BEEMAKAR
Monthly Karachi
بیمہ کار
مارچ 2024
beemakar.com

آدم جی انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو جناب علی زیب، انرجی کانفرنس کے موقع پر ایوارڈ وصول کررہے ہیں

اداریہ **انمول خزانے آپ کے انتظار میں**

جناب سید حیدر علی سی ای او اور ایم ڈی پیکجز گروپ، آئی جی آئی لائف کی ہیڈ آف برانڈ مارکیٹنگ مدیحہ احمد کو برانڈ مارکیٹنگ کے لیے CEO کا خصوصی ایوارڈ دے رہے ہیں۔ اس موقع پر آئی جی آئی انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو فیصل خان اور چیف آپریٹنگ آفیسر محمد ہشام بھی موجود ہیں

شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو جناب رضوان اختر، تکافل ان ہاؤس ٹریننگ کے دسویں سیشن میں سرٹیفکیٹ دے رہے ہیں

نیشنل انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو جناب خالد حامد ٹرٹل بیچ پر جناب طارق عزیز، ایگزیکٹو ڈائریکٹر (کارپوریٹ سروسز) سے 30 بلین (GWP 2023) سنگ میل اچیومنٹ شیلڈ وصول کررہے ہیں

ہر سال ٹاپ آف دی ٹیبل حاصل کرنے کی حکمت عملی

عسکری لائف انشورنس کے منیجنگ ڈائریکٹر جہانزیب ظفر سالانہ کانفرنس کے موقع پر منیجر مارکیٹنگ فیضان مجیب کو ایوارڈ دے رہے ہیں۔ اس موقع پر خرم ایس اعوان بھی موجود ہیں

ریلائنس انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو عبدالرزاق احمد، کے ہمراہ غلام مجدد وائس پریزیڈنٹ، اور غلام حیدر سی ایف او نے فیصل آباد اور لاہور کا دورہ کیا، اس موقع پر محمد اخلاق اور چوہدری اکرم کے ہمراہ گروپ فوٹو

ای ایف یو لائف اور جاز کے درمیان معاہدہ

اچھی فروخت پر کبھی مطمئن نہیں ہونا چاہیے

داؤد فیملی تکافل کے چیف ایگزیکٹیو جناب غضنفر الاسلام اور چیف آپریٹنگ آفیسر کا شاہراہ فیصل برانچ کراچی کی ٹیم کے ہمراہ گروپ فوٹو

حبیب انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو سید اطہر عباس کا عالمی یوم خواتین کے موقع پر گروپ فوٹو

یونائیٹڈ انشورنس نے ایک بار پھر آئی اے پی، ریجنل کمیٹی نارتھ کے زیر اہتمام کرکٹ ٹورنامنٹ میں چیمپئن ٹرافی جیت لی

SHAHEEN INSURANCE COMPANY LTD
GROUP COMPANY OF
SHAHEEN FOUNDATION
PAKISTAN AIR FORCE

تو شاہین ہے
پرواز ہے کام تیرا

ہم فائر انشورنس، ٹریول انشورنس، میرین انشورنس، کار انشورنس،
ہیلتھ انشورنس، انجینئرنگ انشورنس، اور ونڈو تکافل انشورنس کے ساتھ

FIRE INSURANCE

TRAVEL INSURANCE

MARINE INSURANCE

HEALTH INSURANCE

MOTOR INSURANCE

ENGINEERING INSURANCE

SHAHEEN INSURANCE COMPANY LTD
GROUP COMPANY OF
SHAHEEN FOUNDATION
PAKISTAN AIR FORCE

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

تکافل SHAHEEN
WINDOW TAKAFUL OPERATIONS

10th Floor, Shaheen Complex
M.R. Kayani Road, Karachi-74200
Tel: (9221) 3263 0370-75 (06 Lines)
(9221) 32213950-51 (02 Lines)
Fax: (9221) 32626674
Web: www.shaheeninsurance.com

A Banking Insurance News Magazine

Monthly BEEMAKAR Karachi

بیمہ کار

جلد نمبر 34 | مارچ 2024ء | شمارہ نمبر 03

Registration No.MC-1436
www.beemakar.com
twitter.com/beemakar
facebook.com/Beemakr
linkedin.com/in/ata-khan-42a05154

چیف ایڈیٹر: عطامحمد تبسم
مینجنگ ایڈیٹر: ایاز خان
ایڈیٹر: رئیس اختر
ایسوسی ایٹ ایڈیٹرز: افضل کریم
جنید خان
مشاورت: محمد افضل جنجوعہ
محمد اسلم صابر
صغیر احمد
تاثیر 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 سیمنٹ ہاؤسنگ سوسائٹی
گلشن اقبال، بلاک A-10، کراچی

طابع فضلی سنز، اُردو 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

اِس شمارے میں

- اداریہ
  انمول خزانے آپ کے انتظار میں ہیں
- ہر سال ٹاپ آف دی ٹیبل حاصل کرنے کی حکمت عملی
- ریلائنس انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو کا
  دورۂ فیصل آباد اور لاہور
- شاہین انشورنس کی سرگرمیاں
- خواہش (محمد افضل کمیانہ کا مضمون)
- اچھی فروخت پر
  کبھی مطمئن نہیں ہونا چاہیے (عطامحمد تبسم)
- داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں
- آئی اے پی نارتھ ریجن کرکٹ ٹورنامنٹ کی رپورٹ
- میڈم آسیہ اعجاز کی شاندار پذیرائی
- سلام تکافل کے نئے معاہدے
- ای ایف یو لائف اور جاز کے درمیان معاہدہ
- جوبلی جنرل انشورنس کا بلھے شاہ پروجیکٹ میں تعاون
- میاں رضوان مجید ریجنل چیف نارتھ کی کامیابی

اداریہ
انمول خزانے
آپ کے انتظار میں ہیں

ہر سال ٹاپ آف دی ٹیبل
حاصل کرنے کی حکمت عملی

ریلائنس انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو کا
دورۂ فیصل آباد اور لاہور

شاہین انشورنس کی سرگرمیاں

خواہش (محمد افضل کمیانہ کا مضمون)

اچھی فروخت پر (عطامحمد تبسم)
کبھی مطمئن نہیں ہونا چاہیے

داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں

آئی اے پی نارتھ ریجن
کرکٹ ٹورنامنٹ کی رپورٹ

میڈم آسیہ اعجاز کی شاندار پذیرائی

سلام تکافل کے نئے معاہدے

ای ایف یو لائف اور جاز کے درمیان معاہدہ

انمول خزانے آپ کے انتظار میں

کسی کی حوصلہ افزائی نہ کرنا، کسی کو آگے بڑھتے دیکھ کر اس کے خلاف سازش کرنا، ٹانگ کھینچنا، روڑے اٹکانا، حوصلہ شکنی کرنا، بیزار کر دینا یا بند گلی میں دھکیلنا ہمارے ایسے مشغلے ہیں جن پر ہم نادم بھی نہیں ہوتے۔ آپ کے آس پاس بہت سے ایسے ہیں، جو ان باتوں پر خوش ہوتے ہیں۔ لوگوں کو غلط راہ پر ڈال کر ان کی ڈھٹائی دیدنی ہوتی ہے، کسی کا نقصان کرا کر ان کے قہقہے سننے والے ہوتے ہیں۔ لیکن ایک دن انھیں اس کا خمیازہ بھگتنا ہوگا۔ سارے ایک جیسے بھی نہیں ہوتے۔ بہت سارے ایسے بھی ہیں جو کسی کو غلط راہ پر چلتا دیکھتے ہیں تو اسے صحیح سمت دکھاتے ہیں، کھائی میں گرتے کا ہاتھ تھامتے ہیں، باہر آنے کی سبیل کرتے ہیں، کسی کو مچھلی پکڑنا سکھا دیتے ہیں، کسی کو مچھلی پکڑنے کیلیئے کانٹا خرید کر دے دیتے ہیں، کسی کے پاس وسائل نہ ہوں تو مدد کرتے ہیں، کسی کو اپنے وسائل سے بہتر انداز میں مستفید ہوتا نہ دیکھ کر رنجیدہ ہو جاتے ہیں، کسی کو اس کے اپنے لیئے، کسی کو اس کے بچوں کے بہتر کل کیلیئے وسائل کا بہتر استعمال کرنا سکھاتے ہیں، اگر آپ اپنے اندر عزم حوصلہ اور کچھ کرنے کی لگن رکھتے ہیں تو مبارک ہو زندگی کے بہت سارے ایسے میدان اور شعبے ہیں جو آپ کی راہ دیکھ رہے ہیں۔ مگر ایک شرط ہے، ماضی کے رویوں کو دفن کر کے ان میدانوں میں آیئے، کوئی کامیابی حاصل کریں تو دوسروں کو بھی اس بارے میں بتائیں، جو کچھ کیجیئے دوسروں کو بھی کرنے کا طریقہ بتایئے، جو کچھ سیکھیئے دوسروں کو بھی سکھایئے۔ بند کیجیئے ایسی حکمت کو جو اپنے نسخے سینے میں دفن کر کے قبروں میں جا لیٹے، بند کیجیئے دوسرے کی دہی کو کھٹا کہنا، بند کیجیئے دوسرے کے کام کی برائی، اس کے کام میں نقص نکالنا، کسی کو جھوٹا ثابت کر کے اپنے آگے بڑھنے کی کوشش کرنا۔ اگر آپ کا ویژن بڑا ہے اور کچھ ہٹ کر اور کچھ نیا، اچھا اور بڑا کام کرنا چاہتے ہیں تو اپنے کام کے میدان کے کسی کامیاب فرد سے ملیئے، اس سے سیکھئے، اسے اپنا استاد اور گرو بنایئے، اس کو فالو کیجیئے، اس کی شاگردی اختیار کیجیئے، اسے اپنا مرشد اور استاد بنایئے اور اس سے ایسی چیزوں کو جدت کے ساتھ کرنے کا ہنر سیکھیئے۔ ان کی قدر کیجئے جو اپنے دردمند دل سے آپ کی مدد کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کو کامیابی کا راستہ بتاتے ہیں، آپ کو" خوشحالی کی دستک" سنواتے ہیں، آپ کو چھپے ہوئے" انمول خزانے" دکھاتے ہیں، آپ کو اپنے وسائل میں رہ کر آگے بڑھنے کی راہ سمجھاتے ہیں۔

چب دبئی نے حال ہی میں مسقط، عمان میں باوقار 34 ویں جنرل عرب انشورنس کانفرنس (GAIF) میں نمائش کی۔ کانفرنس نے عرب دنیا سے انشورنس انڈسٹری کے رہنماؤں، ماہرین اور پیشہ ور افراد کو علم کا تبادلہ کرنے اور خطے میں انشورنس سیکٹر کے مستقبل کی تشکیل میں مدد کرنے کے لیے اکٹھا کیا

ای ایف یو لائف ایشورنس لمیٹڈ اور ٹیلی نور کے درمیان ایک معاہدہ ہوا ہے، جس میں ای ایف یو لائف ٹیلی نار کسٹمر بیس کے لیے جدید لائف اور ہیلتھ انشورنس سلوشنز فراہم کرے گا۔ اس سنگ میل کی ترقی نے انشورنس کوریج کو براہ راست ٹیلی نار پاکستان کے جی ایس ایم موبائل بنڈلز میں ضم کرنے میں مدد کی ہے، جو ٹیلی نور صارفین کے لیے بہتر تحفظ کو یقینی بناتا ہے

ففتھ پلر تکافل نے انسٹی ٹیوٹ آف فنانشل مارکیٹس آف پاکستان (IFMP) کے ساتھ مل کر سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (SECP) کی جانب سے طے شدہ سیکھنے اور ترقی کی ضروریات کو پورا کرنے کے سلسلے میں ایک معاہدہ پر دستخط کیے

ڈی جیٹی پلس اور سلام تکافل کے درمیان چھوٹے پیمانے پر کسانوں کے لیے پیرامیٹرک کراپ انشورنس اور فصل کے تحفظ کے حل کے لیے معاہدہ ہوا۔ یہ شراکت زرعی رسک مینجمنٹ کو تیز، شفاف کوریج، اور موزوں سپورٹ سسٹم کے ساتھ نئے سرے سے متعین کرتی ہے، کسانوں کو ایک لچکدار مستقبل کے لیے بااختیار بناتی ہے

میاں رضوان مجید ریجنل چیف نارتھ نے اسٹیٹ لائف کنونشن میں، گولڈ میڈل، شیلڈ، انعامات کیئے۔ کنونشن کے موقع پر ایگزیکٹو ڈائریکٹر آفتاب امام صاحب، میاں رضوان مجید کو گولڈ میڈل کے اعزاز سے نواز رہے ہیں۔ میاں رضوان مجید کارپوریشن میں مسلسل 5 سال سے پہلی پوزیشن پر ہیں اور انہیں یہ اعزاز حاصل ہے کہ وہ مسلسل 4 سال سے گولڈ میڈل جیت رہے ہیں۔ ڈویژنل ہیڈ خالد محمود شاہد بھی اس موقع پر موجود ہیں

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 بیماریوں کی کوریج شامل ہے۔ اس موقع پر، 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 ساتھ ہمارا تعاون اس سفر میں ایک اہم پیشرفت کی نمائندگی کرتا ہے۔ عامر خان، کمشنر انشورنس، سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (SECP) نے جاز اور EFU لائف پاکستان کو ان کے اقدام پر مبارکباد دی۔ انہوں نے ٹیلکو سیگمنٹ کے ذریعے تکافل پروڈکٹس کو متعارف کرانے کی اہمیت پر روشنی ڈالی۔

جوبلی جنرل انشورنس کمپنی لمیٹڈ اور کے-سولر (پرائیویٹ) لمیٹڈ نے بلھے شاہ پیکیجنگ (پرائیویٹ) لمیٹڈ میں 36.7 میگاواٹ کے سولر پروجیکٹ کے لیے پارٹنرشپ کا معاہدہ کیا ہے۔ جو پاکستان کی تاریخ میں نجی شعبے کے B2B توانائی کی خریداری کے اہم ترین معاہدوں میں سے ایک ہے۔ جوبلی جنرل انشورنس کے سی او اوظفر ارشد نے بڑے اسٹیک ہولڈرز کے ساتھ پارٹنرشپ کو باقاعدہ بنانے کے لیے فنانشل کلوز تقریب میں شرکت کی۔ یہ اتحاد پاکستان کے صنعتی شعبے کو پائیدار توانائی کے اختیارات کی طرف آگے بڑھانے کے لیے باہمی لگن کو اجاگر کرتا ہے

آئی جی ائی لائف کے چیف ایگزیکٹو علی ندیم، محمد عابد کو سرٹیفیکٹ دے رہے ہیں، ان کے ہمراہ ٹرینرکوچ نوشیرواں اکرم بھی موجود ہیں

ریجنل منیجر چوہدری خالد محمود جہلمی عسکری فیملی تکافل چین پاکستان نمبرون ریجن سیالکوٹ ریجن میں بہترین کارکردگی دکھائی ہے

سلام تکافل لمیٹڈ نے انشورنس ایسوسی ایشن آف پاکستان (IAP) کرکٹ چیمپئن شپ ٹائٹل کا کامیابی سے دفاع کرتے ہوئے لگاتار تیسری بار چیمپئن بننے کا اعزاز حاصل کیا۔ یہ کارنامہ جناب کامران ایم حنیف کی کپتانی میں حاصل کیا گیا جنھوں نے ایک بار پھر ٹیم کو کپ جیتنے کے لیے ٹیم کی قیادت کی

اسٹیٹ لائف ریجنل ٹریننگ اکیڈمی ساؤتھ ریجن کے ایم ایم ایس سی بیچ 2023 کی تقسیم اسناد کی تقریب 07 مارچ 2024 کی سہ پہر میریٹ ہوٹل کراچی میں منعقد ہوئی۔ جناب ندیم قادری، ڈی جی ایم/ پرنسپل/ ریجنل ہیڈ آر ٹی اے ساؤتھ ریجن بھی اس دن ریٹائر ہوئے۔ انہوں نے شرکاء سے خطاب کیا۔ مسٹر عسکری مہدی منیجر HRD KSZ نے تقریب کی میزبانی کی۔ جناب غلام مجتبیٰ بائی، ڈی ایم آر ٹی اے ایس آر موجود تھے۔ مسٹر طفیل، منیجر ایچ آر ڈی پی او اور مسٹر جاوید نے پرنسپل آفس کی نمائندگی کی۔ یہ تقریب ندیم قادری کی قیادت میں خوبصورتی سے ترتیب دی گئی

ای ایف یو لائف ایشورنس کو تیرہویں سالانہ کارپوریٹ سوشل ریسپانسیبلٹی ایوارڈ کانفرنس میں سوشل امپیکٹ کے زمرے میں CSR ایوارڈ 2024 سے نوازا گیا ہے۔ جناب جلال ایچ کرمیلی، ڈپٹی جنرل منیجر ہیومن ریسورسز، ای ایف یو لائف کمپنی کی جانب سے ایوارڈ وصول کر رہے ہیں۔ یہ ایوارڈ پاکستان کا پہلا اور واحد رجسٹرڈ CSR ایوارڈ ہے

یونائیٹڈ انشورنس نے ایک بار پھر کرکٹ ٹورنامنٹ میں چیمپئن ٹرافی جیت لی

یونائیٹڈ انشورنس نے ایک بار پھر آئی اے پی، ریجنل کمیٹی نارتھ کے زیر اہتمام کرکٹ ٹورنامنٹ میں چیمپئن ٹرافی جیت لی۔ IAP کرکٹ ایکسٹروا گنزا 2023-2024 مقابلے اتوار 10 مارچ کو کریسنٹ ماڈل سکول کرکٹ گراؤنڈ، لاہور میں ہوا۔ میچ میں کھیلے جانے والے سیمی فائنلز اور فائنلز کے ساتھ اختتام پر تقسیم انعامات کی تقریب منعقد ہوئی۔ ٹورنامنٹ کے دوران اسپورٹس مین شپ، مسابقت اور تعاون کا شاندار جذبہ دیکھا گیا۔ یونائیٹڈ انشورنس نے کامیابی سے اپنے ٹائیٹل کا دفاع کیا۔ ٹورنامنٹ جیتنے اور ٹائٹل کا کامیابی سے دفاع کرنے پر یونائیٹیڈ انشورنس کی ٹیم کو گروپ چیئر مین جناب ایم اے شاہد نے مبارکباد دی۔ سیکورٹی جنرل انشورنس (ایس جی آئی) رنرز اپ رہی۔ ٹینس کے لیجنڈ مسٹر اعصام الحق قریشی جو پاکستان ٹینس فیڈریشن کے صدر بھی ہیں اس موقع پر مہمان خصوصی تھے۔ انہوں نے IAP RCN کو ایک منظم ٹورنامنٹ کے انعقاد پر مبارکباد دی اور دونوں ٹیموں کو شاندار کرکٹ کھیلنے پر مبارکباد دی۔ مسٹر احتشام الحق قریشی چیئر مین ایشیا انشورنس، مسٹر محمد ہشام چیئر مین ریجنل کمیٹی نارتھ اور انشورنس برادری کے دیگر سینئر ممبران نے بھی اس موقع پر شرکت کی۔ مسٹر سطوت بٹ نے بہترین انداز میں IAP RCN کی آرگنائزنگ کمیٹی کی قیادت کی اور سیکرٹری RON مسٹر عمران اسرار اور ان کی ٹیم نے بہترین انداز میں اس اسپورٹ ایونٹ کو منظم کیا۔

ہر سال ٹاپ آف دی ٹیبل حاصل کرنے کی حکمت عملی

سائمن ڈی لسٹر/ترجمہ عطامحمد تبسم

((Million Dollar Round TableMDRT
بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے لائف انشورنس ایجنٹس اور مالیاتی مشیروں کے لیے ایک عالمی ادارہ ہے۔ دنیا بھر میں، MDRT سرٹیفیکیشن بیمہ ایجنٹوں میں بہت زیادہ پسند کیا جاتا ہے، کیونکہ اسے انشورنس انڈسٹری میں بہترین کارکردگی کا نشان سمجھا جاتا ہے۔ MDRT کے لیے اہل ہونے کے لیے، ایک ایجنٹ کو فروخت اور پیداوار کے کچھ تقاضوں کو پورا کرنا چاہیے۔2022 میں، سنگاپور میں مقیم 693 ایجنٹوں نے MDRT کے لیے کوالیفائی کیا، جو کہ ایشیا کے کسی بھی ملک میں سب سے زیادہ تعداد ہے۔ پاکستان میں بھی ایم ڈی آر ٹی کوالیفائی کرنے والوں کی تعداد بڑھ رہی ہے۔

ایم ڈی آر ٹی میں، کورٹ آف دی ٹیبل کا اعزاز حاصل کرنا اتفاق سے نہیں ہوتا ہے اور اس میں کوئی جادو نہیں ہے۔ یہ روزانہ صحیح طور پر کام کرنے سے ہوتا ہے۔ اور یہ سب ایک منصوبہ کے ساتھ شروع ہوتا ہے۔ جب آپ ایسا کرتے ہیں، تو ایک سال میں ٹاپ آف دی ٹیبل تک پہنچنا ممکن ہے۔

میں نے یہ سمجھ کر اپنا منصوبہ بنایا کہ میں سال، مہینے اور ہفتے میں کتنے دن کام کروں گا اور پھر ان دنوں میں سے کتنے کلائنٹس کو دیکھوں گا۔ یہ مجھے بتاتا ہے کہ کتنے دن مجھے توجہ کے ساتھ کام کرنے کی ضرورت ہے۔ پھر میں اس بات کو یقینی بناتا ہوں کہ میرا کیلنڈر ہمیشہ میری ملاقاتوں کے نشانات سے بھرا رہے۔ لہذا میں منصوبہ بندی کے مطابق کلائنٹ سے نا صرف ملاقاتیں کرتا ہوں بلکہ نئے کائنٹس کے بارے میں سوچتا اور نئے امکانات پر غور کرتا ہوں،ہوں۔ میں یہ جانے بغیر کبھی دفتر نہیں چھوڑتا کہ میرے شیڈول میں میرے اگلے ہفتے کا کیا پروگرام ہے۔ یہ نظم وضبط اور توجہ ہی سے ممکن ہے۔ جو مجھے ٹیبل کے اوپری حصے تک پہنچانے میں مدد دیتی ہے۔

مزے کی بات یہ ہے کہ جب میں نے پہلی بار MDRT میں شمولیت اختیار کی تھی تو میں نے ٹاپ آف دی ٹیبل کے بارے میں کبھی نہیں سنا تھا۔ مجھے اپنے سرپرست، MDRT کے سابق صدر ٹونی گورڈن، برسٹل، انگلینڈ، نے سالانہ اجلاس میں جانے کے لیے کہا۔ میں ٹیبل لیول کے کورٹ میں پہلے ہی پہنچ چکا تھا، اور میں نے سوچا کہ یہ زیادہ سے زیادہ سطح ہے جس تک میں پہنچ سکتا ہوں۔ اس کی وجہ سے میں نے زیادہ نہیں سوچا کہ میں اس سے آگے بھی جاسکتا ہوں۔ وہ یہ ہے کہ میں نے اس وقت اپنے ساتھیوں سے یہی سیکھا تھا۔ پھر اچانک مجھے ٹاپ آف دی ٹیبل کی اس نئی دنیا کے بارے میں پتہ چلا، اور اس نے میرا ذہن کھول دیا کہ کیا کچھ حاصل کیا جاسکتا ہے۔

میٹنگ کے بعد جیسے ہی میں برطانیہ واپس گھر پہنچا، میں نے ایک منصوبہ تیار کرنا شروع کیا۔ میں نے سوچا کہ مجھے ٹیبل میں ٹاپ حاصل کرنے کے لیے ایک دن میں، ایک ہفتے اور ایک مہینے میں کیا مختلف طریقے آزمانے کی ضرورت ہے؟

میں ہمیشہ اپنے نمبر جانتا ہوں، جیسے کہ میں ایک ہفتے میں کتنے لوگوں سے ملاقات کروں گا۔ میری کلوزنگ کی شرح اور میرے کیس کی مالیت کتنی ہے۔ اس بنیادی ڈیٹا رکھنے سے، جو میرے خیال میں اپنا کام شروع کرنے کے لیے ایک اہم بنیاد ہے، میں آسانی سے ایک منصوبہ بنانے میں کامیاب ہوا۔ میرا مطلب یہ نہیں ہے کہ منصوبہ آسان تھا۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ چونکہ مجھے یہ بنیادی معلومات مل گئی ہیں، میں جانتا تھا کہ مجھے کتنے لوگوں سے رابطہ کرنا ہے۔ تاکہ ٹیبل کے ٹاپ کے لیے کوالیفائی کرسکوں۔ ایک سال کے بعد، میں نے ٹاپ آف دی ٹیبل کے لیے کوالیفائی کیا۔ ہر سال، میں نے کلائنٹس کے ساتھ کام کرنے کے انداز میں قدرے تبدیلی کی اور زیادہ نفیس بن کر اس منصوبے کو تیار کیا۔ مثال کے طور پر، میں نے امیر گاہکوں کی تلاش شروع کی۔

یہ ناقابل یقین ہے کہ میں ایک سال میں کس طرح ٹاپ آف دی ٹیبل تک پہنچا۔ جس کے بارے میں نے کبھی سنا بھی نہیں تھا۔ جو کچھ مجھے پہلے روک رہا تھا وہ یہ تھا کہ میری آنکھیں اس کاروبار کی اس سطح تک نہیں کھلی تھیں جو دوسرے حاصل کر رہے تھے اور میں بھی حاصل کرسکتا تھا۔ اس لیے سوچ اور ذہن کو تیار کرنا اہم ہے۔ اور اب، میرے ذہن میں یہ سوالیہ نشان نہیں ہے کہ میں ہر سال ٹاپ آف دی ٹیبل بناؤں گا۔ میرے لیے، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ میں نے ایک سال پہلے کتنا اچھا سال گزارا ہے، میں ایک خالی کاغذ کے ساتھ نئے سرے سے آغاز کرتا ہوں، اس پر دوبارہ جا کر ڈیٹا لکھتا ہوں، پھر اپنے آئندہ اہداف کے بارے میں طے کرتا ہوں، اور اس کی نگرانی کرتا ہوں۔

اپنے منصوبے پر کام کرنے کے لیے ہر روز کچھ کرنے کا نظم و ضبط ضروری ہے۔ ہر ہفتے نہیں، ہر مہینے نہیں، بلکہ ہر روز۔ اور اگر آپ ہر روز صحیح کام کرتے ہیں اور کچھ اصولوں کے مطابق زندگی گزارتے ہیں، تو ایسا کرنے سے، آپ کورٹ آف دی ٹیبل اور پھر اس سے بھی آگے پہنچ جائیں گے۔

سائمن ڈی لسٹر، ڈِپ پی ایف ایس، نارفولک، انگلینڈ، یوکے، 16 سال سے ایم ڈی آر ٹی کے ممبر اور ٹیبل کے ٹاپ ممبر ہیں۔

insurance

Introducing Adamjee Digital

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

Download Now

Download on the App Store

GET IT ON Google Play

ریلائنس انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو عبدالرزاق احمد اور ان کی ٹیم کا لاہور اور فیصل آباد کا دورہ

ریلائنس انشورنس کے چیف ایگزیکٹیو عبدالرزاق احمد، کے ہمراہ غلام مجدد وائس پریزیڈینٹ اور غلام حیدر سی ایف او نے گذشتہ دنوں فیصل آباد اور لاہور میں ریلائنس انشورنس کی برانچوں کا دورہ کیا، اس موقع پر، نثار احمد چغتائی، محمد اخلاق اور چوہدری اکرم، محمد جاوید، ندیم ضیا، کے ہمراہ تصویری جھلکیاں

شاہین انشورنس کی سرگرمیاں

خواتین ہمت، امید اور زندگی کا مظہر ہیں۔ خواتین کے عالمی دن کے موقع پر شاہین انشورنس میں چیف ایگزیکٹیو رضوان اختر کے ہمراہ دفتر کی خواتین اور اسٹاف وافسران

جناب ناصر رضوی، جناب عتیق الرحمن کو بزنس ہیڈ سنٹرل پنجاب کی حیثیت سے ترقی
اور جناب طیب سلیم کو زونل منیجر لاہور تبادلہ پر مبارکباد دے رہے ہیں

چیف ایگزیکٹیو جناب غضنفر الاسلام اور سی ای او کا شاہراہ فیصل برانچ کراچی کی ٹیم کے ہمراہ گروپ فوٹو

جناب ناصر رضوی، ایچ او آر ڈی ایم اور اے ایس ڈی ایم معاذ طارق کا بھکر برانچ کے موقع پر استقبال

جناب عتیق الرحمن بزنس ہیڈ کا گجرات ریجن کے دورے کے موقع پر تصویر

ملتان برانچ کے دورے کے موقع پر گروپ فوٹو

جناب ناصر رضوی، سلک بنک بنکا کے کسٹومر کو لاہور میں ادائیگی کا چیک دیتے ہوئے

داؤد فیملی تکافل کے سنو فال کانٹیسٹ کے کوالیفائز کا گروپ فوٹو

We Took a BIG LEAP

NICL Crosses

25 Billion Rupees

(Gross Written Premium in the year 2022)

NICL achieves a historic milestone and continues to build on success it has achieved in recent years. We owe this glorious success to our clients, workforce, and business associates. **NICL** will continue to build on this success and play a pivotal role in economic success of Pakistan.

The progress continues...

NATIONAL INSURANCE COMPANY LIMITED
(Owned by the Government of Pakistan)

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

اسٹیٹ لائف راولپنڈی زون نے 2023 میں صرف 55 ایریا منیجرز کے ساتھ 1 ارب 40 کروڑ کا پریمیم حاصل کر کے ایریا منیجرز کے اوسط کاروبار میں پہلی پوزیشن حاصل کی۔ راولپنڈی زون فروری 2024 میں کارپوریشن میں نمبرون پوزیشن پر رہا۔ اس موقع پر ریجنل چیف میاں رضوان مجید اور زونل ہیڈ اسد علی شاہ نے زون کے ایریا مینیجرز، سیکٹر ہیڈز اور ایریا مینیجرز اور پروموشن کے متوقع امیدواروں کو ہار پہنا رہے ہیں

سلمان احمد کارپوریٹ سیلز مینیجر، پاک قطر کی سالانہ سیلز کانفرنس میں ،سال کے بہترین وکالا پروڈیوسر کا ایوارڈ حاصل کررہے ہیں

انشورنس کی رقم حاصل کرنے کیلئے ایک شخص نے اپنی ٹانگیں کٹوادیں

امریکی ریاست میسوری کے ایک شخص نے انشورنس کی رقم حاصل کرنے کے لیے اپنی ہی ٹانگیں کٹوادیں اور اسے ٹریکٹر سے ہوا حادثہ قرار دینے کی کوشش کی۔

غیر ملکی میڈیا رپورٹس کے مطابق ہاویل کاؤنٹی شیرف کے دفتر نے حال ہی میں بہت عجیب کیس کی تحقیقات مکمل کیں، گزشتہ سال نومبر میں 60 سالہ شخص نے دعویٰ کیا کہ وہ مبینہ طور پر حادثے کا شکار ہونے کے بعد اپنی دونوں ٹانگیں کھو بیٹھا۔

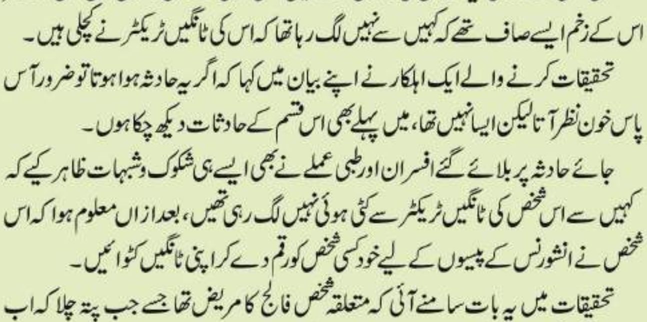
اس شخص نے بتایا کہ اس کی ٹانگیں ٹریکٹر پر لگی مشین سے کٹ گئیں، تحقیقات میں پتہ چلا کہ مذکورہ شخص کی کہانی میں کچھ ایسے پہلو تھے جن پر شک واضح تھا۔

اس شخص نے دعویٰ کیا کہ اس کی ٹانگیں کٹ گئیں لیکن کہیں سے بھی ٹانگیں نہیں ملیں اور پھر اس کے زخم ایسے صاف تھے کہ کہیں سے نہیں لگ رہا تھا کہ اس کی ٹانگیں ٹریکٹر نے کچلی ہیں۔

تحقیقات کرنے والے ایک اہلکار نے اپنے بیان میں کہا کہ اگر یہ حادثہ ہوا ہوتا تو ضرور آس پاس خون نظر آتا لیکن ایسا نہیں تھا، میں پہلے بھی اس قسم کے حادثات دیکھ چکا ہوں۔

جائے حادثہ پر بلائے گئے افسران اور طبی عملے نے بھی ایسے ہی شکوک وشبہات ظاہر کیے کہ کہیں سے اس شخص کی ٹانگیں ٹریکٹر سے کٹی ہوئی نہیں لگ رہی تھیں، بعدازاں معلوم ہوا کہ اس شخص نے انشورنس کے پیسوں کے لیے خود کسی شخص کو رقم دے کر اپنی ٹانگیں کٹوائیں۔

تحقیقات میں یہ بات سامنے آئی کہ متعلقہ شخص فالج کا مریض تھا جسے جب پتہ چلا کہ اب اس کی ٹانگیں کسی کام کی نہیں رہیں تو اس نے انشورنس فراڈ کرنے کا یہ منصوبہ بنایا۔



امارات: اقاموں کی تجدید کے لیے میڈیکل انشورنس کے نئے ضوابط جاری

متحدہ عرب امارات میں مقیم غیر ملکیوں کے اقاموں کا اجرا اور تجدید کے لیے میڈیکل انشورنس پالیسی ڈیجیٹل پلیٹ فارم پر اپ لوڈ کرنے کی سہولت پیش کی جارہی ہے۔ ڈیجیٹل سہولت کا آغاز پیر 19 فروری 2024 سے کردیا جائے گا۔

امارات الیوم اخبار کے مطابق وفاقی اتھارٹی برائے اقامہ اور شہریت کے ڈائریکٹر کرنل سہیل سعید الخیلی کی جانب سے جاری اخباری بیان میں کہا گیا ہے کہ نیا شروع کیا جانے والا پروگرام متحدہ عرب امارات میں مقیم غیر ملکیوں کی سہولت کے لیے پیش کیا جارہا ہے۔

جاری بیان میں مزید کہا گیا ہے کہ طبی بیمہ پالیسی کی دستاویزات اقامے کے اجرا اور تجدید کے وقت پلیٹ فارم پر اپ لوڈ کی جائیں گی جس کا مقصد لوگوں کو فوری سروسز فراہم کرنا اور دفتروں کے چکر لگانے سے بچانا ہے۔

کرنل الخیلی کا مزید کہنا تھا کہ نئے پروگرام سے امارات میں مقیم غیر ملکیوں اور ان کے اہل خانہ کو صحت کے حوالے سے نہ صرف بہتر خدمات فراہم ہوں گی بلکہ اس بارے میں انکے حقوق کا بھی تحفظ کیا جاسکے گا۔

میڈیکل پالیسی کو ڈیجیٹل پلیٹ فارم پر اپ لوڈ کرنے کے حوالے سے ڈائریکٹر شعبہ شہریت واقامہ کا کہنا تھا کہ انشورنس کمپنی کے جاری کردہ ڈیٹا کو پلیٹ فارم پر اپ لوڈ کرنے کا طریقہ انتہائی آسان بنایا گیا ہے جس سے لوگوں کو کافی سہولت اور وقت کی بھی بچت ہوگی۔

چار کروڑ پریمیم کر کے ڈی.جی خان زون میں نمایاں پوزیشن حاصل کرنے پہ میڈم آسیہ اعجاز ایریا مینیجر کی شاندار پذیرائی

میڈم آسیہ اعجاز ایریا مینیجر

جناب محترم ریجنل چیف محمد رمضان شاہد صاحب اور جناب محترم زونل ہیڈ چوہدری محبوب عالم صاحب نے 2023 میں 4 کروڑ پریمیم کر کے ڈی.جی خان زون میں نمایاں پوزیشن حاصل کرنے پر ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز صاحبہ کو مبارکباد اور پھولوں کی مالا پیش کی

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور تمام ٹیم نے 2023 میں 4 کڑور پریمیم کر کے ڈی.جی خان زون میں نمایاں پوزیشن حاصل کرنے پہ میڈم آسیہ اعجاز ایریا مینیجر کو، سندھی اجرک اور پھولوں کی مالا پیش کی

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان بزدار اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایس ایم میڈم کلثوم اختر اور انکے شوہر سید شیر شاہ کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان بزدار اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے ایس ایم ملک محمد اجمل کو، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم محمد امجد کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایس ایم عبدالغفار کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم علی حیدر خان کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم محمد نوید کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم میڈم روبینہ حیدر کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم میڈم انجم سائرہ کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم زین مشتاق اور ان کی والدہ کو پیش کیا

سیکٹر ہیڈ عقیل الرحمان اور ایریا مینیجر میڈم آسیہ اعجاز نے، سندھی اجرک اور بیسٹ پرفارمینس سرٹیفکیٹ ایس ایم محمد واجد کو پیش کیا

محمد افضل کمیانہ

خواہش

کامیاب ہونے کے لیے آپکی کامیابی کی خواہش ناکامی کے خوف سے بڑی ہونی چاہیئے۔کسی بھی کام کے کرنے کے لیے سب سے پہلے کیا چاہیئے خواہش The starting point of all achievement is desire.(Napoleon Hill) دنیا میں سب سے بڑی طاقت Desire خواہش ہے ہر کام کے پیچھے خواہش ہی ہے۔

کچھ کرنے کی خواہش، کچھ بننے کی خواہش ،کچھ حاصل کرنے کی خواہش۔صبح سے شام تک خواہش ہی انسان کو بھگاتی ہے اگر خواہش ایک لمحے کے لیے نکال دی جائے تو دنیا کا نظام رک جائے۔خواہش ہی عورت کو موت کی وادیوں سے نکال کر باہر لاتی ہے اور وہ ماں بنتی ہے ڈاکٹر، انجینیر بننے کی خواہش ہی طالب علم کو ساری رات سخت سردی میں بیٹھ کر پڑھنے پر مجبور کرتی ہے۔ خواہش جب پیدا ہوتی ہے تو بیٹھنے نہیں دیتی۔انسان کچھ نہیں کرتا خواہش ہی سب کرواتی ہے۔

خواہش من کی آگ ہے۔یہ آگ لگ جائے تو اس کی حدت وقت کے ساتھ ساتھ بڑھتی چلی جاتی ہے۔آدم علیہ اسلام کی خواہش حوا تھی۔خواہش کے بغیر زندگی بے مزہ ہے۔اگر خواہش پیدا ہوجائے کہ میں نے دنیا میں وہ کرنا ہے جو کبھی کسی نے نہیں کیا اور وہ خواہش آپ کے اندر جوان ہونا شروع ہوجائے تو آپ کو کچھ کرنے کی ضرورت نہیں پڑے گی خواہش آپکے ذریعے سے کام کرنے لگ جائے گی، یہ سب کام آپ سے کروائے گی۔ہمارا کام صرف خواہش کا انتخاب ہے۔پھر سب کچھ خواہش ہی کرے گی اور اگر خواہش کی طاقت کم ہے تو وہ آپ کو روک دیتی ہے۔پھر آپ بوجھل من سے کام کرتے ہیں۔صبح کے 9 بجے کا وقت بھی آپ کو کم لگتا ہے۔آپ بجھے ہوئے من کے ساتھ اٹھتے ہیں۔کام آپ کو پہاڑ لگتا ہے۔سارا سارا دن اور رات سو کے بھی آپ کی نیند پوری نہیں ہوتی۔اور ہم خواہش بھی کیا کرتے ہیں اگر ہمسائے کی تنخواہ پندرہ ہزار ہے اور میری سولہ ہے تو زبردست ہے۔خواہش بھی ہم بڑی نہیں کرتے۔حالانکہ میں یہ خواہش کروں کہ میں وزیر اعظم پاکستان بنوں۔میں اقوام متحدہ کا سیکرٹری جنرل بنوں میری ماہانہ آمدنی ایک ارب روپے سے بھی زیادہ ہو نجومی نہ

ڈراوے دے ساکوں بدنصیبی دے جڈاں ہتھاں تے چھالےتھ ※ لکیراں خود بدل ویسن۔جتنی بڑی خواہش ہوگی اتنی بڑی آپ کے اندر آگ ہوگی۔اور اتنی بڑی آپ کو کامیابی ملے گی۔آج سے بیس سال قبل جب میں ایک انشورنس سیلز مین تھا مسلسل تین ماہ محنت کے بعد بھی میرا کوئی کیس فائنل نہ ہوا میں بالکل کام چھوڑ دینا چاہتا تھا کہ یہ مشکل کام ہے یہ نہ ہونے والا کام ہے، میں نہیں کرسکتا۔اسی اثناء میں مجھے ایک ٹرینر نے بتایا کہ آپ جس طرح بجھے ہوئے من سے کام کر رہے ہیں آپ کبھی کامیاب نہیں ہوسکتے یا کام چھوڑ دو یا اپنے اندر خواہش پیدا کرو کچھ کرنے

کی کچھ بننے کی۔میں نے گھر آ کر اپنے آپ کو ایک کمرے میں بند کیا اور فیصلہ کیا کہ کچھ بن کے دکھانا ہے۔پھر ایسا ہی ہوا۔اس دن میں نے یہ فیصلہ کیا کہ میں تو ناکام ہوگیا تھا لیکن میں اب کسی کو ناکام نہیں ہونے دوں گا میں ڈھال بنوں گا۔سب کے سامنے کھڑا ہوں گا،نوجوانوں کی رہنمائی کروں گا۔انھیں مستقبل کی نوید دوں گا۔نوجوان نسل کے سامنے امید کی کرن جگاؤں گا۔انھیں پیغام دوں گا کہ آؤ اندھیروں سے باہر نکلیں۔روشنی کیطرف۔سوچ بھی خواہش سے پیدا ہوتی ہے۔جیسی خواہش ویسی سوچ اور جیسی سوچ ویسا عمل۔پھر زندگی میں جتنی بڑی مشکلات آئیں آپ سامنا کرتے ہیں۔آپ پیچھے مڑ کے نہیں دیکھتے کیونکہ آپ کو کچھ کرنا ہوتا ہے۔اپنے لیے اپنے خاندان کے لیے ، اپنے دیس اور معاشرے کے لیے،لیکن آپ خاندان دیس اور معاشرے کے

لیے تب ہی کچھ کر سکتے ہیں اگر معاشرے کا ایک فائدہ مند فرد بنتے ہیں۔آپ کی خواہش ہی آپ کا مستقبل ہے۔تو پھر بڑے سے بڑا کیوں نہ سوچا جائے۔اس دنیا کا سب سے بڑا کام۔خواہش سے سوچ بدلیں سوچ سے عمل اور عمل سے زندگی

نوا پیرا ہو اے بلبل کہ ہو تیرے ترنم سے
کبوتر کے تن نازک میں شاہین کا جگر پیدا

The will to win, the desire to succeed,the urge to reach your full potential,these are the keys that will unlock the door to personal excellence.

خواہشیں زندگی کے ہر دور میں ہمارے دلوں میں جنم لیتی اور پھلتی پھولتی ہیں۔جیسے جیسے ہم آگے بڑھتے جاتے ہیں ہماری آرزوؤں اور تمناؤں میں بھی تبدیلیاں آتی جاتی ہیں۔انوکھا لاڈلا کھیلن کو مانگے چاند سے لے کر درحقیقت چاند کی سرزمیں کو چھونے کی خواہش تک کے دور میں وقت کے ساتھ ساتھ کئی منزلیں طے ہوتی ہیں۔کبھی ان خواہشوں کی تکمیل میں خونِ جگر شامل کرنا پڑتا ہے تو کبھی انتھک محنت ولگن سے ان کے حصول کی تگ و دو کرنی پڑتی ہے۔کبھی یہ محض ہماری ذات تک محدود رہتی ہیں تو کبھی ان کے تانے بانے ہمارے چاہنے والوں، احباب اور دیگر افراد سے بھی وابستہ ہوتے ہیں۔

خواہش،طلب،آرزو، چاہت، یہ وہ چند الفاظ ہیں جن سے ہماری زندگی کبھی خالی نہیں ہوتی۔کبھی یہ خواہش ایک ایسے دریا کی مانند جو سوکھنے کے قریب ہے سمٹ کر محض ضرورت بن جاتی ہے تو کبھی کسی بپھرے ہوئے سمندر کی شکل اختیار کر کے جنون اور دیوانگی میں بدل جاتی ہے۔خواہش کی ابتداء کیا ہے اور انتہا کیا؟ یہ حدیں شاید ہر انسان کے لیے مختلف ہیں۔اسی لیے انہیں ہر کوئی اپنے انداز میں بیان کرتا ہے، اور بقول غالب کہ ہزاروں خواہشیں ایسی کہ ہر خواہش پہ دم نکلے۔تو حقیقت یہ کہ انسان کا خواہش کے ساتھ تعلق تب سے ہے جب وہ اس دنیا میں قدم رکھتا ہے اور یہ سلسلہ اس کے اس دنیا سے کوچ کر جانے تک چلتا رہتا ہے۔خواہش اور خواب زندگی کے اس بے رنگ خاکے میں رنگوں کی دھنک اور جینے کی امنگ بھرتے ہیں۔

اچھی فروخت پر کبھی مطمئن نہیں ہونا چاہیے

عطا محمد تبسم

اکثر دوستوں کو سیلز کے دوران ایسے تلخ تجربات ہوتے ہیں کہ وہ اس کی تلخی سے گھبرا جاتے ہیں، اور بعض اوقات تو اس پیشہ کو چھوڑ جانے کا ارادہ کرتے ہیں۔ لیکن یہ صرف ایک چھوٹا سا حصہ ہے۔ جس میں آپ کو کسی غیر دوستانہ انداز میں برتاؤ کا سامنا کرنا پڑا ہے۔ لیکن یہ چھوٹا سا حصہ بہت زیادہ نقصان پہنچا سکتا ہے۔ یہ فروخت کے لیے نئے آنے والے کا حریف بھی ہوسکتا ہے۔ میں نے اسے درست کرنے کی کوشش کی، لیکن نہیں کر سکا۔ اور اس طرح وہ بد سے بدتر ہوتا چلا گیا۔ ہر ایک ماہر گولف کھلاڑی اپنے نئے ساتھیوں کو کھیل میں یہ مشورہ دے گا کہ وہ اپنے برے اسٹروک کے بارے میں سب کچھ بھول جائیں، اور ان کی وجہ سے اپنے کھیل کو نہ روکے۔ یہ حیران کن ہے کہ سیلز مینوں کی کچھ تعداد جو ایک خراب انٹرویو کی وجہ سے اپنا کام بند کر دیتے ہیں۔ ہم نے بہت سی فروخت کے واقعات کا تجزیہ کیا ہے، اس سے اندازہ ہوتا ہے کہ ایسے ایک یا دو خریداروں کے سامنے آئے بغیر، آپ کے اپنے سیلنگ کیریئر سے گزرنا کافی ناممکن ہے۔ جن کو سنبھالنا مشکل ہوتا ہے۔ ایک گاہک بدتمیز ہوسکتا ہے، لیکن دوسرا اس پر آپ کو سوچنا ہوگا۔ اگر آپ اس برے تجربے کو باقی دن اپنے ساتھ رہنے دیتے ہیں، تو آپ کو زیادہ کامیابی نہیں ملے گے۔ جب آپ کا ایک برے گاہک سے تجربہ ہو تو گاہک کو چھوڑنے کے چند منٹ بعد ہی اس کی بدتمیزی کی وجہ سوچیں۔ اگر یہ کوئی ایسی چیز ہے جو آپ یا آپ کی کمپنی درست کر سکتے ہیں تو اٹھائے گئے نکات کو نوٹ کریں، تا کہ آپ بعد میں اس معاملے سے نمٹ سکیں۔ پھر ساری بات بھول جائیں، اور اپنی اگلی کال اس طرح اٹینڈ کریں جیسے وہ انٹرویو کبھی ہوا ہی نہ ہو۔ کیا آپ نے کبھی اس بارے میں سوچا کہ آپ اپنی فروخت میں دس فیصد اضافہ کرسکتے ہیں۔

لیکن اس کے لیے سیلز کے عملے کے ہر رکن کو مناسب تربیت کی ضرورت ہوگی اور ان کی نگرانی کرنی ہوگی۔ کوئی مرد یا عورت ایسا نہیں ہے جو دکان کی خریداری میں دکاندار کی ناکافی توجہ کی کہانی نہ سناتا ہو۔ میں نے اپنے عملے کے چار ارکان سے کہا کہ وہ مجھے پچھلے ہفتے کے دوران خریداری کے اپنے تجربات بتائیں۔ ایک نے مجھ سے کہا، "میں ایک گروسری کی دکان میں گیا اور ایک خاص برانڈ کا پنیر منگوایا۔ کاؤنٹر کے پیچھے والی لڑکی نے نظر اٹھا کر کہا: مجھے نہیں لگتا کہ ہمارے پاس ایسی کوئی چیز ہے، میں معلوم کرتی ہوں۔ وہ چلی گئی اور میں نے اسے دوسری لڑکی سے تین یا چار منٹ تک بات چیت کرتے دیکھا۔ قدرتی طور پر مجھے لگا کہ وہ پنیر کے بارے میں پوچھ رہی ہے۔ میں نے صبر سے انتظار کیا، جب وہ واپس آئی۔ تو اس نے مجھ سے پوچھا؟ آپ کو کیا چاہیئے؟ میں بھول گئی ہوں۔ مجھے ایک معروف کپڑے کی دکان میں جانے کا اتفاق ہوا۔ میں ایک سوٹ خریدنا چاہتا تھا؟ میں نے کچھ سوٹ دیکھے، لیکن سیلز مین نے مجھ سے کہا، "نہیں، وہاں ایسی کوئی چیز نہیں ہے جس میں آپ کو دلچسپی ہو۔" اس کے بعد سیلز مین نے اپنی پوری کوشش کی کہ مجھے ایک ایسا سوٹ خریدنے پر آمادہ کرے۔ جو میری استطاعت سے زیادہ مہنگا تھا۔ جب میں دوبارہ ان سستے سوٹ کی طرف متوجہ ہوا، تو سیلز مین کی دلچسپی ختم ہوگئی، اور اس نے مجھے یہ احساس دلایا کہ اگر میں اچھی چیز خریدنے کی استطاعت نہیں رکھتا تو مجھے اس سیلز مین کا وقت ضائع نہیں کرنا چاہیے۔ یہ سن کر میں دکان سے باہر نکل گیا۔ سیلز مین کو گاہک پر توجہ دینی چاہیئے، اور اس کی بات پوری توجہ سے سننی چاہیئے۔ گاہک کی پسند کا خیال رکھنا چاہیئے، اگر وہ اس پر توجہ دے گا تو سودا ہونے میں دیر نہیں لگے گی۔ انشورنس کے کام میں بھی سیلز مین کو اپنی پوری توجہ فروخت پر دینی چاہیے تھی۔ جب آپ سیلز کے لیے کسی کو فون کرتے ہیں تو نرمی سے گفتگو کریں، پہلے مرحلے پر اسے اتنا بتائیں کہ صرف اس سے ملنے کے لیے آنا چاہتا ہوں۔ دوسروں پر تنقید کرنے سے پہلے خود کو چیک کرلیں۔ بہت کم سیلز آرگنائزیشنز نئے سیلز مین کے ساتھ حسن سلوک کرتے ہیں۔ انھیں ساتھ لے کر چلنے کے لیے ان کو سکھانا اور ان کی ہمت افزائی ضروری ہے۔ عمران ایک ٹرینر ہے، اس نے مجھے بتایا کہ جب اس نے پہلی بار ایک کمپنی میں اپنا کام سنبھالا تو کیا ہوا تھا۔ ڈائریکٹرز نے اسے بتایا تھا کہ وہ سیلز بڑھانا چاہتے ہیں۔ عمران کا کام آسان نہیں تھا کہ۔ کمپنی میں بہت سے سیلز مین کئی سالوں سے کمپنی کے ساتھ تھے۔ جو زیادہ فروخت کر سکتے ہیں۔ اپنا کام شروع ہونے کے فوراً بعد، اس نے پانچ سرکردہ سیلز مینوں کو ایک غیر رسمی میٹنگ میں شرکت کے لیے بلایا۔ اس نے ان میں سے ایک سے کہا جو کمپنی کے ساتھ تیس سال سے وابستہ تھا، آپ اپنی سیلز کے بارے میں کیا سوچتے ہیں؟ خریداروں کی مارکیٹ میں تبدیلی کے پیش نظر آپ کی رائے کیا ہے؟"

جواب ملا، ''اچھی رائے ہے۔ مجھے کاروبار میں سے میرا حصہ مل جاتا ہے۔ یہی سوال عمران نے اگلے سیلز مین سے کیا۔ تمہارا کیا خیال ہے۔ جواب آیا،" مجھے لگتا ہے کہ مجھے کاروبار میں میرا حصہ مل جاتا ہے۔" ٹھیک ہے، حضرات،" عمران نے کہا،" میں آگے نہیں جاؤں گا۔ لیکن میں اسے ایک اور طرح آپ کے سامنے رکھنا چاہتا ہوں: آپ لوگ بہت تجربہ کار ہیں، آپ اپنے کام کو اچھی طرح جانتے ہیں؛ آپ شاید اس میں سب سے زیادہ ہنر مند سیلز مین ہیں۔ آپ کاروبار میں اپنا حصہ ملنے سے کیوں مطمئن ہیں؟ آپ اپنے حصے سے زیادہ کے مستحق ہیں۔ کچھ ہی دیر بعد وہ سیلز مین جنہوں نے کہا تھا کہ وہ اپنے حصے سے مطمئن ہیں، اپنے اعداد وشمار میں اضافہ کر رہے تھے۔ اچھی فروخت پر کبھی مطمئن نہیں ہونا چاہیے۔

کم ہی زیادہ ہے

تحریر: عدنان کاظمی

کیا وجہ ہے دسمبر میں میں لاکھوں کا بزنس کرنے والے آج کل صفر پر ہیں؟ 30 سے زائد پالیسز ایک مہینے میں کرنے والے زیادہ تر ایس آرز اب کیوں ایک بھی پالیسی نہیں کررہے؟ جانیئے وجہ کیا ہے۔ ماہر محقق و ماہر نفسیات محترمہ ندا اسحق لکھتی ہیں۔* ماڈرن دنیا میں "تاخیر" (procrastination) ایک بڑا مسئلہ ہے۔* مجھے خود بھی اسکا سامنا رہا ہے، اور اسکی وجہ سے میں ہمیشہ خود کو کوستی رہی کہ میں نکمی عورت ہوں تبھی کام ٹالتی رہتی ہوں کیونکہ مجھے اپنے مستقبل کی کوئی فکر نہیں، لیکن بھلا ہو مغرب کے سائنسدانوں، استادوں اور سلجھے ہوئے طالبعلموں کا جنہوں نے مجھے یہ سمجھنے میں مدد دی کہ ہم تاخیر کیوں کرتے ہیں؟؟ اور ہمیں اس سے کس طرح نمٹنا چاہیے؟* آپ کا دماغ ایک سمجھدار ڈیزائن ہے اور اس ڈیزائن کو کچھ اس طرح سے ڈیزائن کیا گیا ہے کہ وہ کسی ایسی جگہ توانائی لگانا پسند نہیں کرتا جہاں مقصد واضح نہ ہو اور جہاں نظم وضبط کی کمی ہو، جہاں اس بات کا مکمل یقین نہ دلایا جائے کہ جو مقصد (goal) ہم نے سیٹ کیا ہے اسے کتنی جلدی حاصل کیا جاسکتا ہے اور اسے مکمل کرنے پر جو انعام ملے گا وہ کتنا فائدہ مند ہے، اور کیا آپ میں اس مقصد کو حاصل کرنے کی قابلیت ہے بھی یا نہیں؟ یا پھر آپ نے جذبات میں آکر اور خاندان/ دنیا والوں کے سامنے اپنا آپ ثابت کرنے کے لیے بہت زیادہ مقاصد طے کر لیے ہیں؟ غور کیجیے گا۔ دسمبر کلوزنگ میں ہم سب کے سامنے گول واضح تھا۔ کسی نے بنیادی کوٹہ پورا کرکے گروپ انشورنس کوالیفائی کرنی تھی۔ کسی کو سیلز مینیجر بننا تھا تو آخری دو دن میں 10 لاکھ اسی پاکستانی مارکیٹ سے نکال لیا۔ کسی کو ایس ایس ایم بننا تھا۔۔ اور جو ایریا مینیجر بننے کے لیے کوشاں تھے انھوں نے طوفان برپا کردیا تھا۔ وہی پاکستان ۔۔ وہی مارکیٹ وہی وقت ۔۔ آخر کیا وجہ ہوجاتی ہے کہ ہم آج 1 پالیسی بزنس بھی فائنل کرنے کے لیے خود کو تیار نہیں کر پاتے ۔ وجہ؟ آپ کا دماغ آپ کو حرکت میں لانے کے لیے سگنل ہی نہیں دیتا ۔۔ کیوں کہ اس کے سامنے کوئی ہدف وڈیزائن نہیں جس پر وہ آپ کی نیند بھی حرام کردے ۔ آپ اس دماغ کو آج ایک ٹارگٹ سیٹ کر کے دے دیں۔ آمدن، گھر گاڑی پلاٹ حج عمرہ ۔۔ کوئی بھی ایسا جس میں آپ خود سے جھوٹ نہ بول رہے ہوں ۔۔ کیونکہ دماغ آپ کا ہے ۔ وہ آپ کے جھوٹ کو فوری پکڑ لیتا ہے ۔۔ لہذا سچی تڑپ کے ساتھ کوئی ہدف سیٹ کریں۔ اس کو ڈیزائن دیں۔ آپ کو دماغ پیرا شوٹ کی مانند کھل جائے گا۔ وہ سارے رستے دکھا دے گا۔ وہ کلائنٹ آپ کے سامنے واضح کردے گا۔ جن سے آپ کا ہدف پورا ہورہا ہو۔ Very very important lines محترمہ ندا اسحق لکھتی ہیں۔"" اب جب آپ کوئی موٹیویشنل وڈیو دیکھ کر جذبات میں آکر مقاصد طے کر لیتے ہیں لیکن آپ کے پاس نہ ہی کوئی پلان ہے، نہ حکمتِ عملی (strategy)، نہ ہی خود۔نظم و ضبط (self-discipline)، اور سب سے بڑھ کر آپ میں اس گول کو حاصل کرنے کی قابلیت بھی نہیں کیونکہ فرض کریں کہ مقصد کو حاصل کرنے کے لیے جو ہنر (skill set) چاہیے، پیچیدہ تصور (complex concepts) کو سمجھنے کے لیے جو بنیادی علم اور سمجھ درکار ہے وہ آپ کے پاس نہیں اور آپ کے مقصد میں اور آپ کے پاس موجودہ علم اور سمجھ میں بہت بڑا خلا (gap) ہے، وہ خلا اتنا وسیع ہے کہ جب آپ اس مقصد سے منسلک کام کو سمجھنے بیٹھتے ہیں تو آپ کا "دماغ" انزائٹی (anxiety) میں چلا جاتا ہے اور پھر "تاخیر" کرنے لگتا ہے کیونکہ وہ کہتا ہے کہ...... میں کسی بھی ایسے کام پر انرجی لگانے میں تمہاری مدد نہیں کروں گا جس کی نہ ہی ہم میں قابلیت ہے، یا پھر میرے لیے اتنے زیادہ مقاصد کو حاصل کرنا ممکن نہیں، تم نے کوئی پلان یا حکمتِ عملی بھی نہیں بنائی اور نہ ہی تم میں خود۔نظم و ضبط ہے۔" اس تحریر کو بار بار پڑھیں اس میں تمام بیماری لکھی ہوئی ہے۔ آپ کا 'ذہن' چلا چلا کر کہتا ہے کہ "تم سب کر سکتے ہو" لیکن آپ کا 'دماغ' کہتا ہے کہ میری کچھ حدود (limitations) ہیں، میں اتنا سب کچھ نہیں کرسکتا، تم پہلے مجھے سمجھو کہ میں کس طرح سے کام کرتا ہوں پھر تم ٹریننگ (training) کے ذریعے مجھ سے وہ کروا سکتے ہو جو تم کرنا چاہتے ہو۔" آپ جتنا اپنی پلیٹ میں زیادہ کھانا ڈالیں گے اور وہ بھی کئی مختلف ذائقوں والا تو پھر آپ کا دماغ اسے نہیں کھا سکے گا۔ دماغ کو وضاحت (clarity) پسند ہے، اسے نظم وضبط (discipline) پسند ہے، اس کو پیشن گوئی (predictability) سے عشق ہے کیونکہ جب اسے معلوم ہوتا ہے کہ ہم روز اس وقت پر اس جگہ بیٹھ کر پڑھتے ہیں تو وہ اسکا عادی ہوجاتا ہے اور اس کے لیے آپ کا ساتھ دینا آسان رہتا ہے، آپ کے دماغ کو "یقین" (certainty) سے محبت ہے (تھوڑی بہت عدم یقینی کی صورت حال بری نہیں وہ بھی ہمارے دماغ کی گروتھ کے لیے اچھی ہے، لیکن زیادہ نہیں) جب اسے یقین ہو کہ ہاں! ہم یہ کرلیں گے کیونکہ ہمارے مقاصد حقیقت پسندانہ اور کم ہیں اور پڑھتے وقت کوئی خلفشار (distraction) آس پاس نہیں ہے، تب وہ موٹیویٹڈ ہوکر آپ کا بھرپور ساتھ دیتا ہے۔ خلفشار (distraction) انسان کی توجہ دینے کی صلاحیت کا سب سے بڑا دشمن ہے۔ چونکہ ہمارے دماغ کو توجہ دینے میں دقت ہوتی ہے تبھی ہمیں ذرا سی آہٹ یا فون پر آنے والی اطلاع (notifications) اپنی جانب کسی مقناطیس کی مانند کھینچتی ہیں۔ اپنی قیمتی توجہ کو مزید بہتر کرنے کے لیے خلفشار کو کم سے کم کرنے کی کوشش کریں۔ یہ سب تربیت (training) کا کھیل ہے۔ اس کا خلاصہ یہ کہ تاؤازم کا فلسفہ ہے "کم ہی زیادہ ہے" (less is more) اور اسے فضول نہ سمجھیں کہ کم کیسے زیادہ ہوسکتا ہے!!* کم مقاصد پر معیاری ٹائم دیں گے تو آپ کو خود ہی معلوم ہوجائے گا کہ کم ہی کیوں بہتر ہے............ اپنے مقاصد کو کم کریں اور حقیقت پسندانہ مقاصد بنائیں۔ اپنی قابلیت اور اپنی شخصیت اور صلاحیتوں کا حقیقی جائزہ لیں۔* اور سب سے بڑھ کر جو بھی مقصد حاصل کریں تو اس بات کا دھیان رہے کہ اگر اس مقصد سے منسلک ہنر کی کمی ہے تو اس ہنر کو تراشیں، بنیاد پر کام کریں، مقصد کو حاصل کرنا آسان ہوجائے گا* یعنی

اس ماہ میں اگر آپ کا گول 1 لاکھ آمدن کا حصول ہے۔ تو اسے واضح طور پر لکھیں۔ اب آپ کا کاروبار یعنی لائف انشورنس پالیسز کی فروخت آپ کو کیسے 1 لاکھ کی آمدن دے سکتا ہے۔ وہ بزنس ہدف لکھیں۔ یعنی 3 لاکھ روپے کی پالیسز فروخت ہوں تو 1 لاکھ کی آمدن مل جائے گی۔ اب 3 لاکھ کے لیے مطلوبہ لوگوں کی لسٹ تحریر کریں۔ 1 لاکھ والے الگ لکھی۔ 50 ہزار والے الگ 30 ہزار والے الگ۔ 12 ہزار والے الگ ہر روز 5 افراد سے ملاقات پلان کریں۔ اہنی تربیت کے لیے سنئیر کے پاس بیٹھیں۔ ہنر میں چھانٹ لائیں۔ اپنے پیشے سے جڑے تمام محرکات پر نظر رکھیں۔ پلان ٹیبل رائڈز بونسز پالیسی ریکوائرمنٹس، 3 دن کا گول سیٹ کریں کہ اس میں کم از کم 1 پالیسی فروخت ہو۔ اس طرح لکھ کر دماغ کو سگنل دیں۔ اس ماہ آپ کو حیران کن نتائج مل جائیں گے۔ ایک دفعہ باقاعدہ لکھ کر کام کر کے دیکھیں۔

ایکچوئیری بننے کیلیے کیا کیا جائے؟

تحریر: جاذب ظہیر

بیرون ملک ایکچو ئیری ایک منافع بخش کیریئر آپشن ہے تاہم یہ امر حیران کن ہے کہ صرف محدود افراد یا چند طلبہ ہی پاکستان میں اس کیریئر کی طرف راغب ہوتے ہیں۔

ایکچو ئیری کا مطلب ہے کہ انشورنس کے خطرات کا حساب لگانے والا۔ تاہم وہ نہ صرف انشورنس صنعت میں بلکہ بینکوں اور Ledge Funds میں بھی کام کرتا ہے۔ اس طرح کیریئر کے طور پر اس کا اپنانا تابناک ہے۔

جب طالب علم حسین احمد نے 2000ء میں امریکا کی ڈریک یونیورسٹی میں داخلہ لیا تو اسے اپنی سمت کا واضح احساس تھا۔ اس نے تین سال سے کم عرصہ میں ایکچوریل سائنس میں گریجویٹ ڈگری مکمل کی۔ پہلے سمسٹر میں ہی ایکچوئیر بننے کے لیے متعلقہ تعلیمی امتحانات دینے شروع کیے۔ اس نے فلاڈلفیا میں ٹاورز واٹسن کمپنی میں شمولیت اختیار کرلی۔ یہ کمپنی خطرات کے انتظام میں مہارت رکھتی ہے۔ اس نے بتایا کہ مختلف ایکچوریل انجمنیں امتحانی راہیں فراہم کرتی ہیں۔ آپ کو کسی بھی جگہ 7 سے 15 امتحان دینا ہوں گے۔ حسین احمد نے کیز ویلیٹ ایکچوئیری سوسائٹی کا انتخاب کیا جس میں فیلوشپ کے حصول کے لیے 9 امتحان دینا پڑتے ہیں۔

اگرچہ حسین احمد نے سیکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان میں ایک سال کام کرنے کے لیے تھوڑے عرصے کے لیے پاکستان کا رخ کیا پھر اس نے ہانگ کانگ میں ٹاورز واٹس میں دوبارہ شمولیت اختیار کرلی۔ وہ اسی فرم کے سنگاپور آفس میں کام کرتے ہیں۔

کیریئر کے بارے میں اپنی رائے کا اظہار کرتے ہوئے اس نے بتایا کہ ایکچوئیری سائنس ان طلبہ کے لیے عمدہ کیریئر ہے جو ریاضی سے شغف رکھتے ہیں۔ یہ شعبہ امکانات، شماریات، معیشت اور فنانس کا مرکب ہے۔ حسین احمد نے بتایا کہ ایکچو یئر نے روایتی طور پر انشورنس صنعت میں کام کیا اور اس کے بہت سے ساتھی بینکوں میں Ledge Funds میں کیریئر تلاش کرتے ہیں۔

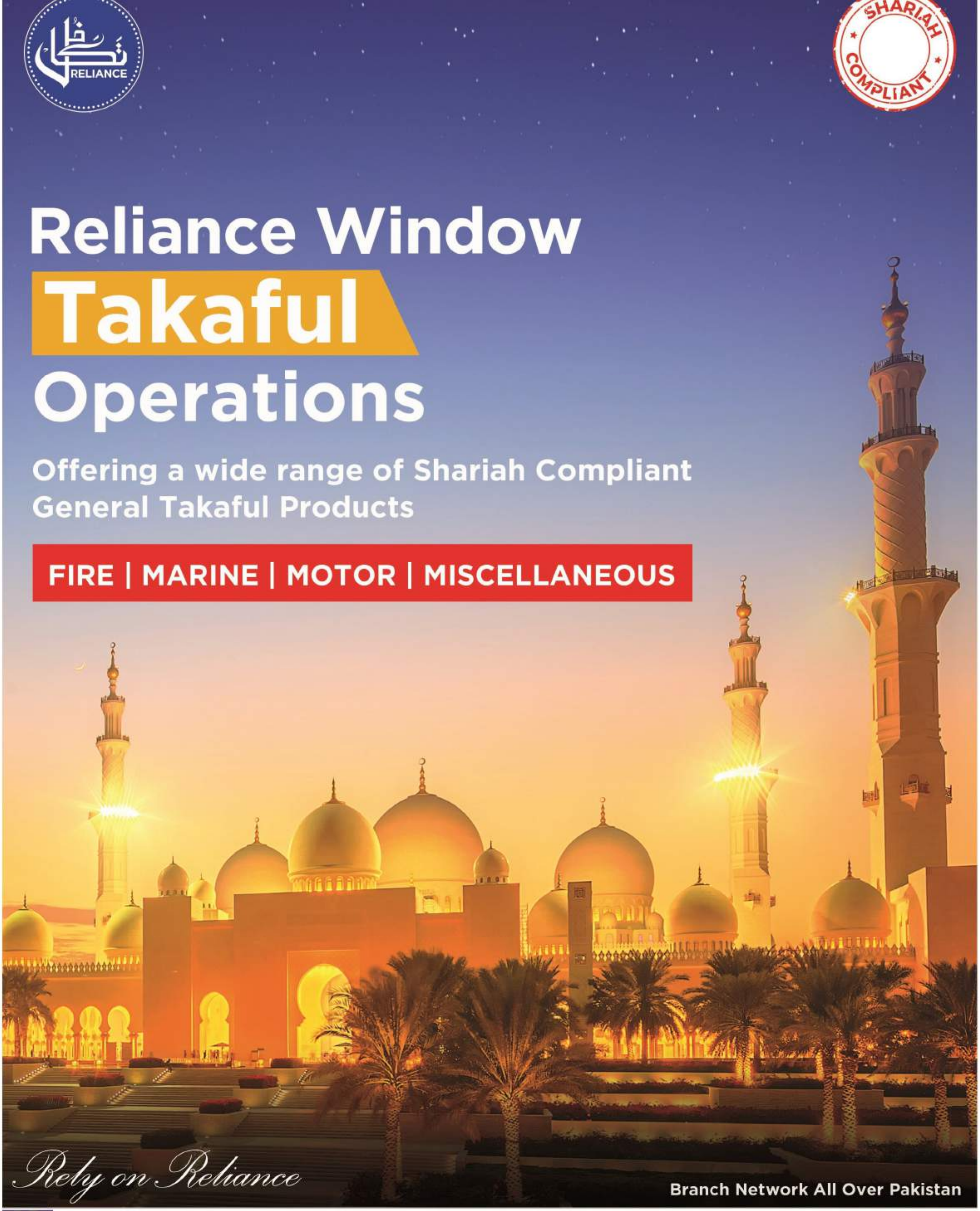
> ایکچوئیری سائنس ان طلبہ کے لیے عمدہ کیریئر ہے جو ریاضی سے شغف رکھتے ہیں۔ یہ شعبہ امکانات، شماریات، معیشت اور فنانس کا مرکب ہے۔ ایکچو یئر نے روایتی طور پر انشورنس صنعت میں کام کیا۔ انشورنس فرموں کے اندر بھی ایکچو یئرز ٹیکنیکل ایکچوریل ورک تک محدود ہیں۔ ان میں سے بعض کمپنیوں کے دوسرے شعبوں میں عہدوں کے لیے ابتدائی تربیت حاصل کررہے ہیں۔

یہ پیشہ کیسے وجود میں آیا؟ اس پر روشنی ڈالتے ہوئے اس نے بتایا کہ انشورنس فرموں کے اندر بھی ایکچو یئرز ٹیکنیکل ایکچوریل ورک تک محدود ہیں۔ ان میں سے بعض کمپنیوں کے دوسرے شعبوں میں عہدوں کے لیے ابتدائی تربیت حاصل کررہے ہیں۔

حسین احمد کے مطابق پاکستان خاصا آگے تھا جب اسٹیٹ لائف انشورنس نے کئی عشرے قبل اپنا ایکچوریل پروگرام شروع کیا لیکن پاکستان میں یہ پیشہ عالمی پیش رفت کا ساتھ دینے میں ناکام رہا ہے تاہم پاکستان سوسائٹی آف ایکچو یئرز موجود ہے جو مقامی پریکٹیشنرز کی مدد کرتی ہے اور پانچ سال میں بعض مقامی کمپنیوں کے پاس ایکچو یئرز نہیں تھے اب وہاں ایک یا دو ایکچو یئرز ضرور موجود ہیں۔

حسین احمد کا کہنا ہے کہ مشرق وسطیٰ میں ایکچوریل کام تیزی سے بڑھ رہا ہے جس میں پاکستانی چھائے ہوئے ہیں۔ اس نے بتایا کہ جو طلبہ اس پیشے کے بارے میں سنجیدہ ہیں اس آپشن پر ضرور غور کریں کیونکہ اس خاص شعبے میں زیادہ تر ملٹی نیشنلز نے مشرق وسطیٰ میں شاپس قائم کرلی ہیں اور وہ پاکستان سے آنے والوں کا خیر مقدم کرتے ہیں۔

حسین احمد کا کہنا ہے کہ ایکچو یئری بننے میں سب سے بڑا چیلنج متعدد سخت امتحانات کلیئر کرنا ہے۔ اس نے امتحان کی تیاری کے لیے 300 تا 400 گھنٹے لگائے اور اسے کچھ عرصے کے لیے اپنی فیملی اور سماجی زندگی کو نظر انداز کرنا پڑا۔ اس طرح وہ جاب کے ساتھ ساتھ یہ امتحانات کلیئر کرسکا۔ اگرچہ یہ بات تسلیم شدہ ہے کہ



RIC
Reliance Insurance Company Limited
Head Office: Reliance Insurance House, 181-A, Sindhi Muslim Co-operative Housing Society
(SMCHS) Karachi - 74400 www.relianceins.com
RATED 'A'

IGI

General | Takaful

TRAVEL INSURANCE

HEALTH INSURANCE

MARINE INSURANCE

CROP INSURANCE

TAKAFUL SOLUTIONS

AUTO INSURANCE

TRADE CREDIT

+(92) 111 308 308