیم کو بینڈل کرنے کے لیے جو مچھورنی

بن گیا۔ کم نہیں ہو سکتا۔ تو یہ دوسرا بہت بڑا ایڈوائسج ہے جس کی وجہ سے ہمارے لوگوں کو مارکیٹ میں برتری حاصل ہے۔ یہ سٹم اس طرح کا ہے کہ اس میں کلائنٹ محفوظ ہے اور پھر ہمارا ٹریڈنگ پر بہت زور ہے۔ ہمارے چیف ایگزیکٹو جہانزیب ظفر صاحب ماشاء اللہ نوجوان ہیں۔ حوصلہ مند اور کر پیٹو اور انویٹو ہیں۔ وہ کچھ نہ کچھ نئے کرنے کی بات کرتے ہیں۔ اس سال ہم کئی نئی پروڈکٹ لانچ کرنے جا رہے ہیں جن میں اس بات کی گنجائش ہوگی کہ کلائنٹ کی ضرورت کے مطابق پلان بنایا جاسکے۔ اس سے بہت فائدہ ہوگا جب تک ہم انشورنس کو نچلی سطح تک کلائنٹ کی ضرورت

سے تجاوز کر گئی ہے۔ جب انہوں نے عسکری انشورنس جو ان کی تھی تو کمپنی کا نوٹل بزنس 90 ملین تھا، اب اس کا بزنس 510 ملین سے تجاوز کر گیا ہے۔ گزشتہ دنوں اسلام آباد میں ان سے بات چیت ہوئی۔ وہ انشورنس انڈسٹری میں ایک رول ماڈل ہیں، اور مختلف انشورز پر اپنا نکتہ نظر رکھتے ہیں۔ میں نے پوچھا کہ خرم صاحب، عسکری لائف انشورنس میں آپ کو کتنا عرصہ ہو گیا، انہوں نے بتایا کہ میں نے 24 عسکری انشورنس ستمبر 2021 کو جو ان کی تھی۔ گزشتہ ستمبر میں دو سال ہو گئے ہیں۔ اب بھی ٹیم کو تیار کرنے کا مرحلہ ہے، ساتھ ساتھ بزنس اور نارگٹ بھی ہیں۔ میں

چاہیے تو الحمد للہ وہ موجود ہے۔ کسٹمر سروسز پر فوکس ہے۔ ریونیول پر سٹینسی کے اوپر بہت توجہ ہے۔ صرف سیلز ٹیم کی ٹریڈنگ پر کام نہیں ہو رہا۔ ہیڈ آفس اسٹاف کے اوپر بھی توجہ ہے۔ ابھی لمس سے ہمارے چار پانچ لوگ سرٹیفیکیشن کر کے آئے ہیں۔ جب میں نے ایف ایل ایم آئی کیا تو اس دور میں میرے سامنے تین ملکوں کا کیس اسٹڈی آیا۔ امریکہ، کینیڈا، انگلینڈ کا۔ سوال تھا کہ وہاں کی اکنامی میں انشورنس کا حصہ کتنا ہے؟ پتہ چلان کی اکنامی میں 20 فیصد انشورنس کنٹری بیوشن ہے۔ میرے دل میں خیال آتا ہے کہ ہم یہ کیوں نہیں کر سکتے میں عسکری لائف میں ایک لاکھ فیلڈ فورس کی بات کرتا ہوں۔ اچھی ٹریڈنگ کے ساتھ اچھے ٹولز کے ساتھ اچھی پروڈکٹس کے ساتھ کام کریں تو پاکستان کے اندر ایک ہزار ارب روپے کا پوٹینشل موجود ہے۔ اصل میں یہ ویژن ہونا چاہیے۔ یہ ویژنری لوگ ہمارے بہت کم ہیں۔ انڈسٹری کو چلانے والے ایسے بہت کم ہیں۔ ہم کیوں نہیں کر سکتے۔ اس کو انشا اللہ کریں گے۔



نے پوچھا جب آپ نے عسکری انشورنس کو جو ان کیا تھا تو کیا صورت حال تھی، اور اب کیا صورت حال ہے؟ اس وقت صورتحال یہ تھی کہ میرے پاس نوٹل اس وقت کوئی 180 کی ٹیم تھی۔ کمپنی کا کوئی 90 ملین کے قریب بزنس ہوا تھا۔ ہمیں پورا سال تو ملا نہیں تھا، بس آخری کوارٹر تھا، لیکن ہم نے محنت کی اور 90 ملین کو اٹھا کے 220 ملین پہ جا کر ہم نے بزنس کلوز کیا۔ یہ پوری ٹیم کی محنت تھی۔ پھر پچھلا سال پورا سال ہمیں ملا۔ اس سال کتنا بزنس ہوا ہے؟ سال 2023 میں ہم نے 510 ملین کا بزنس کیا ہے۔ مستقبل کے بارے میں کیا ارادے ہیں؟ انہوں نے بتایا کہ عسکری لائف انشورنس کے دو بڑے اچھے پہلو ہیں۔ جس کی وجہ سے عسکری لائف کا مستقبل شاندار، روشن اور تازہ ناک ہے۔ دوسری کمپنیوں میں آپ اپنی ٹیم صحیح طور پر وسیع نہیں کر سکتے۔ بھرتی اور نئے لوگوں کو شامل کرنے کے معاملے میں آزادی نہیں ہوتی۔ عسکری لائف نے اس معاملے کو ختم کر دیا ہے۔ وہ جو اسٹیٹ لائف میں سلوگن تھا نا کہ چینی



# LEADERSHIP FROM STRENGTH

Our customer's trust inspires us to lead the way with quality services both in Pakistan and the UAE. We are grateful to all our customers for the countless contributions through Written Premium and Takaful Contribution that has led to our phenomenal success.

---

PACRA RATING "AA++"

## عطا محمد تبسم

جو لوگ روزانہ ورزش کرتے ہیں، وہ اس ورزش کے اثرات اپنے جسم پر دیکھ سکتے ہیں۔ لیکن کچھ لوگ ایسے بھی ہیں، جو اپنے دماغ پر کام کرنے کے نتائج دیکھتے ہیں۔ دماغ کے بارے میں ایک بڑی دریافت یہ بھی ہے کہ ہمارا دماغ جو اس وقت ہے یہ ہمیشہ ایسا نہیں رہے گا اور ہم میں صلاحیت ہے کہ اس میں تبدیلی لاسکیں۔

ورزش کرنے سے انسانی دماغ میں تبدیلی کا عمل ہوتا ہے۔ اس عمل کو نیورو پلاسٹیسٹی کہتے ہیں۔ یہ دماغ کو نئی چیزیں سوچنے، نئے ہنر سیکھنے، تفریحات اور زبانیں سیکھنے میں بھرپور معاونت دیتا ہے۔ اس سے یادداشت مضبوط ہوتی ہے۔ دماغ میں 'پوپو کیسپس' کا حصہ یادداشت، چیزیں سیکھنے اور جسم کو بڑھنے میں

مدد دیتا ہے۔ دوڑ، چہل قدمی اور باغبانی جیسی ورزشوں سے ہپو کیسپس کو مدد ملتی ہے۔ ورزش کے باعث ہپو کیسپس سکڑتا نہیں ہے جس کے باعث بڑھاپے میں یادداشت ٹھیک رہتی ہے۔ یہ بات سیکھنے میں مجھے کئی سال لگ گئے۔ لیکن اب میں جانتا ہوں کہ دن کا آغاز کرنے کا سب سے بہترین طریقہ یہ ہے کہ میں اللہ کی حمد و ثناء سے اپنے دن کا آغاز کروں، اس کی بے شمار نعمتوں کا شکر ادا کروں، نماز اور تلاوت قرآن پاک آپ کی زندگی اور آخرت کو سنواریں گے۔ تلاوت قرآن کے لیے اپنے موبائل میں کوئی

بھی تفسیر ڈاؤن لوڈ کر لیں۔ دو تین آیت ترجمہ کے ساتھ پڑھیں، اور اس عمل کو آہستہ آہستہ بڑھاتے رہیں، پانچ دس منٹ کے لیے سکون سے بیٹھ کر ذکر اذکار کریں، چھوٹی چھوٹی دعائیں یاد کریں اور اٹھتے بیٹھتے انہیں دہرایا کریں۔ ہر صبح اپنی زندگی کی ان اچھی باتوں، خوشیوں، نعمتوں پر غور کریں جو اللہ نے آپ کو عطا کی ہوئی ہیں۔ کس طرح اس نے آپ کو خطرات اور مشکلات میں سے نکالا

ہے، آپ کو بیماریوں سے شفا دی ہے، صحت کی نعمت دی ہے۔ اس بات پر غور کریں کہ اللہ آپ کے ساتھ ہے، آپ پر اپنی رحمتیں سایہ لگن رکھتا ہے اور آپ کی دعاؤں کو سنتا ہے۔ جب آپ ہر صبح اللہ کے بابرکت نام سے اپنے دن کا آغاز کریں گے تو وہ آپ کو تمام دن کے لئے وہ اطمینان اور خوشی عنایت کرے گا جس کی آپ کو ضرورت ہے۔ اللہ سے دعا کریں کہ آج کا دن میرے لیے

## خدا دماغ کی گراری گھمائیں؟



خوشیوں اور کامیابیوں کا دن ہو اور پریشانیوں سے مجھے بچالے۔ اگر آپ کے پاس صبح میں وقت ہے، تو ورزش کرنے سے پہلے، کچھ پڑھیں، قرآن مجید کی تلاوت اور تفسیر سب سے افضل ہے، احادیث اور سیرت مصلیٰ علیہ السلام کا مطالعہ بھی کر سکتے ہیں۔ اپنے پروفیشن یا کیریئر سے متعلق کتاب، کسی بڑے لیڈر کی کی سوانح حیات، یا اپنی دلچسپی کے موضوعات پر پڑھیں۔ رات کو تھکن کے وقت پڑھنے کے بجائے اپنے دن کی شروعات مطالعہ کرنے سے آپ اپنے آپ میں تبدیلی محسوس کریں گے۔

## IDEAS



ناشتہ سے پہلے اپنے دن بھر کے کاموں کی فہرست اپنے دماغ میں تیار کر لیں، آرام و سکون سے سوچیں کہ آج کے اہم کام کیا ہیں۔ جنہیں پورا کرنا لازمی ہے، آج کے دن کے لیے کم از کم تین ایسے کام ضرور سوچ رکھیں، جو آج کرنے ہیں۔ اس کے ساتھ ہی آپ کو محسوس ہوگا کہ آپ کا دماغ اس دن تیزی سے کام کرنے کے بارے میں متحرک ہو گیا ہے۔ یعنی آپ کے

دماغ کی گراری نے گھومنا اور کام کرنا شروع کر دیا ہے۔ صبح کے وقت، آپ کا دماغ کاغذ کے ٹکڑے کی طرح کورا ہوتا ہے۔ اس وقت اس کورے کاغذ پر آپ جو لکھیں گے وہ آپ کو دن بھر یاد رہے گا۔ مثال کے طور پر، اگر کسی سے آپ کی ملاقات طے ہے، اور آپ نے اس کو ذہن نشین کر لیا تو آپ وقت پر اپوائنٹمنٹ پر پہنچ جائیں گے۔ صبح کے

وقت، آپ اپنے ذہن میں نہ صرف ایک خوبصورت منصوبے بنا سکتے ہیں، بلکہ ان میں رنگ بھی بھر سکتے ہیں۔ صبح میں جو آپ نے پڑھا ہوتا ہے، وہ دن بھر آپ کو یاد رہتا ہے کہ آپ نے کیا پڑھا اور آپ اسے اپنی زندگی کے لیے کیسے لاگو کر سکتے ہیں۔ ہر دن اور ہر نئی صبح آپ کے لیے نیا پیغام، نئی کامیابی، نئی خوش خبری لے کر آتی ہے۔ ہر نئے دن کو ایک چیلنج سمجھ کر قبول کریں۔ آپ کے لیے سیکھنے کو بہت کچھ ہے۔ اپنے صبح کے کاموں کی ایک مخصوص روٹین بنا لیں۔ آہستہ آہستہ آپ کا جسم اور دماغ

اس روٹین کا عادی ہو جائے گا اور دماغ ایک خود کار طریقے سے کام کرنے لگے گا۔ سوچیں آج کیا کرنا ہے۔ اس سب میں اپنے لیے وقت نکالنے کا منصوبہ بنائیں۔ زندگی خدا کی دی ہوئی بہترین نعمت ہے۔ کسی کمی یا پریشانی کا شکار نہ ہوں۔ ان پر توجہ نہ دیں۔ یہ دیکھیں کہ آپ کے پاس کیا ہے اور اس کے لیے اللہ کا شکر ادا کریں۔ اپنے لیے کچھ وقت مقرر کریں، اور اس میں وہ کریں، جس سے آپ کا دل خوش ہوتا ہے۔

مزاح یہ ظاہر کرتا ہے کہ سلیز پرسن اپنے پراسپیکٹس کی بات اور وقت کو اہمیت نہیں دے رہا۔ اس لیے اپنے رویے سے یہ بات بتائیں کہ آپ اپنے پراسپیکٹس کے وقت کی قدر کرتے ہیں اور گفتگو کا وقت ضائع نہیں ہو رہا۔ اگر گفتگو میں کوئی مزاحیہ بات بھی آجائے تو دوبارہ گفتگو اور پریزنٹیشن اصل موضوع پر لاتے

کرے، پراسپیکٹ سے صرف وہ بات کریں جو اس کی دلچسپی کے باعث ہو، اس سے بہت زیادہ سنیں اور سمجھیں۔ اپنی گفتگو میں ٹیکنیکل اصطلاحات استعمال کرنے سے گریز کریں اور ایسی سادہ زبان میں بات کریں جسے پراسپیکٹس باآسانی سمجھ جائے اپنی پریزنٹیشن کے آغاز میں پراسپیکٹس کو ایسے حقائق بتائیں۔

نامور ایوارڈ یافتہ سلیز ایجنٹ مہندی فخر زیادہ بتاتے ہیں کہ میرا تعلق ایران سے ہے اور جب میں نے امریکہ میں لائف انشورنس فروخت کرنی شروع کی تو مجھے ڈرتا تھا کہ میرا غیر ملکی تلفظ میں آڑے آئے گا اور میں امریکن لب و لہجے میں بات نہیں کر پاؤں گا۔ ایرانی انداز میں بولنا بچپن سے میری روش تھی اور اسے میں راتوں

## اپنا فطری انداز برقرار رکھیں

ہوئے ماحول کو سنجیدہ بنا لیں اپنی پریزنٹیشن کو اپنے کمرے کی الماری سمجھیں۔ اس میں صرف اہم آئیڈیاز ٹانگیں۔ آپ جو چیز اس الماری میں رکھیں وہ اس الماری میں رکھنے کے قابل ہو کوئی غیر ضروری چیز لٹکانے سے الماری کوڑے کباڑ کا ڈھیر لگے گی۔ میڈیا فلم ٹی وی کی زبان میں اسے سن لائن رکھتے ہیں کوئی بھی اسٹیج ڈرامہ اپنی تمہید کے بغیر کامیاب نہیں ہو سکتا اس شو کے تمام مکالمے اور اداکاری اس تمہید کی



رات ترک نہیں کر سکتا تھا لیکن پھر یہی لب و لہجہ اور تلفظ میرے لیے سازگار بنتا چلا گیا، میں نے اپنے کیریئر کے ابتدائی ایام میں ایک بڑی کمپنی کے وائس پریزیڈنٹ مسٹر جومز میکنا کو لائف انشورنس پالیسی کے بارے میں فون کیا تو ان کی سیکرٹری نے میرا غیر ملکی لہجہ سن کر مجھ سے پوچھا تم کہاں سے تعلق رکھتے ہو۔ میں نے اپنی انشورنس کمپنی کا نام بتایا۔ مجھے افسوس ہے مسٹر جومز بہت مصروف ہیں اور تم سے بات نہیں کر سکتے۔ میں نے دو

وضاحت کرتی ہے۔ ایک اچھی سلیز پریزنٹیشن بھی اسی طرح ہوتی ہے اور ایسی ہی ہونی چاہیے سلیز پریزنٹیشن کے دوران اپنی پوری توجہ پراسپیکٹ پر برقرار رکھیں اور کوئی بھی ایسی بات نہ کریں۔ جس کی وجہ سے پراسپیکٹس کی توجہ اصل موضوع سے ہٹے۔ آسان سے مشکل کی جانب چلیں تا کہ پراسپیکٹس کا ذہن ایک دم بوجھ محسوس نہ کرے۔ اپنی پریزنٹیشن کا اختتام اس تمہید پر کریں۔ جو آغاز میں بتائی گئی تھی بقول ڈرامہ نویس نوویز اینڈ یو کے اگر پہلے سین میں پستول دکھایا گیا ہے تو آخری سین میں اسے چلنا بھی چاہیے دوران گفتگو صحیح وقت پر مناسب وقفہ بھی دیں وگرنہ پراسپیکٹس کو یہ تاثر ملے گا کہ آپ سلیز پرسن کی بجائے بے تکنان بولنے والے پروفیشنل گداگر ہیں اور غلط وقت پر وقفہ دینے سے الفاظ آپس میں گڑبگڑ جاتے ہیں اور مفہوم واضح نہیں ہوتا۔ ایک براڈ کاسٹر کا کہنا ہے کہ میں ہر ڈائیلگ کو دو حصوں میں کاٹتا ہوں۔ پہلا حصہ بول کر رکھتا ہوں پھر دوسرا حصہ ادا کرتا ہوں۔

جو اس کے لیے نئے لیکن دلچسپ ہوں کچھ مزاح شامل کرنے سے گفتگو مزید ارا ہو جاتی ہے لیکن مزاح حد سے زیادہ نہ ہو وگرنہ گفتگو بالکل مزاحیہ اور غیر سنجیدہ ہو کر رہ جائے گی۔ پریزنٹیشن میں زیادہ

تین بار کال کی اور مجھے یہی جواب ملا۔ ایسا ہوا تو مجھے اپنے والد کی نصیحت یاد آئی۔ عقل عقلمند آدمی کبھی بھی شہرے سے چھیر خانی نہیں کرنا چاہیے اور نہ ہی اپنی تلوار سے اپنی کلائی کو زخمی کرنا چاہیے۔ قصہ مختصر میں نے ایک نئی ایرووچ اپنانے کا فیصلہ کیا اور جب چوتھی بار کال کی تو پھر وہی پوچھا گیا تم کہاں سے تعلق رکھتے ہو۔ میں ایران سے ہوں۔ میرا جواب سنتے ہی سیکرٹری نے فوراً ہی کال مسٹر جومز سے ملا دی اور پھر میں نے اپنے ایرانی لب و لہجے سے فائدہ اٹھانا شروع کر دیا میرا ایسا کرنے سے دروازے کھلنے لگے اور کام تیزی سے آگے بڑھنے لگا۔

### پریزنٹیشن کیسے پرفارم کریں

ایک بہت تجربہ کار اور کامیاب لائف انشورنس سلیز ایجنٹ مسٹر کین باروے نے اس سلسلے میں بہت کارآمد تجاویز دی ہیں۔ پراسپیکٹس کو کبھی کوئی ایسی بات نہ کہیں جو عموماً غیر معروف یا انجان ہو۔ آپ کے لائف انشورنس پیغام میں ایسی ٹھوس کواٹی ہو جو پراسپیکٹس کو متاثر اور قائل



محمد افضل کیمانہ



یقین کی قوت پہاڑوں کو ہلا سکتی ہے۔ سوچ میں شک ہوگا تو نتیجہ ناکامی ہوگا۔ یقین پختہ ہوگا تو نتیجہ کامیابی ہوگا۔ ہاں

میں کر سکتا ہوں۔ ہاں میں پورا پورا کاپورا اسنڈر پی سکتا ہوں۔ ہاں میں

پہاڑوں کو ریزہ ریزہ کر سکتا ہوں۔

ہاں میں پوری کی پوری زمین کو ہلا سکتا ہوں۔ میں دنیا کا طاقتور

انسان ہوں۔ لازوال کامیابی حاصل کرنے کیلئے آپ کا یقین

اس حد تک ہونا چاہئے۔ جس حد تک آپ کا یقین ہوگا اتنی بڑی

آپ کو کامیابی مل سکتی ہے۔ جتنے بھی کامیاب لوگ ہیں ان میں

ایک چیز جو مشترک ہوتی ہے وہ یقین ہے اور ناکام لوگوں میں اگر

کوئی چیز مشترک ہے تو باقی عوامل کے ساتھ سب سے زیادہ غیر یقینی

پائی جاتی ہے۔ کیونکہ جب تک آپ کو یقین نہیں ہوتا آپ کا ارادہ

متزلزل رہتا ہے آپ کرنے اور نہ کرنے کے درمیان ہی رہتے ہیں۔ میں کر سکتا ہوں۔۔۔۔ نہیں

میں نہیں کر سکتا۔ بات یہاں سے آگے نہیں چلتی لیکن جب آپ کا یقین غالب آجاتا ہے آپ غیر یقینی کی فضاء سے باہر آجاتے ہیں تو

یقیناً کامیابی آپ کا مقدر بن جاتی ہے۔ میں سو سے زیادہ لوگوں پر تحقیق کے بعد اس نتیجے پر پہنچا ہوں کہ جب انہیں کامیابی پہ سو

فیصد یقین ہو گیا تو وہ کامیاب ہوتے چلے گئے حالانکہ وہ بھی تمام انسانوں کی طرح معمولی صلاحیتوں کے ہی مالک تھے۔ ان کے پاس بھی دو ہی آنکھیں، دو ہی کان، دو ہاتھ، دو پاؤں اور یہی سب کچھ تھا جو ایک ناکام ہونے والے بندے کے پاس

تھا۔ نیولین نے بہت خوبصورت کہا تھا " ایک انسان جو کچھ بھی سوچ سکتا ہے اور اس پہ اسے یقین ہے قابل حصول ہے۔ اگر آپ کو اپنے ارادوں، خواہشات، خیالات، تصورات اور توقعات کی تکمیل کا یقین اور

تصورات اور توقعات کی تکمیل کا یقین اور

تصورات اور توقعات کی تکمیل کا یقین اور

تصورات اور توقعات کی تکمیل کا یقین اور

تصورات اور توقعات کی تکمیل کا یقین اور

تصورات اور توقعات کی تکمیل کا یقین اور

بھروسہ ہے اور آپ اپنے رویے اور طرز عمل کو اسی یقین اور بھروسے کے مطابق ڈھال لیتے ہیں یعنی جو کچھ آپ کا دماغ سوچتا اور سمجھتا ہے آپ کا دماغ اسے عملی شکل میں ڈھال سکتا ہے تو پھر اپنی مرضی اور منشاء کے مطابق اپنے لئے ہر قسم کی کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ یقین مانئے! آپ کی کامیابی میں سب سے بنیادی عنصر آپ کا یقین ہے۔ یقین زندگی ہے۔ غیر یقینی موت ہے۔۔۔۔۔ موت۔

ہیں، اور ان سے کھیلنے ہیں۔ بزنس پرفارمنس اس طرح ماہرانہ انداز میں سیکھیں تاکہ یہ آپ کی باقاعدہ عادت بن جائے ایسا کرنے سے آپ کے بولنے کا انداز خود بخود فطری بن جائے گا اور آپ صحیح وقت پر موثر انداز میں بہترین بات کرنے لگیں گے ایک ماہر سائنات نے مجھے بتایا کہ ہم اپنی زندگی کا 80 فیصد حصہ کمیونیکیشن یعنی بولنے اور سننے میں صرف کرتے ہیں لیکن زیادہ تر افراد بات چیت کے فن سے نہ واقف رہتے ہیں۔

آپ نے اپنی سیل یا اپنی

فروخت کو کیوں کم کیا؟ آپ کی

سیل کیوں نہیں ہوئی؟ کیا آپ کا

انداز گفتگو موثر نہیں تھا؟ گفتگو ہی

سیل بناتی ہے اور بگاڑتی ہے

آواز کا مد و جزر گفتگو میں ٹھہراؤ

اور بروقت وقفہ لے لیں اور جوش

لینگویج بولنے میں تسلسل اور جوش

و خروش یہ سب امور سیلز پرسن کی

بات اور پریزنٹیشن کو موثر اور

قابل عمل بناتے ہیں سیلز میں ایک

اہم ترین عنصر یہ جاننا بھی ہے کہ

ایک سیلز مین کب بولے، کس

وقت خاموش رہے اور کس طرح

پراسپیکٹس کی بات بغور سننے وہ

خود کم بولتا ہے اور پراسپیکٹس کو

زیادہ بولنے کا موقع دیتا ہے۔ پالیسی کے فیچر کے بجائے

پراسپیکٹ کو ملنے والے فوائد زیادہ نمایاں کرتا ہے اس کی ہر

بات اور جذبات بغور سنتا ہے اور محسوس کرتا ہے ساتھ ساتھ

پالیسی فارم بھی بھرتا رہتا ہے تاکہ قدم بقدم کلوزنگ کی جانب

# یقین

## Yes i Can!

### ہاں میں کر سکتا ہوں

جو یقین کی راہ پہ چل پڑے انہیں منزلوں نے پناہ دی جنہیں وسوسوں نے ڈرا دیا وہ قدم قدم پر بہک گئے

**کامیابی کے لیے بولنا سیکھیں**

اسکرین ایکٹرز اپنے ناظرین کے محسوسات سے اس طرح کھیلے ہیں جس طرح ماہر موسیقی کار اپنے آلات موسیقی بجاتے



دوسروں سے اچھی گفت و شنید سیکھنی ہے۔

17 سال پہلے آگرہ ہائی وے پر ایک گاڑی ٹھبے سے ٹکرائی اور اس میں آگ لگ گئی اور یہ اطلاع آئی کہ اس حادثے میں ایک نوجوان جل کر ہلاک ہو گیا ہے۔ اطلاع ملنے پر اس نوجوان کے والد جائے حادثہ پر پہنچے اور کچھ لمحوں بعد اپنے بیٹے کی لاش لے کر اس کی آخری رسومات ادا کر دیں مگر اس حادثے کے بعد ایک عجیب بات سامنے آئی اور اس واقعے کے کچھ ماہ بعد حادثے کا شکار ہونے والے نوجوان کا باپ 'لکھ پتی بن گیا'۔ گجرات پولیس کے دعوے کے مطابق یہ دراصل فلمی کہانی کی طرح کا 'سچا واقعہ' ہے۔ پولیس کا کہنا ہے کہ یہ سازش میں بیہ طور پراثر پردیش کے گورنر

حادثاتی طور پر موت ہو جاتی ہے تو مرنے والے کی طرف سے نامزد شخص کو انشورنس کی رقم کا چارج دیا جائے گا۔ پولیس کے مطابق اس بات کو مد نظر رکھتے ہوئے چالاک باپ بیٹے نے مسلسل دو سال تک اس پالیسی کا پریمیوم بھی ادا کیا۔ ڈیڑھ سال کے انشورنس کے بعد ایک گاڑی بھی خریدی اور اس کی انشورنس بھی کروائی۔ احمد آباد کرائم برانچ کے ڈی سی پی چیتینیا منڈلک نے اس کیس کی تفصیلات بتاتے ہوئے کہا کہ 'وہ اپنے بیٹے کی دو بیٹی ہیں جن کا نام ابھی سنگھ اور انیل سنگھ ہے۔ مالی مجبوریوں کی وجہ سے وہ اپنے بیٹے کو بیسہ کمانے کے لیے یہ شارٹ کٹ آزمایا۔ جلد رقم کمانے کے لیے چھوٹے بیٹے انیل کا بیمہ کروایا

گاڑی کے نمبر کی بنیاد پر وہ اپنے بیٹے کو پال سگھے سے رابطہ کرنے کے بعد انہوں نے دعویٰ کیا کہ لاش ان کے بیٹے انیل سنگھ کی ہے اور انہوں نے اس کی آخری رسومات ادا کیں۔ پولیس کی معلومات کے مطابق دوسری طرف انیل سنگھ اتر پردیش سے فرار ہو کر احمد آباد چلا گیا۔ وہ اپنے بیٹے کے بیٹے انیل سنگھ کی موت کا مطالبہ کرتے ہوئے موقف اپنایا کہ ان کے بیٹے انیل سنگھ کی موت احمد آباد جاتے ہوئے حادثے میں ہوئی۔ پولیس کے مطابق انیل سنگھ کے والد نے انشورنس کمپنی سے 80 لاکھ کی انشورنس اور کار انشورنس کی رقم کا دعویٰ کیا کہ ان کے بیٹے کی موت ہو گئی ہے اور انہوں نے اس رقم کے پانچ حصے کیے۔ ملزم پولیس کی

## بھکاری کو زندہ جلا کر 80 لاکھ کا انشورنس فراڈ کرنے والا شخص 17 سال بعد کیسے پکڑا گیا؟

# انشورنس میں فراڈ کبھی نہ کبھی پکڑا جاتا ہے

بدھنگر کے بھٹانگر گاؤں میں ایک مزدور باپ اور بیٹے نے رچی تھی اور اس کہانی نے پولیس کو پکڑا کر رکھ دیا۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ پولیس کے ریکارڈ کے مطابق جولائی 2006 میں آگرہ ہائی وے پر حادثے میں ہلاک ہونے والا انیل سنگھ مالک 17 سال بعد احمد آباد سے زندہ نکل آیا تھا۔ نامتوز آف انڈیا کی رپورٹ کے مطابق یہ سارا معاملہ اس وقت کھل کر سامنے آیا جب احمد آباد کی کرائم برانچ کی ٹیم نے احمد آباد کے علاقے نکول سے ایک شخص کو گرفتار کیا۔ اس شخص پر الزام یہ لگایا جا رہا ہے کہ انیل سنگھ ملک، ان کے والد اور خاندان

گیا۔ باپ اور بیٹے نے فراڈ اور قتل کے بارے میں پولیس کو دیے گئے بیان میں اس سازش کی تفصیلات بتائیں جن کے مطابق

گرفت میں کیسے آیا؟ پولیس کا کہنا ہے کہ پولیس کو ابتدائی تفتیش میں پتا چلا ہے کہ اس

نے اس منصوبے پر عمل کرتے ہوئے اپنے والدین یا خاندان کے دیگر افراد کو کبھی فون تک نہیں کیا۔ 17 سال میں وہ کبھی اپنے آبائی شہر بھی نہیں گیا۔ ڈی سی پی چیتینیا منڈلک کا کہنا ہے سال 2008 میں انیل نے جعلی بین کارڈ اور ادھار کارڈ بنائے اور لائسنس بھی بنوایا۔ اس ثبوت کی بنیاد پر پینک سے گاڑی اور ہوم لون بھی لیے گئے۔ اس نے شادی کی اور بیہوش سکونت اختیار کر لی۔ ڈی سی پی منڈلک اس طرح کی منصوبہ بندی کے باوجود ملزم کی قلعی بتاتے ہیں کہ ملزم سورت میں تہوار کے دوران اپنے رشتہ دار کو ملنے گیا تھا جہاں بھٹانگر کے ایک شخص نے اسے دیکھا اور پولیس کو اس طرح اطلاع ملی۔ یہ اطلاع ملنے کے بعد پولیس کی جانب سے کی جانے والی کارروائی کے بارے میں وہ بتاتے ہیں کہ ہم نے اس معلومات کی جانچ کروائی اور پتا چلا کہ ملزم نکول کے علاقے میں رہتا ہے۔ بعد ازاں اسے ٹریس کر کے گرفتار کر لیا گیا۔ اس علاقے کے لوگ انہیں راجنکار چودھری ڈرائیور کے نام سے جانتے ہیں، کوئی بھی انہیں انیل سنگھ کے نام سے نہیں جانتا تھا۔ برسوں سے وہ اسی علاقے میں رکشہ چلاتا تھا۔ ملزم انیل کی ذاتی زندگی کے بارے میں معلومات دیتے ہوئے بھدوریا نے کہا 'اسے ریشمانی لڑکی سے پیار ہو گیا اور اس نے شادی کر لی۔ اس کی دو بیٹیاں ہیں۔



پالیسی کے دو سال بعد، وہ اپنے پال اور ان کے بڑے بیٹے ابھی سنگھ بھٹانگر گاؤں سے آگرہ کے لیے نکلے اور اپنے ساتھ دو دیگر جاننے والوں، مہیپال گڈریا اور راکیش کھٹک، کو لے گئے۔ اس سفر سے پہلے مہیپال اور راکیش دھن کور اور غازی آباد کے درمیان ایک بھکاری کو ہوٹل میں اچھا کھانا کھلانے کے لیے لے آئے۔ پولیس کے مطابق اپنے منصوبے کو کامیاب کرنے کے لیے انہوں نے 'کھانے میں نیند کی گولیاں ملا دیں تھیں۔ چیتینیا منڈلک نے پولس تفتیش میں سامنے آنے والے حقائق کے بارے میں بتایا کہ ملزمان نے بھکاری کو کار میں بٹھایا، جو دروائی کی وجہ سے غنودگی میں تھا، بعد میں انہوں نے گاڑی ٹھبے سے ٹکرا دی اور ڈرائیونگ سیٹ پر بھکاری کو بٹھانے کے بعد گاڑی کو آگ لگا دی۔ پولیس تفتیش میں سامنے آنے والی معلومات کے مطابق

کے دیگر افراد نے ملک 20 لاکھ روپے کی انشورنس کروائی اور دو سال بعد انیل کی حادثاتی موت کا ڈرامہ رچا کر بیمہ پالیسی کی شرائط کے مطابق چارجنا زیادہ رقم یعنی 80 لاکھ کا دعویٰ کر کے دھوکہ دے فراڈ کیا۔ اس سارے منصوبے کو کامیاب بنانے کے لیے آگرہ میں ایک بھکاری کو گاڑی میں ڈال کر حادثہ کروایا گیا۔ لیکن آخر کار احمد آباد کے کرائم برانچ نے اس دھوکے اور وقت میں ملوث مرکزی کردار کو اس واقعے کے اتنے سال بعد کیسے پکڑا؟ اس معاملے پر پولیس سے ملنے والی تفصیلات کے مطابق اتر پردیش کے چھوٹے سے گاؤں بھٹانگر میں رہنے والے وہ اپنے بیٹے انیل سنگھ کے لیے 20 لاکھ روپے کی لائف انشورنس پالیسی لی۔ اس بیمہ میں ایک شرط تھی جس کے مطابق اگر بیمہ پالیسی لینے والے کی



عطا محمد نسیم

نئے لوگوں سے ملنا اور ان سے تعارف حاصل کرنا، انٹرنس کے کام میں بنیادی حیثیت رکھتا ہے۔ آپ جس شخص سے سماجی طور پر ملتے ہیں اس کی حوصلہ افزائی کرنے کے لیے بہترین تکنیکوں میں سے ایک (FORM) (فورم کی حکمت عملی



آپ ڈاکٹر ہیں۔ کیا آپ سرجن ہیں؟" عام طور پر لوگ اس پر مسکراتے ہیں اور آپ کو بتاتے ہیں کہ آپ صحیح تھے یا نہیں اور پھر وہ روزی روٹی کے لیے کیا کرتے ہیں۔ ہر شخص ایک ممتاز پیشے کا ذکر فخر سے کرتا ہے۔ ایک فرد کے چہرے اور حلیہ سے آپ کو اندازہ ہو سکتا ہے کہ وہ اکاؤنٹنٹ، انجینئر، سفارت کار یا اکاؤنٹنٹ ہیں۔

## نئے لوگوں سے کیسے تعارف حاصل کریں، فورم کی تکنیک

تیسرا نکتہ آر ریکریشن کا مطلب ہے تفریح۔ آپ جاننا چاہتے ہیں کہ وہ تفریح کے لیے کیا کرتے ہیں۔ آپ کو اس بات سے اندازہ ہو سکتا ہے کہ آپ یہ گفتگو کہاں کر رہے ہیں۔ اگر آپ کسی پارٹی، ٹینس کلب یا جم میں ہیں، تو آپ ان کی کم از کم ایک دلچسپی کو جانتے ہیں۔ ایک اور حکمت عملی تعطیلات کے منصوبوں کے بارے میں



ہے۔ فورم کی تکنیک آپ نے اپنے ابتدائی دنوں میں سیکھ لی۔ شاید اس کے بارے میں بھول گئے ہیں؛ تاہم، یہ ایک ایسی حکمت عملی ہے جو دوبارہ یاد کرنے اور دہرانے کے قابل ہے۔ یہاں F ایف سے مراد فیملی یعنی خاندان، O او کا لفظ آکوپیشن یعنی پیشے کے لیے

پوچھنا ہے، خاص طور پر اگر آپ چھٹی کے موسم کے قریب ہیں۔ لوگ اس بارے میں بات کرنا پسند کرتے ہیں کہ وہ اپنی چھٹی کے وقت سے کیسے لطف اندوز ہوتے ہیں۔

ایم کا لفظ مینی یعنی پیسے کے لیے ہے۔ یہ گفتگو بعد میں ایک رشتے میں ڈھل جاتی ہے۔ اس حکمت عملی میں ایک مشترکہ حوالہ تلاش کرنا اور بات چیت میں رقم کا موضوع لانا ہے۔ مثال کے طور پر،

بچوں کے بارے میں کسی سے بات کرتے وقت، آپ کہہ سکتے ہیں، "ہمارے دو بچے ہیں جنہیں ہم کالج بھیجنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔ آپ بھی شاید اپنے بچوں کی اعلیٰ تعلیم کا منصوبہ رکھتے ہیں۔ لیکن

اخراجات بہت بڑھ گئے ہیں۔ میں سوچ رہا تھا کہ اس کی ادائیگی کیسے کی جائے اور ایجوکیشن پلانز کے بارے میں جانا جائے۔ یہی وہ راستہ ہے جس سے ہم اپنے بچوں کی تعلیم جاری رکھ سکتے ہیں۔ آپ کا کیا

منصوبہ ہے؟" وہ مزید تفصیلات طلب کر سکتے ہیں یا ذکر کر سکتے ہیں کہ انہوں نے اس کا کوئی حل کیا ہے۔ دونوں صورتوں میں، مستقبل

میں کاروبار کے امکانات ہیں۔

گے۔ بہت اچھا! آپ پوچھ سکتے ہیں، "آپ کیا کرتے ہیں؟" لیکن یہ ایک اور حکمت عملی یہ ہے کہ ان کے پیشے کے بارے میں اندازہ لگائیں، اور آپ یوں کہتے ہیں کہ "ایسا لگتا ہے کہ آپ کے ہاتھ ایک سرجن کے

ہے اور آر کا لفظ ریکریشن یعنی تفریح کا اظہار کرتا ہے، آخری لفظ ایم M مینی یعنی دولت پیسے کے لیے ہے۔

ایف یعنی فیملی کا مطلب خاندان ہے۔ آپ ان کا نام جانتے ہیں، اور آپ دیکھ سکتے ہیں کہ وہ کیسے نظر آتے ہیں کیونکہ وہ آپ کے سامنے کھڑے ہیں۔ آپ جو مشاہدہ کرتے

ہیں اس کی بنیاد پر، آپ ان کے خاندان کا وقوم کا اندازہ لگا سکتے ہیں، لہذا آپ کچھ ایسا کہہ سکتے ہیں، "آپ کا آخری نام" خان" ہے۔ کیا آپ پٹھان ہیں۔

کیا میں ٹھیک سمجھا ہوں؟" وہ مسکرا سکتے ہیں اور پھر آپ کے سوال کا جواب دے سکتے ہیں۔ آپ کو "ہاں" یا "یہ قریب ہے"

جیسا جواب مل سکتا ہے۔ جواب میں آپ اپنا تعارف کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کے پس منظر کو شیئر کرنے کا موقع ہے۔

عام طور پر لوگ اپنے علاقے اور خاندان پر فخر کرتے ہیں۔

آپ اپنا تعارف کرتے ہوئے بتا سکتے ہیں کہ میں مالیاتی مشیر یا انٹرنس ایجنٹ ہوں۔ ظاہر ہے کہ وہ اس تعارف سے خوفزدہ نہیں ہوں۔



تحریر: شیراز حامد



انشورنس سرویز کے ذریعہ کیا جانے والا ہر سروے پوری تبدیلی، مہارت اور نیک نیتی کے ساتھ کیا جائے گا اور اس کی رپورٹ بغیر کسی تعصب کے دی جائے گی۔

انشورنس سرویز اپنی رپورٹ میں پالیسی کا ٹریکیٹ کی شرائط کے حوالے اور دیگر ہدایات جو اس کا تقرر کرنے والے کی جانب سے اسے دی گئیں اور سروے کے انعقاد کے طریقہ کار اور سروے کے دوران فرض کیے جانے والے حقوق اور دیگر مفروضوں کا واضح اور

تعمینہ لگائے اور بیمہ کنندہ کے غور و خوض کے لئے اپنی آزاد اندرائے پیش کرے۔ انشورنس سرویز اپنی رپورٹ میں یہ تحریری اعلان کرے گا کہ نہ تو انشورنس سرویز اور نہ ہی اس کے کسی ڈائریکٹر، ملازم، ساتھی، پارٹنر اور نہ ہی ان افراد میں سے کسی کے کوئی متعلقہ فریق کی اس رپورٹ میں، باحیثیت انشورنس سرویز، سروے کی جانے والی املاک یا مفادات کی انشورنس، ملکیت، ایجنسی، کمیشن، مرمت، سیلوج کی فروخت یا کسی بھی اور طریقے سے براہ راست یا بالواسطہ کوئی دلچسپی وابستہ ہے۔ سرویز اپنی سروے رپورٹ کو جلد از جلد حتمی شکل دے گا لیکن نوے دن کی مدت کے اندر۔ جہاں موثر، میرین اور متفرق (Miscellaneous) کلاس آف بزنس میں کلیم کی رقم 10 لاکھ روپے سے زائد اور آگ (Fire) اور انجینئرنگ

## سروے کا طریقہ کار اور انشورنس سرویز کی رپورٹ



تفصیلاً ذکر کرے گا۔ کلیم کی جانے والی اشیاء، املاک، مفادات جن کے حوالے سے سروے کیا جا رہا ہو ان کی وضاحت اور تفصیلات جو ان کی نشاندہی کرنے کے لیے کافی ہوں ان کا ذکر بھی سرویز کی رپورٹ کا لازمی حصہ ہوگا۔ سرویز اپنی رپورٹ میں، سروے اور مطلوبہ دستاویزی کارروائی مکمل ہونے پر پالیسی کا ٹریکیٹ کی ممکنہ شرائط کی تکمیل، شرائط، وارنٹیز اور مستثنیات کی روشنی میں کسی ہونے والے نقصان یا نقصان کے ہونے کے دعوے کی وجہ، حد، مقام، مالیت اور بیمہ کنندہ کی جانب سے نقصان کی بہر پائی کی ذمہ داری کے بارے میں اپنی آزاد اور غیر جانبدار رائے کا اظہار کرے گا۔ تقرر شدہ انشورنس سرویز کی جانب سے دی جانے والی ہر رپورٹ پر صرف وہ شخص دستخط کرے گا جو اس سرویز کمپنی کے مجاز سرویز آفیسر کے طور پر انشورنس ریگولیٹر کے پاس اس وقت رجسٹر ہو اور وہ اس نوعیت کے انشورنس سرویز سرٹیفکیٹ کا حامل ہو جس نوعیت کا انشورنس کلیم کیا گیا ہو۔ مزید وضاحت کے لیے اگر کسی سرویز کمپنی کے پاس دو لائسنس یافتہ مجاز سروے آفیسرز ہیں جن میں سے ایک کے پاس آگ کے نقصان کے سروے کرنے کا لائسنس موجود ہے جب کہ دوسرے کے پاس موٹر سروے کا لائسنس ہے تو آگ سے متعلق سروے صرف وہی مجاز سرویز کر سکتا ہے جس کے پاس آگ کے نقصان کا سروے کرنے کا لائسنس موجود ہے یعنی موٹر کا لائسنس یافتہ سرویز آگ کے نقصان کا سروے آزاد اندرا کیلئے طور پر نہیں کر سکتا وہاں پر اس سرویز کمپنی کے ایک آگ کے نقصان کا سروے کرنے والے لائسنس یافتہ سرویز کا ہونا بھی ضروری ہے۔ نان لائف انشورنس پالیسی کے معاہدے کے تحت ہونے والے کسی بھی نقصان کے لئے، موجودہ قانون کے مطابق، بیمہ کنندہ کی ذمہ داری کے پہلو سے قطع نظر مقرر کردہ سرویز کی ذمہ داری ہے کہ وہ رپورٹ شدہ کسی ہونے والے نقصان یا نقصان کے ہونے کے دعوے کا

کسی بھی مفادات کی جانچ پڑتال کرتا ہے تا کہ اس معاہدے کے تحت کسی نقصان یا نقصان کے ہونے کے دعوے کی وجہ، حد، مقام اور مالیت کے بارے میں آزاد اندرائے کا اظہار کرے۔ موجودہ قانون میں مذکورہ سرویز کی تعریف اور سرویز کی رپورٹ کا دائرہ کار واضح طور پر اشارہ کرتے ہیں کہ سرویز ذمہ داری سے نہیں اس لیے انشورنس سرویز انشورنس کلیم کو روکنے میں نہیں آسکتے۔ وہ صرف متعلقہ پالیسی کنٹریکٹ کی ممکنہ شرائط کی تکمیل، شرائط، وارنٹیز اور مستثنیات کے تحت ذمہ داری کے پہلو سے متعلق اپنی آزاد رائے دے سکتے ہیں۔ سرویز نقصان کی نوعیت اور حد کا تخمینہ لگاتے ہیں اور بیمہ کنندہ ان کی تیار کردہ رپورٹ کی بنیاد پر انشورنس کلیم پر کارروائی کرتے ہیں۔

ایک سرویز کی رپورٹ کو قانونی طور پر تسلیم کیا جاتا ہے اور یہ بیمہ کے دعووں کے تعین کے لیے ایک بنیادی دستاویز ہے۔ تاہم، سرویز کی رپورٹ ذمہ داری کے پہلو سے متعلق بیمہ کنندہ کے لیے حتمی فیصلہ سازی دستاویز نہیں ہے۔ اختلاف کی صورت میں، بیمہ کنندہ سرویز کی رپورٹ سے انحراف کر سکتا ہے اور دلیل کی بنیاد پر اپنا فیصلہ قائم کر سکتا ہے، لیکن بیمہ کنندہ کے لئے ضروری ہے کہ وہ سرویز کی رپورٹ کو قبول نہ کرنے کے لیے پالیسی کنٹریکٹ کی ممکنہ شرائط کی تکمیل، شرائط، وارنٹیز اور مستثنیات کے تحت معقول وجوہات پیش کرے۔

انشورنس کے قانون کا اصول یہ ہے کہ انشورنس پالیسی میں ابہام کو پالیسی ہولڈر کے حق میں سمجھا جانا چاہیے۔ دعوے سے انکار کی صورت میں بیمہ کنندہ پالیسی ہولڈر کو دعویٰ سے انکار کرنے کی وجوہات کا تحریری بیان فراہم کرے گا۔ اگر کسی دعوے کی ادائیگی سے انکار (مکمل یا جزوی طور پر) سروے رپورٹ (مکمل یا جزوی طور پر) پر مبنی ہے تو سروے رپورٹ کی ایک کاپی پالیسی ہولڈر (اگر مطالب کیا جائے) کو فراہم کی جائے گی، اگر کمیشن (میسرز سیکورٹیز اینڈ انویسٹمنٹ کمیشن آف پاکستان) کے پاس یہ یقین کرنے کی وجہ ہو کہ کیا گیا سروے مستعدی یا مہارت یا نیک نیتی کے ساتھ نہیں کیا گیا ہے اور رپورٹ پالیسی شرائط و ضوابط کے تحت منصفانہ رائے پیش نہیں کرتی ہے، کمیشن (SECP) بیمہ کنندہ کو ہدایت دے سکتا ہے کہ وہ اس رپورٹ کردہ نقصان کے ایک اضافی سروے کا انتظام کرے جو ایک یا زیادہ لائسنس یافتہ انشورنس سرویز کے ذریعہ انجام دیا جائے گا جنہیں کمیشن (SECP) سے منظور کیا جائے گا۔ ایک اضافی سروے بیمہ کنندہ کے خرچ پر کیا Insurance of World The Exploring APPROACH PROFESSIONAL A-OURSELVES REGLATING کے تحت ہونا بھی ضروری ہے۔ نان لائف انشورنس پالیسی کے معاہدے کے تحت ہونے والے کسی بھی نقصان کے لئے، موجودہ قانون کے مطابق، بیمہ کنندہ کی ذمہ داری کے پہلو سے قطع نظر مقرر کردہ سرویز کی ذمہ داری ہے کہ وہ رپورٹ شدہ کسی ہونے والے نقصان یا نقصان کے ہونے کے دعوے کا

کلاسز میں رقم ایک کروڑ روپے سے زائد ہو اور سرویز کی تقرری کے 90 دن کے اندر حتمی رپورٹ پیش نہ کی گئی ہو تو انشورنس سرویز 90 دن کی مدت ختم ہونے سے قبل کمیشن (SECP) کو ابتدائی رپورٹ پیش کرے گا اور اس میں تانخیر کی وجوہات، اگر کوئی ہو تو اس کا ذکر کرے گا۔ اگر ابتدائی رپورٹ 90 دن کے اندر جمع نہیں کرائی جاتی ہے تو اسے ہر 90 دن بعد اسٹیٹس رپورٹ پیش کرنے کی ضرورت ہوگی۔ انشورنس سرویز کے ذریعہ کئے گئے ہر سروے، اور اس کی طرف سے دی گئی رپورٹ، Insurance of World The Exploring APPROACH PROFESSIONAL A-OURSELVES REGLATING کسی بھی پیشہ ور ادارہ کے متعلقہ پیشہ ورانہ معیارات کی تعمیل کرے گی جس کا انشورنس سرویز ممبر ہے۔

کیا سرویز انشورنس کلیم کو روک سکتا ہے؟ موجودہ قانون کے مطابق، ہمیں "سرویز" کہا جاتا ہے جس سے مراد وہ شخص (جس کا نام سے پکارا جائے) ہے جو نان لائف انشورنس کے معاہدے کے تحت بیمہ شدہ سامان، املاک یا



# 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)



# 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

