BEEMAKAR
Monthly Karachi
بیمہ کار
جون
2024
theinsurerbeemakar.com

اداریہ

مقصد کی لگن

ممتاز علی شاہ
کو وفاقی انشورنس محتسب مقرر کر دیا گیا

وقاص احمد
پاک قطر فیملی تکافل کے نئے چیف ایگزیکیٹو

محمد شاہد محمود
زونل ہیڈ اسٹیٹ لائف بہاولپور زون سے انٹرویو

شاہین انشورنس اور مینیٹر ہیلتھ کے درمیان معاہدے کے موقع پر شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکیٹو رضوان اختر کا گروپ فوٹو

سیلز پرسن اپنے دن کی بھرپور منصوبہ بندی کیسے کریں؟

پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ اور پاکستان ری انشورنس کے معاہدے کے موقع پر پاک ری انشورنس کے سی ای او مسٹر فرمان زرقون، پی آئی آئی کونسل کے چیئرمین خالد حامد، شہزاد فاروق لودھی اور ایگزیکیٹو ڈائریکٹر راحت صدیقی اور پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ کی کونسل کے رکن طارق عزیز کا گروپ فوٹو

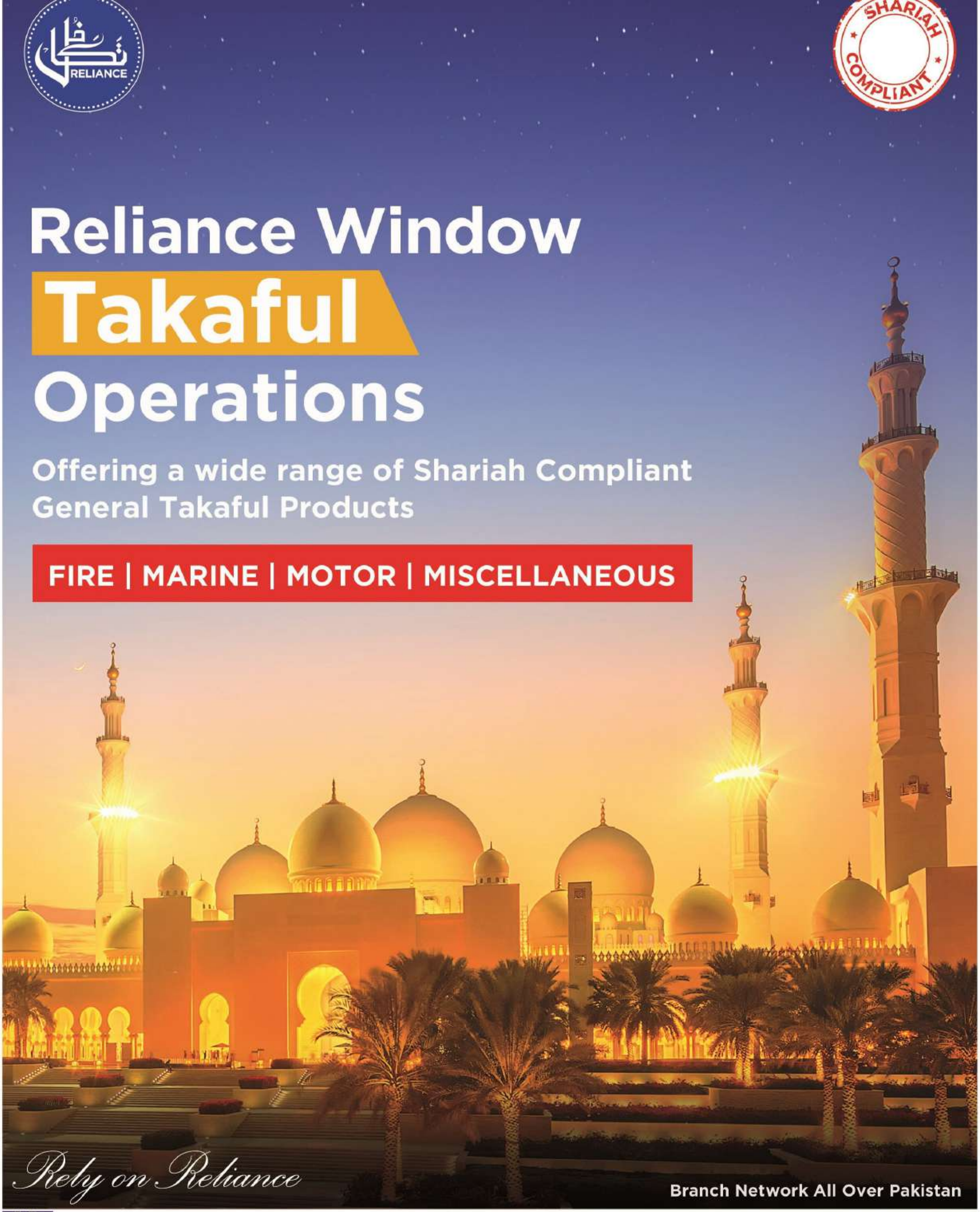
ٹی پی ایل کی سالانہ سیلز کانفرنس 2024 کے موقع پر سی ای او مسٹر سعد ناصر، شاہ جی سید محبوب شاہ کارپوریٹ سیلز ٹیم کے ساتھ

کیا مصنوعی ذہانت انشورنس کو زیادہ سستی بنا سکتی ہے؟

فیصل خان چیف ایگزیکیٹو آئی جی آئی جنرل انشورنس اور محمد ہشام، چیف آپریٹنگ آفیسر، آئی اے پی کے زیر اہتمام سیمینار کے موقع پر سرٹیفکیٹ دے رہے ہیں

غضنفر الاسلام چیف ایگزیکیٹو داؤد فیملی تکافل میونخ ری کی سی ای او کانفرنس میں شرکت کے موقع پر

اسٹیٹ لائف کے زیر اہتمام خواتین کو با اختیار بنانے کی کانفرنس کا انعقاد، چیف ایگزیکیٹو شعیب جاوید حسین، خالد محمود شاہد، ماہا حیدر کا گروپ فوٹو



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'

A Banking Insurance News Magazine

Monthly **BEEMAKAR** Karachi

جلد نمبر 34 | جون 2024ء | شمارہ نمبر 06

Registration No.MC-1436

www.beemakar.com

twitter.com/beemakar

facebook.com/Beemakr

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

چیف ایڈیٹر: عطا محمد 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، Row-05, R-3، 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**
  مقصد کی لگن
- **ممتاز علی شاہ**
  وفاقی انشورنس محتسب مقرر
- اسٹیٹ لائف کے زیر اہتمام
  خواتین کانفرنس
- پاک ری اور پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ میں معاہدہ
- جوبلی جنرل اور حبیب بنک میں اشتراک
- زراعت اور انشورنس میں ٹیکس کی
  چھوٹ کی تجاویز
- داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں
- **انٹرویو:**
  محمد شاہد محمود۔ اسٹیٹ لائف بہاولپور کے زونل سربراہ
- آئی اے پی ریجنل کمیٹی نارتھ کے زیر اہتمام سیمینار
- اسٹیٹ لائف نے جی سی کو اپنا اسٹریٹیجک مشیر بنالیا
- کیا مصنوعی ذہانت انشورنس کو زیادہ سستا بنا سکتی ہے؟
- لائف انشورنس درخت لگانے کے مترادف ہے
  ڈاکٹر بخت جمال شیخ
- سیلز پرسن اپنے دن بھر کی منصوبہ بندی کیسے کریں؟
  سید علی امیر رضوی کا مضمون
- کام کی باتیں
  عطا محمد تبسم

اداریہ

مقصد کی لگن

ممتاز علی شاہ

وفاقی انشورنس محتسب مقرر

اسٹیٹ لائف کے زیر اہتمام

خواتین کانفرنس

پاک ری اور پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ میں معاہدہ

جوبلی جنرل اور حبیب بنک میں اشتراک

اسٹیٹ لائف نے جی سی کو اپنا اسٹریٹیجک مشیر بنالیا

داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں

محمد شاہد محمود

اسٹیٹ لائف بہاولپور کے زونل سربراہ

آئی اے پی ریجنل کمیٹی نارتھ کے زیر اہتمام سیمینار

کام کی باتیں: عطا محمد تبسم

اداریہ

مقصد کی لگن

پاؤلوکوہلو کی کتاب الکیمسٹ کا دنیا کی 40 سے زیادہ زبانوں میں ترجمہ ہوا اور اس کتاب کی چار کروڑ سے زائد کا پیاں فروخت ہو چکی ہیں۔ اس کتاب میں پاؤلوکوہلو نے ہر انسان کی زندگی میں پیش آنے والے انتہائی اہم امور کو بہت ہی دلچسپ کہانی کے انداز میں پیش کیا ہے۔ مقصد کا تعین اور اس کے حصول کی جدوجہد انسان جانور سے ممتاز کرتی ہے انسان مقصد کا احساس ہونے کے باوجود اس کے حصول کی جرات نہیں کر پاتا کیونکہ وہ ناکامی سے خوفزدہ ہوتا ہے۔ مقصد کی صداقت پر اس کا اعتقاد متزلزل ہوتا ہے۔ مقصد کے حصول کے لیے درکار محنت سے گھبراتا ہے اور وہ خطرہ سے ڈرتا ہے اپنی موجودہ حالت کو قسمت کا لکھا سمجھ کر اپنے دل کو مطمئن کرنے کی کوشش کرتا ہے۔ انسان کو یا تو ماضی کی کوتاہیاں پریشان کرتی ہیں یا پھر مستقبل کی فکر ستاتی ہے۔ اس فکر اور پریشانی میں وہ اپنے حال سے غافل رہتا ہے، انسان اپنی صلاحیتوں پر اعتماد نہیں ہوتا۔ یہی وجہ ہے کہ ہم اپنے بارے میں شدید احساس کمتری کا شکار رہتے ہیں جن لوگوں کی زندگی کا کوئی مقصد نہیں ہوتا ان کی مثال بھیڑوں کی سی ہے جن کی زندگی کا مطمع نظر صرف اور صرف چارے اور پانی کا حصول ہوتا ہے۔ مقصد ہی انسان کو جانوروں سے ممتاز کرتا ہے مقصد کے حصول کی لگن انسان کو آگے بڑھنے کا حوصلہ اور مشکلات کو جھیلنے کی جرآت دیتی ہے۔

یہ مقصد کے حصول کی لگن ہی ہے جو انسان کو اس قابل بناتی ہے کہ وہ ہر ناممکن کام کو ممکن بنادے۔ مقصد کے تعین کے بعد کامیابی کی دوسری شرط مقصد کے حصول کی تڑپ اور لگن ہے۔ یہ لگن اتنی شدید ہو کہ انسان اس کے حصول کے لیے ہر طرح کی قربانی دے۔ یہ جدوجہد درمیان میں ترک نہ کرے۔ اکثر لوگوں کو زندگی کا مقصد تو ہوتا ہے لیکن وہ اس کے حصول کے لیے مسلسل تذبذب کا شکار رہتے ہیں کیونکہ وہ ناکامی سے خوفزدہ ہوتے ہیں۔ مقصد کے حصول کے لیے درکار محنت سے جی چراتے ہیں۔ مقصد کی صداقت پر یقین نہیں ہوتا ہے۔ ناکامی کا خوف اور اپنی صلاحیتوں پر اعتماد کی کمی انسان کو مقصد کے حصول کی کوشش سے دور رکھتی ہے۔ کامیابی صرف یہی نہیں ہے کہ آپ منزل پر پہنچ جائیں۔ اگر منزل سے کچھ پیچھے بھی رہ جائیں تو آپ دیکھیں گے کہ آپ نے اس سفر کے دوران کئی منازل طے کر لی ہیں۔ جو بجائے خود کامیابی کا درجہ رکھتی ہیں۔ ہر انسان یہ صلاحیت رکھتا ہے کہ ہر اس چیز کو حاصل کر لے جس کا وہ ارادہ کرے۔

آئی اے پی ریجنل کمیٹی نارتھ کے زیر اہتمام اسلام آباد سیمینار

انشورنس تکافل ہفتہ کی تقریبات کا اختتام

آئی اے پی ریجنل کمیٹی نارتھ نے لاہور، گوجرانوالہ، سیالکوٹ، ملتان اور فیصل آباد میں کامیاب ایونٹس کے بعد بیسٹ ویسٹرن ہوٹل، اسلام آباد میں "زندگی، صحت اور اثاثوں کے تحفظ میں انشورنس کا اہم کردار" کے موضوع پر ایک شاندار سیمینار کے ساتھ انشورنس تکافل ہفتہ کی تقریبات کا اختتام کیا۔ جناب فیصل خان چیف ایگزیکٹو آئی جی آئی جنرل انشورنس اور آئی اے پی کے ممبر سینٹرل ایگزیکٹو کمیٹی موقع پر مہمان خصوصی تھے۔ مقررین میں محمد ہشام، چیف آپریٹنگ آفیسر IGI جنرل/ چیئرمین RCN IAP، منان محبوب زونل ہیڈ EFU، ڈاکٹر مرتضیٰ مغل کنٹری ہیڈ یونائیٹڈ انشورنس، مسٹر نوید اختر ڈویژنل ہیڈ آدم جی انشورنس، مسٹر رضوان مجید ریجنل چیف اسٹیٹ لائف انشورنس، ڈاکٹر محمد امجد ریجنل ہیڈ آئی جی آئی جنرل انشورنس، مسٹر شہباز رانا، کنٹری ہیڈ مارکیٹنگ اور مسٹر عابد حسین، نائب صدر جوبلی جنرل انشورنس شریک تھے۔ مسٹر خرم پال، ہیڈ کارپوریٹ مارکیٹنگ، عسکری جنرل انشورنس، اسلام آباد تقریب کے ناظم تھے۔ مقررین نے راولپنڈی/ اسلام آباد کی انشورنس برادری کو ایک پلیٹ فارم پر لانے میں RCN IAP کی کوششوں کو سراہا۔ تقریب میں بین الاقوامی اور مقامی انشورنس انڈسٹری کو درپیش چیلنجز پر تفصیلی تبادلہ خیال کیا گیا۔ مقررین نے نوجوانوں کو انشورنس کے پیشے کی طرف راغب کرنے کی ضرورت پر اتفاق کیا۔

چیئرمین IAP-RCN محمد ہشام نے یقین دلایا کہ IAP انشورنس برادری کی پیشہ ورانہ ترقی میں اپنا کردار ادا کرتا رہے گا اور مقامی بیمہ برادری کے لیے تعلیمی سیمینار باقاعدگی سے منعقد کرے گا۔

ممتاز علی شاہ کو فیڈرل انشورنس محتسب تعینات کر دیا گیا

ریٹائرڈ بیوروکریٹ ممتاز علی شاہ کو 4 برس کے لئے فیڈرل انشورنس محتسب تعینات کر دیا گیا ہے۔ وفاقی وزارت قانون و انصاف کی جانب سے ممتاز علی شاہ کے بطور فیڈرل انشورنس محتسب تعیناتی کا نوٹیفکیشن بھی جاری کر دیا گیا ہے۔ یاد رہے کہ ممتاز علی شاہ سندھ کے سابق چیف سیکرٹری، سندھ بوائے سکاوٹ ایسوسی ایشن کے صوبائی کمشنر اور گریڈ 22 کے ریٹائرڈ بیوروکریٹ بھی رہ چکے ہیں۔

اسٹیٹ لائف کے پالیسی ہولڈر کے لیے خوشحالی بونس کا اعلان

اسٹیٹ لائف انشورنس نے 2023ء میں شاندار کارکردگی کا مظاہرہ کیا ہے۔ اس موقع پر اسٹیٹ لائف انشورنس نے پالیسی ہولڈرز کیلئے ''خوشحالی بونس'' کا اعلان کر دیا ہے۔ اسٹیٹ لائف انشورنس کے مطابق یہ بونس 31 دسمبر 2023ء تک نافذ منافع میں شامل تمام پالیسیوں کیلئے ہوگا۔ اس بونس کے لیے 10 ارب روپے کی رقم مختص کی گئی ہے۔ یہ خصوصی بونس 2023 کیلئے 7.109 ارب روپے کے مختص کردہ سالانہ منافع بونس میں شامل ہو کر کل سالانہ بونس کو 7.119 ارب روپے تک پہنچا دے گا جو 2022ء کے مقابلے میں حاصل کردہ بونس سے 23 فیصد زائد ہے۔

اسٹیٹ لائف انشورنس نے گی کارپینٹر (جی سی) کو اپنا اسٹریٹیجک مشیر منتخب کر لیا

اسٹیٹ لائف انشورنس نے گی کارپینٹر (جی سی) کو اپنا اسٹریٹجک مشیر منتخب کیا ہے۔ اس معاہدے پر 3 جون 2024 کو دبئی میں جی سی کے دفتر میں منعقدہ ایک تقریب میں دستخط ہوئے۔ اس تقریب میں اسٹیٹ لائف کے سی ای او شعیب جاوید حسین، خلدون ہیمسی (گی کارپینٹر کے مینجنگ ڈائریکٹر)، اور جان تھورپ (گی کارپینٹر کے سینئر نائب صدر) نے دونوں تنظیموں کے دیگر سینئر عہدیداروں کے ساتھ شرکت کی۔ یہ تعاون بروکنگ، اسٹریٹجک مشاورتی خدمات، اور صنعت کے معروف تجزیات میں جی سی کی مہارت کو اسٹیٹ لائف کے اعلیٰ درجے کے انشورنس حل میں مدد دے گا۔ اس تقریب کے دوران، اسٹیٹ لائف کے سی ای او شعیب جاوید حسین نے کہا کہ جی سی کے ساتھ ہماری شراکت داری صارفین کو فائدہ ہوگا۔ ہمیں اپنی رسائی کو بڑھانے اور پاکستانیوں کی انشورنس ضروریات کو بہتر طور پر پورا کرنے میں مدد ملے گی۔ جی سی، اسٹیٹ لائف کے ری انشورنس بروکر کے طور پر خدمات انجام دے گی۔

مائیکرو اور انکلوسیو انشورنس کے امکانات پر رپورٹ کی اشاعت

ایس ای سی پی نے پاکستان میں مائیکرو اور انکلوسیو انشورنس کے امکانات پر رپورٹ شائع جاری کر دی، رپورٹ میں بیمہ کے شعبے کے موجودہ منظر نامے اور وسیع مارکیٹ کا جائزہ فراہم کیا گیا ہے، رپورٹ کے مطابق مائیکرو فنانس بینکوں/ اداروں کے ذریعے کل ایک کروڑ بیس لاکھ انشورنس پالیسیاں فروخت کی گئیں۔ ان میں سے، 89 فیصد کریڈٹ لائف انشورنس ہیں، جو بنیادی کریڈٹ رسک کو کور کرنے کیلئے کی جاتی ہیں۔ انشورنس کرنے والی 20 بیمہ کمپنیوں میں سے صرف چار کمپنیاں چھوٹی بیمہ مصنوعات کی ڈیجیٹل تقسیم کر رہی ہیں۔ ایس ای سی پی کے کمشنر انشورنس عامر خان نے رپورٹ میں کہا ہے کہ ''ملک میں بیمہ کی رسائی اور شمولیت کے فروغ اور بیمہ کنندگان اور دیگر سٹیک ہولڈرز کو بیمہ کی مصنوعات اور خدمات تیار کرنے میں معاونت کے حوالے سے انکلوسیو انشورنس کا شعبہ انتہائی اہمیت کا حامل ہے اور خاص توجہ کا مستحق ہے اور کمیشن کی ترجیح ہے۔

ایچ بی ایل اور ایگزم (ایکسپورٹ امپورٹ بینک آف پاکستان) تجارتی کریڈٹ انشورنس سہولیات کے لیے مفاہمت کی یادداشت پر دستخط

ایچ بی ایل اور ایگزم (ایکسپورٹ امپورٹ بینک آف پاکستان) نے برآمدات میں نمو کیلئے ایگزم کی تجارتی کریڈٹ انشورنس سہولیات کی ساخت و نفاذ میں تعاون کے لیے مفاہمت کی یادداشت پر دستخط کر دیئے۔ یہ ملک میں چھوٹے و درمیانے درجے کے کاروباری اداروں اور ابھرتے ہوئے کارپوریٹ، کمرشل درجے کے برآمد کنندگان کو سہولیات کی فراہمی کے حوالے سے اہم سمجھوتہ ہے۔ 100 ارب روپے سے زیادہ مالیت کے قرضے فراہم کرنے والے ادارے ایچ بی ایل اور پاکستان کی باضابطہ ایکسپورٹ کریڈٹ ایجنسی کے طور پر ایگزم کے درمیان تعاون سرمایہ کے نقد بہاؤ پر مبنی قرضے کی فراہمی کے حوالے سے اہمیت کا حامل ایم او یو ہے۔ ایچ بی ایل کے سی ای او محمد ناصر سلیم اور ایگزم کے سی ای او اور صدر عرفان بخاری نے معاہدے پر دستخط کیے۔

اسٹیٹ لائف کے زیر اہتمام خواتین کو با اختیار بنانے کی کانفرنس کا انعقاد

خواتین کو با اختیار بنانے 2024 کی افتتاحی کانفرنس کا اہتمام کیا۔ اس اہم تقریب کے لیے مارکیٹنگ، انتظامیہ اور فیلڈ فورس سمیت مختلف شعبوں کی 1000 سے زائد خواتین جمع ہوئیں۔ کانفرنس میں کلیدی تقریریں اور پینل مباحثے شامل تھے جہاں کامیابی کی کہانیاں شیئر کی گئیں۔ اس تقریب میں، اسٹیٹ لائف کے سی ای او شعیب جاوید حسین نے بھی خطاب کیا۔ اس موقع پر فہمیدہ اشرف، زونل ہیڈ۔ لاہور ویسٹرن زون، ریحانہ کوثر، سیکٹر ہیڈ۔ لاہور زون ویسٹرن رضیہ بیگم، سیکٹر ہیڈ۔ نارووال زون ناہید نذیر، سیکٹر ہیڈ۔ شیخوپورہ زون اور دیگر کو انعامات دیئے گے۔ سی سی ڈی کی سربراہ مہا حیدر نے کانفرنس کے دوران اسٹیج سیکرٹری کی حیثیت سے اہم کردار ادا کیا۔

پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ اور پاکستان ری انشورنس کمپنی کے درمیان معاہدہ

پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ نے حال ہی میں پاکستان ری انشورنس کمپنی لمیٹڈ (پی آر سی ایل) کے ساتھ مفاہمت کی یادداشت (ایم او یو) پر دستخط کیے ہیں۔ یادداشت پر پاکستان ری انشورنس کے سی ای او مسٹر فرمان زرقون اور چیئرمین پی آئی آئی کونسل خالد حامد نے دستخط کیے۔ تقریب میں سی ای او پی آئی آئی شہزاد فاروق لودھی اور ایگزیکٹیو ڈائریکٹر راحت صدیقی اور پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ کی کونسل کے رکن طارق عزیز نے شرکت کی۔ یہ شراکت داری پی سی آئی اور پی آئی آئی دونوں کے لئے ایک اہم کامیابی ہے۔۔ پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ پاکستان ری انشورنس کی تکنیکی تربیت کی ضروریات کو پورا کرے گا اور تربیتی پروگرام تیار کرے گا۔ اس تعاون کے ذریعے، PRCL کی ٹیم اپنی مہارت کو بڑھائے گی۔

جوبلی جنرل انشورنس اور حبیب بینک میں معاہدہ

جوبلی جنرل انشورنس اور بینکا انشورنس اور حبیب بنک نے انشورنس مصنوعات کی ایک جامع رینج پیش کرنے کے لئے ایک معاہدے میں شمولیت اختیار کی ہے جو افراد اور خاندانوں کی مختلف ضروریات کو پورا کرتی ہے. یہ تعاون دونوں کمپنیوں کی مہارت اور وسائل کو اکٹھا کرتا ہے تاکہ جدید اور موزوں انشورنس منصوبے تیار کیے جاسکیں جو اپنے صارفین کی فلاح و بہبود اور سلامتی کو ترجیح دیتے ہیں۔ اس شراکت داری کے ذریعے دونوں کمپنیاں مل کر افراد اور خاندانوں کو اپنے مستقبل کی حفاظت اور اپنے مالی اہداف کے حصول میں مدد کرنے کے لیے پرعزم ہیں۔

درآمدات پر مال برداری اور انشورنس کے اخراجات کے حجم میں اضافہ

اسٹیٹ بینک کے مطابق جولائی تا اپریل 2024 تک کی مدت میں درآمدات پر مال برداری اور انشورنس کے اخراجات کا حجم 059.2 ارب ڈالر ریکارڈ کیا گیا جو 49.5 فیصد زیادہ ہے۔ گزشتہ مالی سال کی اسی مدت میں درآمدات پر مال برداری اور انشورنس کے اخراجات کا حجم 952.1 ارب ڈالر ریکارڈ کیا گیا تھا۔ اپریل 2024 میں درآمدات پر مال برداری و انشورنس کے اخراجات کا حجم 78.177 ملین ڈالر ریکارڈ کیا گیا جو مارچ میں 12.181 ملین ڈالر ہو گیا اور گزشتہ سال اپریل میں 17.176 ملین ڈالر ریکارڈ کیا گیا تھا۔ مالی سال 2023 میں ملکی درآمدات پر مال برداری اور انشورنس کے اخراجات کی مد میں 293.2 ارب ڈالر کا زرمبادلہ خرچ ہوا تھا۔

لائف انشورنس درخت اُگانے کے مترادف ہے

ڈاکٹر بخت جمال شیخ
ڈائریکٹر آپریشنس اور لیگل آدم جی لائف
نائب چیئرمین انشورنس ایسوسیشن پاکستان IAP

مشہور چینی فلسفی کنفیوشس کی لازوال حکمت زندگی کے مختلف پہلوؤں کی حقیقت زندگی کے مختلف شعبوں بلشمول لائف انشورنس کے دائرے میں گہرائی سے گونجتی ہے۔اس کی کہاوت،"اگر آپ کا منصوبہ 1 سال کا ہے تو چاول اگائیں،اگر 10 سال کے لیے ہیں تو درخت لگائیں،اور اگر آپ کا منصوبہ 100 سال کا ہے تو بچوں کو تعلیم دیں" طویل المدتی منصوبہ بندی کے جوہر کو سمیٹتا ہے،جو بیمہ زندگی کی اصل نوعیت کو آسانی سے سمجھاتی ہے۔لائف انشورنس۔ایک مالی پناہ گاہ جسکی تاریخ دہائیوں تک پھیلی ہوئی ہے،بالکل ایسے ہی ہے جیسے درخت کی اگانے، پرورش سے لے کر پختگی اور پھل حاصل ہونے تک۔لائف انشورنس،خاص طور پر سرمایہ کاری سے منسلک منصوبے جو پاکستان میں بہت زیادہ فروخت ہوتے ہیں، وقت کے ساتھ ساتھ اپنی قدر کو برقرار رکھنے کے لیے باقاعدہ پریمیم ادائیگیوں کی شکل میں مستقل پرورش کا مطالبہ کرتے ہیں۔ ایسا کرنے میں ناکامی کے نتیجے میں پالیسی کم یا ختم ہوسکتی ہے،جس سے وہ اپنے مطلوبہ مقصد کو پورا کرنے سے قاصر ہے۔

انشورنس ڈے کے موقع پر، لوگوں کو ان کے مالی مستقبل کو محفوظ بنانے کے لیے اہم پہلوؤں کے بارے میں روشناس کرنا ضروری ہے:

1: طویل مدتی وژن سے وابستگی: زندگی کے بیمہ کو ایک طویل مدتی عزم کے طور پر قبول کریں جو آپ کی ابھرتی ہوئی ضروریات کے مطابق ہے۔ زندگی کی ابتدائی مرحلے میں ہی کوریج حاصل کریں، خاص طور پر 55 سال کی عمر سے پہلے تاکہ کم پریمیم سے زیادہ کوریج حاصل کی جا سکے اور بعد میں اہلیت میں رکاوٹ بننے والی غیر متوقع صحت کی پیچیدگیوں کے خطرے کو کم کیا جا سکے۔

2: متوازن پریمیم کا انتخاب: اپنی باقاعدہ آمدنی اور بچت کی صلاحیت کے مطابق پریمیم کی رقم کا انتخاب کرنے میں ہوشیاری سے کام لیں۔ مستقبل کی آمدنی میں اضافے اور اس کے نتیجے میں موجودہ پالیسیوں کو تبدیل کرنے کے بجائے ان کی تکمیل کرتے ہوئے ایک اور لینے کی ضرورت کا اندازہ لگائیں۔

3: موجودہ پالیسیوں کا تحفظ: پرانی پالیسیوں کو ختم کرنے کی تمع کا مقابلہ کریں جب تک کہ سنگین حالات کا دباؤ نہ ہو۔ وقت کے ساتھ ساتھ بڑھتے ہوئے پکنے والے پھل دینے والے درختوں کی طرح، پرانی پالیسیاں اکثر بہتر فوائد اور کلیم کی فوری ادائگی کا موقع پیش کرتی ہیں، جو استقامت کی قدر کو واضح کرتی ہیں۔

4: مکمل مالیاتی تحفظ: زندگی کی بیمہ کی کثیر جہتی نوعیت کو تسلیم کریں سرمایہ کاری سے آگے، جس میں نظم وضبط سے بچت کے ساتھ ساتھ موت، معذوری، اور سنگین بیماری کی کوریج کے انتظامات شامل ہیں۔

5: پریمیم ایلوکیشن کو سمجھنا: پریمیم کی پیچیدہ تقسیم کو سمجھیں جسے رسک کوریج، بیمہ کنندہ کے اخراجات، اور پالیسی ہولڈر کی سرمایہ کاری کے لیے 3 حصوں میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ نقد قیمت کے طور پر آپ کی زندگی کے دوران صرف آخری جز آپ کو قابل وصول ہے۔

6: بروقت پریمیم ادائیگی: غیر متوقع تاخیر کو ایڈجسٹ کرنے کے لیے انشورنس کمپنیوں کی طرف سے دی گئی رعایتی مدت کا فائدہ اٹھاتے ہوئے، پریمیم ادائیگی کے نظام الاوقات پر پوری تندہی سے عمل کریں۔ محفوظ چینلز کے ذریعے فوری ادائیگی کو یقینی بنائیں، جیسے کمپنی کے دفاتر کا براہ راست دورہ یا پالیسی کی تفصیلات کا ذکر کرتے ہوئے چیک کے ذریعے یا آن لائین ادائیگی۔

7: پالیسی دستاویز کا بغور مطالعہ کریں: اصل پالیسی دستاویز کا بغور مطالعہ کریں، اپنے آپ کو حقوق، ذمہ داریوں اور کوریج کے پیرامیٹرز سے واقف کرائیں۔ احاطہ شدہ واقعات اور اضافی فوائد کے تفصیلات کو سمجھیں۔ اگر ضرورت پیش آئے تو وضاحت یا کسی تبدیلی کے لیے پیشہ ورانہ رہنمائی یا بیمہ کنندہ کی مدد حاصل کریں۔

8: محفوظ پالیسی دستاویز: ایک قابل رسائی اور محفوظ جگہ پر اصل پالیسی دستاویز کی حفاظت کریں، نامزد مستفید کنندگان کو اس کے مقام اور کلیمز پروسیسنگ میں سہولت فراہم کرنے میں اہمیت سے آگاہ کریں۔

9: حقائق کو ظاہر کرنے کا عزم: اپنی صحت اور ذاتی معلومات کو ظاہر کرنے میں انتہائی نیک نیتی کے اصول کو برقرار رکھیں، دعووں کی درستگی اور فوری تصفیہ کی حفاظت میں اہم۔

10: کیش ویلیو ڈائنامکس کو سمجھنا: ریگولر اور سنگل پریمیم پلانز کے درمیان کیش ویلیو کے حصول کے بارے میں حقیقت کو پہچانیں، پہلی قسم کے تحت عام طور پر 2 سال کے پریمیم کی ادائیگی کے بعد حاصل ہوتا ہے جبکہ بعد میں شروع میں میں ہی • نقد قدروں کی ابھرتی ہوئی نوعیت کو پہچانیں جو پچھلے سالوں میں ادا شدہ پریمیم سے کم ہیں اور بعد کے مراحل میں منافع حاصل کرنے کے لیے وقت کے ساتھ ساتھ بڑھ رہی ہیں۔ آخری لیکن بہت اہم: یاد رکھیں لائف انشورنس زندگی کے لیے اچھی ہے اور جس فرد کے پاس بھی زندگی اور کمانے کی قوت ہے ان سب کے لئے یہ ضروری ہے۔

askarifamily
Takaful

Introduces

Your own plans, as per your

lifestyle needs!

Askari Life - Window Takaful Operations, your ideal companion in the pursuit of your financial aspirations. Whether it's that **dream home you've always envisioned, savings for your children's education/ marriage, or ensuring a comfortable retirement,** our plans are designed to provide not just peace of mind but the means to transform your ambitions into achievements.

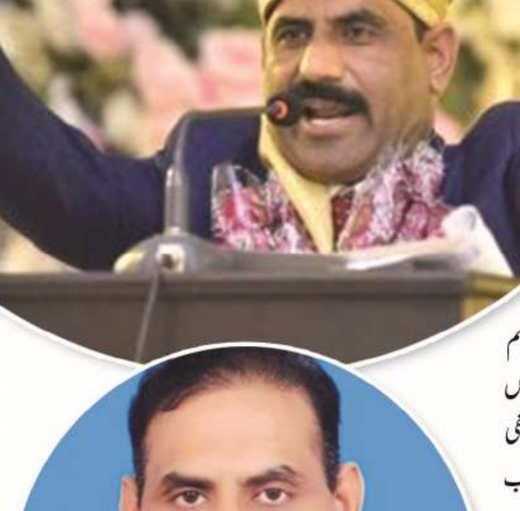
Child's Education & Marriage Benefits | Savings & Investments Solutions
Retirement Freedom | Health & Life Coverages
School Fee Support Program | Monthly Income Support

021-111-225-275 askarilife.com /askarilife

بہاولپور زون کو 200 فیصد اضافہ کے ساتھ کارپوریٹ لیول پر ماڈل زون بنائیں گے

محمد شاھد محمود بہاولپور زون کے زونل سربراہ سے انٹرویو

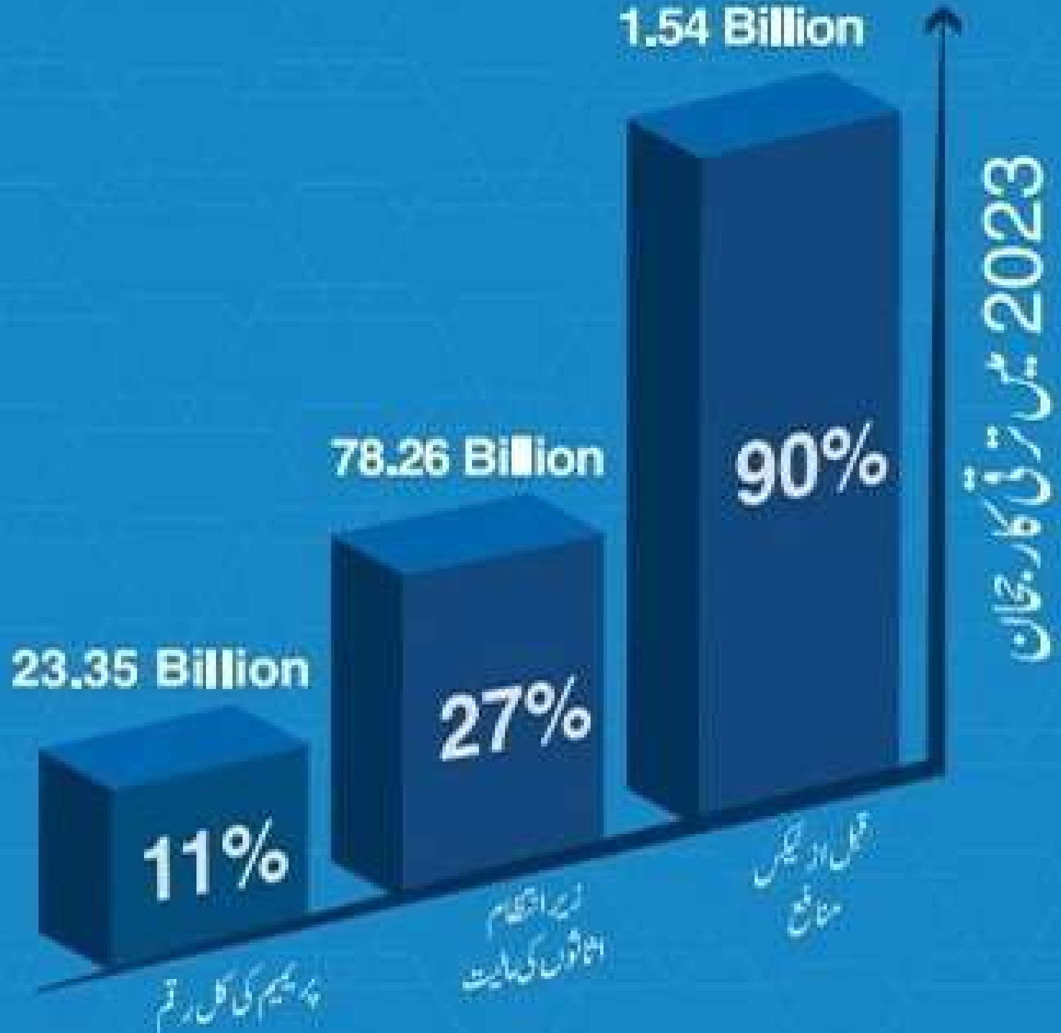
محمد شاہد محمود بہاولپور زون کے زونل ہیڈ ہیں۔ انھوں نے اپنے کیرئیر کا آغاز ایک سیلز نمائندے سے کیا۔ انھوں نے اپنے سفر کی ابتداء تین دہائی پہلے بنک کی نوکری چھوڑ کر" ہے جستجو کہ خوب سے ہوخوب تر کہاں" سے شروع کی تھی۔ یہ خوب تر کی جستجو کا سفر آج بھی جاری ہے۔ یہ سفر آگے بھی کامیابی سے جاری رہے تو ایگزیکٹیو ڈائریکٹر اور چیئرمین تک پہنچتا ہے، یہ صرف اسٹیٹ لائف کے ادارے میں دیکھا کہ لوگ محنت کرتے ہیں اور انھیں اس کا ثمر بھی ترقی کی صورت میں ملتا ہے۔ محمد شاہد محمود سے پہلی ملاقات میں ایک محبت کا رشتہ قائم ہوا۔ یہ شہرت نہیں، کام سے محبت کرنے والے فرد ہیں۔ یوں بھی پھول اپنی خوشبو سے پہچانا جاتا ہے۔ محمد شاہد محمود ٹاپ ایریا منیجر ٹاپ سیکٹر ہیڈر رہے ہیں۔ انھوں نے ریجن اور پورے پاکستان کی بنیاد پر کامیابیاں سمیٹی ہیں۔ اور انشا اللہ وہ مزید ترقی کی منازل طے کریں گے کیونکہ ابھی انکے 13 سال سروس کے بقیہ ہیں۔ ان کی کامیابی کے لیے دل کی اتھاہ گہرائیوں سے دعائیں ہیں۔ ماہ مارچ 2024 میں بہاولپور زون نے انکی سربراہی میں ملتان ریجن میں ٹاپ کیا ہے۔ اس کامیابی پر ہم نے ان سے بات چیت کی۔ ہمارے ایک سوال کے جواب میں انھوں نے بتایا کہ میرے انکل اپنی سرکاری جاب سے استعفی دے کر اس فیلڈ میں آئے تھے اور چند برسوں میں علاقہ کے سب سے بڑے گھر اور گاڑی کے مالک بنے۔ میں نے ان کا Living status چند مہینوں میں تبدیل ہوتا دیکھا تو اس پروفیشن کے بارے میں جاننے اور اسے جوائن کرنے کی خواہش پیدا ہوئی۔ پھر میں نے بنک کی نوکری چھوڑ کر انشورنس کی فیلڈ جوائن کی۔ اور اسٹیٹ لائف میں ایک سیلز نمائندے کی حیثیت سے اپنا کیرئیر شروع کیا۔ اس پروفیشن میں اپنے استاد کا ذکر کرتے ہوئے انھوں نے بتایا کہ میرے استاد میرے انکل چودھری حبیب الرحمن آصف صاحب ہیں جو سابق زونل ھیڈ ہیں۔ انھوں نے بتایا کہ جب میں 1996 میں ایس او بنا تو میں اس وقت اسلامیہ یونیورسٹی کا اسٹوڈنٹ تھا۔ میں نے بیرون ملک سے آنے والے اپنے ایک رشتہ دار کی اپنے گھر دعوت کی تا کہ بیمہ کی بات کرسکوں۔ میں بازار کچھ چیزیں لینے گیا تو پیچھے سے میرے والد صاحب نے کھانے کے دوران ان کو بیمہ کروانے سے منع کر دیا کہ یہ ٹھیک نہیں ھے اس سے بچو۔ میں حالات سے کبھی مایوس نہیں ہوا۔ انشورنس میں کامیابی اور ناکامی ساتھ ساتھ ہیں۔ میں نے ہمیشہ اپنا کام جاری رکھا۔ ایک اور سوال کے جواب میں انھوں نے بتایا کہ اس پروفیشن میں ، میرے خواب نہ صرف پورے ہوئے۔ بلکہ اللہ پاک نے وہ بھی نواز دیا ھے۔ جس کے بارے میں سوچا تک نہیں تھا۔ زونل ہیڈ بہاولپور کی ذمہ داری سونپنے پر وہ اپنے سینئرز ملک اطہر سعید، ریجنل چیف ملتان محمد رمضان شاہد، ڈویژنل ہیڈ خالد محمود شاہد اور چیف ایگزیکٹیو جناب شعیب جاوید حسین کا شکریہ ادا کرتے ہیں کہ جنہوں نے ان پر اعتماد کیا۔ وہ کہتے ہس کہ اس اعتماد کی پاسداری میری اولین ترجیح ہے۔ اس لیے بہاولپور زون کو 200 فیصد سے زائد اضافہ کے ساتھ کارپوریٹ لیول پر ماڈل زون بنانا ہے۔ زون کی ترقی کے بارے میں ایک سوال کے جواب میں انھوں نے کہا کہ زون کے تمام فیلڈ ورکر، آفیسرز، ایریا منیجرز، سیکٹر ہیڈ، اسٹاف کی ان تھک محنت لگن اور دلچسپی سے زون کی ترقی ہوئی ہے، میں خوش قسمت ہوں کہ مجھے ایک کامیاب ٹیم ملی ہے، جو ہر وقت میرے ساتھ ہے۔ ایریا منیجرز میری ٹیم کے کپتان ہیں، سیکٹر ہیڈ کی پلاننگ کارکنوں کی حوصلہ افزائی اور ان کی رہنمائی بہت اہم ہے جو زون کی ترقی میں بنیادی کردار ادا کرتی ہے۔ سوشل میڈیا اور اسمارٹ ورک کے لیے وہ کہتے ہیں کہ میں اپنے پروفیشن سے متعلقہ نالج حاصل کرنے کیلئے اور سمارٹ ورک کیلئے سوشل میڈیا / الیکٹرونک میڈیا استمال کرتا ہوں۔ اپنے ساتھیوں کو پیغام دیتے ہوئے وہ مشورہ دیتے ہیں کہ ہمیشہ بڑوں کی عزت کریں، اور چھوٹوں پر شفقت کریں۔ اپنی عملی صلاحیتوں کو پروان چڑھائیں۔ سیلز نمائندگان پریمئیم بڑھانے کے بجائے پالیسیوں کی تعداد بڑھانے پر توجہ دیں۔ سیلز منیجر اپنی ٹیم پر توجہ دیں اور نئے اور پرانے ساتھیوں کی تربیت پر توجہ دیں تو کامیابی کا سفر آسانی سے طے ہوسکتا ہے۔ وہ کہتے ہیں کہ میرا نظریہ ہے کہ اللہ رب العزت نے اس اعلی عہدے پر میرا انتخاب اعلی خدمات کے لیے کیا گیا ہے۔ اس لیے میری اللہ سے دعا ہے کہ مجھے ہمت و توفیق بخشے کہ میں ادارے کی بقاء اور ترقی کے لیے وہ کچھ کرسکوں کہ لوگ اس ادارے اور مجھ پر فخر کرسکیں۔ میں تو دوستوں سے یہی کہتا ہوں کہ وہ جو کچھ چاہتے ہیں۔ اس کے لیے وہ ایسے کامیاب لوگوں کی سنگت قربت حاصل کرنا شروع کردیں۔ جو ان کی صحیح رہنمائی کرسکیں، اس سے رب بھی مل جائے گا۔ اور کامیابی بھی حاصل ہوگی۔



داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں

adamjeelife

آپکا ٹرسٹڈ
انشورنس پارٹنر



بھروسے مند اور
یقینی تحفظ کی فراہمی

آدم جی لائف کے نزدیک اعتماد اور بھروسہ محض الفاظ نہیں بلکہ ہماری ہر کوشش کی بنیاد اور ہمارے مستقبل کا وعدہ ہیں۔ گزشتہ ایک دہائی سے زائد کے عرصے میں مالی امور پر اپنی دسترس اور جدت آمیز ٹیکنالوجی کی بدولت آدم جی لائف نے تیزی سے ترقی کی نئی منازل طے کی ہیں اور اپنے پختہ عزم کی بدولت ثابت کر دکھایا ہے کہ آپ کے خوابوں کے تحفظ میں ہم آپ کے ساتھ ہیں۔

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

021-111-115-433 | www.adamjeelife.com | /AdamjeeLife

مصنوعی ذہانت

کیا مصنوعی ذہانت انشورنس کو زیادہ سستی بنا سکتی ہے؟

زیک آموس
ترجمہ: عطا محمد تبسم

AI تیزی سے مقبولیت کے ساتھ ساتھ مختلف کاروبار اور شعبہ ہائے زندگی میں پراسیس کو بہتر بنا کر، ڈیٹا اینالیٹکس کو بڑھا کر اور بہتر کر کے، زیادہ موثر نظام بنا کر تبدیل کر رہا ہے۔ روایتی طور پر، انشورنس سیکٹر مختلف عوامل کا تجزیہ کر کے قیمتوں کا تعین کرتا ہے جس میں انشورنس کوریج کی قسم ۔ خطرے کا حساب لگانے اور پریمیم سیٹ کرنے کا عمل شامل ہے۔ اس لیے مستقبل میں زیادہ درست اور مؤثر طریقے سے بڑے ڈیٹا سیٹس کو چھاننے کے لیے AI کی طاقت کو بروئے کار لانے کا تصور کریں۔ یہ پالیسی ہولڈرز کے لیے تیز تر سروس اور ممکنہ طور پر بہتر قیمتوں کا وعدہ کرتا ہے۔ یہ تبدیلی انقلاب لاسکتی ہے۔

بیمہ کی قیمتوں کے تعین کی بنیادی باتیں

انشورنس کمپنیاں روایتی طور پر عمر، مقام اور کلائنٹس کی کوریج کی قسم کا تجزیہ کر کے پریمیم کا تعین کرتی ہیں۔ مثال کے طور پر، پالیسی ہولڈرز کی عمر زیادہ ہونے پر پریمیم بڑھ سکتا ہے، کیونکہ زیادہ عمر کا ہونا عام طور پر زیادہ صحت کی پیچیدگیوں پیدا کرتا ہے۔ یہ پہلو بیمہ کنندگان کے لیے خطرہ بڑھاتے ہیں۔ کمپنیاں اس بات پر بھی غور کرتی ہیں کہ گاہک کہاں رہتے ہیں کیونکہ مختلف علاقوں میں جرائم کی شرح یا ماحولیاتی خطرات کی وجہ سے خطرات کی سطح مختلف ہوتی ہے۔ بیمہ کنندگان کو کوریج کا انتخاب کرتے وقت مسابقتی قیمتوں کے ساتھ خطرے کی درست تشخیص کو متوازن کرنے کے چیلنج کا سامنا ہے۔ انہیں اپنے کلائنٹس کو پرکشش شرحیں پیش کرنی ہوں گی جبکہ ممکنہ اخراجات کو بھی پورا کرنا ہوگا۔ یہ توازن ان کی کاروباری قابل عملیت اور پالیسی ہولڈرز کے مالی تحفظ کے لیے اہم ہے۔

فی الحال، 80٪ انشورنس کمپنیاں AI استعمال کر رہی ہیں۔ اور مشین لرننگ اپنے ڈیٹا کو منظم اور تجزیہ کرنے کے لیے استعمال کرتی ہیں ۔ مصنوعی ذہانت کا وسیع پیمانے پر اپنایا جانا صنعت کو جدید بنانے اور ہموار کرنے میں اس کے اہم کردار کی نشاندہی کرتا ہے۔

AI ٹیکنالوجی کو مربوط کرنے سے بیمہ کنندگان کو بے مثال درستگی اور رفتار کے ساتھ بڑی مقدار میں معلومات کو سنبھالنے کا موقع ملتا ہے۔ یہ صلاحیت انہیں خطرے کا اندازہ لگانے، پریمیم سیٹ کرنے اور پہلے سے زیادہ مؤثر طریقے سے دھوکہ دہی کا پتہ لگانے میں مدد دیتی ہے۔ اس کا مطلب ہے تیز سروس اور زیادہ درست قیمت جو کہ تمام اندازے کے مطابق حقیقی خطرے کی عکاسی کرتی ہو۔

بیمہ کے شعبے میں فیصلہ سازی کے عمل کو بڑھانے کے لیے AI کی صلاحیت بہت زیادہ ہے۔ اعلی درجے کی الگورتھم کمپنیوں کو نتائج کی پیشن گوئی کرنے، پالیسیوں کو بنانے اور کلیمز کی ادائیگی کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرتے ہیں۔ یہ نقطہ نظر انسانی غلطی کو بھی کم کرسکتا ہے اور کارکردگی کو بڑھا سکتا ہے۔

یہ اصلاحات بیمہ کنندگان اور پالیسی ہولڈر کے تجربے کو بڑھاتی ہیں۔ وہ زیادہ موزوں کوریج، اور زیادہ ذمہ دار سروس سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔ جیسے جیسے AI تیار ہوتا ہے، یہ نمایاں طور پر اثر انداز ہو سکتا ہے اور بہتر، زیادہ موافقت پذیر انشورنس حل پیش کرسکتا ہے۔

AI اور مشین لرننگ وسیع ڈیٹا سیٹس کو مربوط اور تجزیہ کر کے خطرے کی تشخیص کی درستگی کو نمایاں طور پر بڑھاتے ہیں۔ یہ ٹیکنالوجیز پیچیدہ پالیسیوں کا مطالعہ کرتی ہیں جنہیں انسانی تجزیہ کار ہر پالیسی ہولڈر کے لیے مخصوص خطرے کے عوامل کی گہرائی سے سمجھنے کے قابل بنا سکتے ہیں۔ اس کا مطلب ہے کہ بیمہ کنندگان اپنی پیش کشوں کو زیادہ درست طریقے سے تیار کر سکتے ہیں، جو کہ عام ماڈل کے بجائے حقیقی خطرے کی عکاسی کرتے ہیں۔

اس کی بڑی مقدار میں ڈیٹا پر کارروائی کرنے کی صلاحیت دعووں کی پروسیسنگ کو تیز کرتی ہے اور اس بات کو یقینی بناتی ہے کہ ضرورت پڑنے پر کلائنٹس کو زیادہ تیزی سے کلیمز کی ادائیگی ہو۔ مزید برآں، یہ ٹولز دھوکہ دہی کی سرگرمیوں کا پتہ لگانے میں ماہر ہیں، جو بیمہ کنندہ اور پالیسی ہولڈرز کو ممکنہ مالی نقصانات سے بچاتے ہیں۔

AI ٹیکنالوجیز مختلف اختراعی شکلوں میں ظاہر ہوتی ہیں، جیسے ٹیلی میٹکس یہ زیادہ درست خطرے کی تشخیص اور پریمیم حسابات میں مدد کرتے ہیں۔

گاڑیوں میں ٹیلی میٹکس ڈیوائسز ڈرائیونگ کے رویے کو ٹریک کرتی ہیں، جو بیمہ کنندگان کو ڈیٹا فراہم کرتی ہیں کہ کلائنٹ کس طرح محفوظ طریقے سے گاڑی چلاتے ہیں، جو ذاتی نوعیت کے پریمیم ریٹ یا چھوٹ کا باعث بن سکتے ہیں۔ پہننے والے آلات اسمارٹ واچ، جیسے فٹنس ٹریکرز، پالیسی ہولڈر کی صحت اور

طرز زندگی کے بارے میں معلومات دیتے ہیں، فعال اور صحت مند عادات کا مظاہرہ کر کے ممکنہ طور پر ہیلتھ انشورنس کے اخراجات کو کم کرتے ہیں۔

اسی طرح، گھروں میں آئی او ٹی ڈیوائسز خطرات کی نگرانی کر سکتے ہیں - جیسے آگ یا چوری - حفاظت کو بہتر بنانے اور ممکنہ طور پر ہوم انشورنس پریمیم کو کم کرنے کے لیے۔ یہ ٹیکنالوجیز اجتماعی طور پر بیمہ کنندگان کے ساتھ تعاون کو بڑھاتی ہیں اور محفوظ طریقوں اور صحت مند طرز زندگی کو برقرار رکھنے کے لیے فوائد پیش کرتی ہیں۔

AI کے ذریعے پریمیم کیلکولیشن میں بڑھتی ہوئی درستگی خطرے کو کم کرتی ہے، جس سے انشورنس کمپنیوں اور پالیسی ہولڈرز کے لیے ممکنہ لاگت میں کمی واقع ہوتی ہے۔

یہ اہم بات ہے کیونکہ بیمہ کنندگان آپریشن کو ہموار کر سکتے ہیں اور ان بچتوں کو کم پریمیم کے ذریعے کلائنٹس تک پہنچا سکتے ہیں۔ مزید یہ کہ، AI تجزیہ کی درستگی ڈرامائی طور پر زیادہ یا کم قیمت کے خطرے کے امکانات کو کم کرتی ہے۔ یہ یقینی بناتا ہے کہ پالیسی ہولڈرز ان کے حقیقی خطرے کی سطح کے مطابق مناسب شرح ادا کریں۔

AI صارفین کی تقسیم کو بھی بڑھاتا ہے، انفرادی ضروریات کے مطابق ذاتی نوعیت کی انشورنس مصنوعات تیار کرتا ہے۔ یہ پرسنلائزیشن تفصیلی ڈیٹا پوائنٹس کے تجزیہ کے ذریعے ہوتی ہے، جس سے بیمہ کنندگان کو مختلف کلائنٹ سیگمنٹس کو زیادہ گہرائی سے سمجھنے اور ایسی مصنوعات پیش کرنے کی اجازت ملتی ہے جو مختلف طرز زندگی اور رسک پروفائلز پر زیادہ درست طریقے سے فٹ ہوں۔

فی الحال، 80 فی صد انشورنس کمپنیاں AI استعمال کر رہی ہیں اور مشین لرننگ اپنے ڈیٹا کو منظم اور تجزیہ کرنے کے لیے استعمال کرتی ہیں۔

مصنوعی ذہانت کا وسیع پیمانے پر اپنایا جانا صنعت کو جدید بنانے اور ہموار کرنے میں اس کے اہم کردار کی نشاندہی کرتا ہے۔

مزید برآں، یہ معمول کے کاموں اور تجزیوں کو خودکار طور پر کرتا ہے جیسے ڈیٹا انٹری اور کلیم پروسیسنگ جو ان کارروائیوں کو تیز کرتا ہے اور انسانی غلطی کے امکانات کو کم کرتا ہے۔ اس کا نتیجہ تیز تر سروس اور زیادہ قابل اعتماد انشورنس کوریج میں ہوتا ہے کیونکہ AI کمپنیوں کو پالیسیوں اور دعووں کو درست اور مؤثر طریقے سے منظم کرنے میں مدد کرتا ہے۔

بیمہ میں AI کی آمد نے بہتر، استعمال پر مبنی پریمیم کی طرف ایک اہم تبدیلی کی ہے، جو پالیسی ہولڈرز کے لیے گیم چینجر ثابت ہو سکتی ہے۔ تاہم، AI کو شامل کر کے، بیمہ کنندگان قیمتوں کو کم کرتے ہوئے، اصل استعمال اور خطرے کی سطح کے مطابق پریمیم کو زیادہ قریب سے تیار کر سکتے ہیں۔ یہ ذاتی نوعیت کا نقطہ نظر انشورنس کو مزید قابل رسائی بناتا ہے اور پالیسی ہولڈرز کو صحت مند طرز زندگی یا کم شرحوں کے ساتھ محفوظ ڈرائیونگ کے طریقوں کے لیے انعام دیتا ہے۔

اس کے برعکس، AI کو انشورنس میں استعمال کرنا درست رازداری اور ڈیٹا کی حفاظت کے خدشات کو جنم دیتا ہے۔

انشورنس کمپنیوں کو کلیمز پر تیزی سے کارروائی کرنے اور تنازعات کو زیادہ درست طریقے سے حل کرنے کے لیے AI کے استعمال کے علاوہ ڈیٹا کو محفوظ کرنے میں بہت زیادہ سرمایہ کاری کرنی چاہیے۔ اس کا مطلب کلائنٹس کی حساس معلومات کی حفاظت کے لیے مضبوط سائبر سیکیوریٹی اقدامات اور ڈیٹا کے استعمال کی شفاف پالیسیوں کا نفاذ ہے۔ AI انشورنس کے منظر نامے کو تبدیل کرتا رہے گا۔ صنعت کے ماہرین کا اندازہ ہے کہ انشورنس سیکٹر عالمی جی ڈی پی میں تقریباً 7 ٹریلین ڈالر کا حصہ ڈالے گا۔ اگلی دہائی میں۔ یہ اہم معاشی اثر بیمہ کے تجربے کے اندر اہم اختراعات اور ابھرتی ہوئی ٹیکنالوجیز کے امکانات کو واضح کرتا ہے۔ انشورنس کمپنیاں، پریمیم کیلکولیشنز، رسک اسیسمنٹس اور کلیمز پروسیسنگ کو مزید بہتر بنانے کے لیے جدید ترین AI ایپلیکیشنز بھی استعمال کر سکتے ہیں۔ نئی ایجادات جیسے ریئل ٹائم رسک ماڈلنگ، شفاف اور محفوظ پالیسی مینجمنٹ کے لیے بلاک چین، اور کسٹمر سروس کے لیے AI سے چلنے والے ورچوئل اسسٹنٹس سے بھی فائدہ اٹھایا جا سکتا ہے۔ پالیسی ہولڈرز اور صنعت کے لیڈرز کو AI کے ساتھ ذمہ داری کے ساتھ شریک ہونا چاہیے کیونکہ یہ انشورنس کے منظر نامے کو نئی شکل دے رہا ہے۔ اس کے استعمال میں شفافیت، انصاف پسندی اور سلامتی برقرار رکھتے ہوئے بیمہ کے تجربے کو بڑھانے کے لیے AI کی صلاحیت کو قبول کریں تاکہ یہ یقینی بنایا جا سکے کہ اس سے ہر ایک کو فائدہ پہنچے۔

سیلز پرسن اپنے دن کی بھرپور منصوبہ بندی کیسے کریں؟

تحریر: سید علی امیر رضوی
ای ایف یو لائف

ایک انشورنس سیلز پرسن کے طور پر، آپ کو اپنے دن کی بھرپور منصوبہ بندی کرنی چاہیئے۔ اپنے دن کی مؤثر طریقے سے منصوبہ بندی کرنا پیداواری صلاحیت کو زیادہ سے زیادہ کرنے اور اپنے اہداف کو حاصل کرنے کے لیے بہت ضروری ہے۔ اس پر غور کرنے کے لیے یہاں ایک روزانہ منصوبہ کا خاکہ پیش ہے، امید ہے یہ آپ کی کارکردگی میں اضافہ کرے گا۔

صبح کا معمول (30 منٹ)

اپنی صبح کا آغاز نماز اور تلاوت کلام پاک سے کریں۔ اپنی توجہ بڑھانے، اور دن کا خوشگوار انداز میں آغاز کرنے کے لیے صبح کو ایک توانائی بخش معمول کے ساتھ شروع کریں۔ ورزش کریں، مراقبہ کریں، یا خوشگوار موڈ کے لیے کوئی ایسی چیز پڑھیں۔ جس سے آپ کو خوشی حاصل ہو۔

جائزہ اور ترجیح (30 منٹ)

اپنے شیڈول اور کاموں پر نظرثانی کریں۔ اپنی سرگرمیوں کو جلدی اور اہمیت کی بنیاد پر ترجیح دیں۔ زیادہ اہمیت کے کاموں پر توجہ مرکوز کریں جس سے آپ کی فروخت اور آمدنی میں اضافہ ہو۔

پراسپیکٹنگ اینڈ لیڈ جنریشن (1-2 گھنٹے)

تحقیق، حوالہ جات، یا مارکیٹنگ کی کوششوں کے ذریعے ممکنہ گاہکوں کو تلاش کریں۔

آؤٹ باؤنڈ کال کریں، ای میلز بھیجیں، یا متوقع گاہکوں کے ساتھ جڑنے کے لیے سوشل میڈیا پر وقت لگائیں۔

کلائنٹ میٹنگز اور کالز (2-3 گھنٹے)

پالیسیوں، سوالات کے جوابات، اپنے کیسیز کو کلوز کرنے کے لیے کلائنٹس سے بات چیت، متوقع گاہکوں سے ملاقات، یا اپنے پارٹنر سے ملاقاتیں کریں۔

سننے کی مہارت کا استعمال کریں اور اعتماد کے رشتوں کے لیے ذاتی نوعیت کا حل فراہم کریں۔

پالیسی ایڈمنسٹریشن اور فالو اپ (1-2 گھنٹے)

نئی پالیسیوں، تجدیدی پریمیئم اور کلیمز پر توجہ دیں۔ اپنے کلائنٹس سے بات چیت کریں ان کے اطمینان کو یقینی بنائیں اور کراس سیلنگ کے مواقع کی نشاندہی کرنے کے لیے گاہکوں کے ساتھ فالو اپ کریں۔

مارکیٹنگ اور نیٹ ورکنگ (1-2 گھنٹے)

- سوشل میڈیا پر کچھ وقت لگائیں۔ بلاگ پوسٹس لکھیں، یا ممکنہ کلائنٹس کو راغب کرنے کے لیے پوسٹ بنائیں۔
- اپنے نیٹ ورک کو وسعت دینے اور کاروباری رجحانات پر اپ ڈیٹ رہنے کے لیے ویبنارز، کانفرنسز یا مقامی ایونٹس میں شرکت کریں۔

رپورٹنگ اور تجزیہ (30 منٹ)

- اپنی روزمرہ کی سرگرمیوں، فروخت کی کارکردگی، اور کلائنٹ کے فیڈ بیک کو ٹریک کریں۔

- بہتری کے شعبوں کی نشاندہی کرنے اور اپنی حکمت عملی کو بہتر بنانے کے لیے اپنے ڈیٹا کا تجزیہ کریں۔

کام کا جائزہ اور تیاری (30 منٹ)

- اپنی کامیابیوں کا جائزہ لیں اور اگلے دن کے لیے اپنے منصوبے کو ایڈجسٹ کریں۔
- مواد تیار کریں، اپنے کیلنڈر کو اپ ڈیٹ کریں، اور آنے والے کاموں کے لیے یاددہانیاں ترتیب دیں۔

اس منصوبہ کو اپنی مصروفیات اور ضرویات کے مطابق لچکدار بنائیں۔ اس پلان کو اپنی منفرد ضروریات اور شیڈول کے مطابق ڈھال لیں۔ اپنی توانائی اور پوری توجہ کو برقرار رکھنے کے لیے وقفے اور اپنا خیال رکھیں۔

فروخت میں ہمیشہ اس بات کا خیال رکھیں کہ آپ گاہک کی ضرورت کے مطابق پلان بنائیں۔ زبردستی اور دباؤ میں سیلنگ نہ کریں۔ ضرورت پر مبنی فروخت کی فروخت کا طریقہ جو ممکنہ صارفین کی مخصوص ضروریات اور تقاضوں کی شناخت اور تکمیل کے مطابق ہو۔ پاکستانی مارکیٹ میں انشورنس کی فروخت کے تناظر میں، یہاں کچھ اقدامات ہیں جن پر آپ عمل کر سکتے ہیں۔

1 اپنے صارفین کو سمجھیں: ان کے مالی اہداف، خطرے سے آگاہی، اور موجودہ مالیاتی صورتحال کے بارے میں جاننے کے لیے وقت نکالیں۔

2 ان کی ضروریات کی شناخت کریں: اس بات کا تعین کریں کہ کس قسم کی بیمہ (زندگی، صحت، آٹو، وغیرہ) ان کی ضروریات اور ان کے مخصوص ضروریات کے لیے حل فراہم کرے گی۔

3 اعتماد اور تعلقات استوار کریں: اپنے صارفین کے ساتھ مضبوط تعلقات استوار کریں اور اعتماد قائم کرنے کے لیے ذاتی مشورے اور رہنمائی فراہم کریں۔

4 تعلیم اور بیداری پیدا کریں: پاکستان میں بہت سے لوگ انشورنس کے فوائد کو پوری طرح سے نہیں سمجھتے ہیں۔ انشورنس کی اہمیت اور یہ ان کی مدد کیسے کر سکتی ہے کے بارے میں انہیں آگاہ کرنے کے لیے وقت نکالیں۔

5 موزوں حل پیش کریں: اپنی مرضی کے مطابق انشورنس پلان فراہم کریں جو ان کی مخصوص ضروریات اور بجٹ کو پورا کریں۔

6 فالو اپ کریں اور اس کی پیروی کریں: اپنے صارفین کے ساتھ باقاعدگی سے بات چیت کا سلسلہ جاری رکھیں۔ تاکہ یہ یقینی بنایا جاسکے کہ وہ اپنے انشورنس پلان سے مطمئن ہیں اور ان کے بارے میں کوئی پتہ بھی ہوسکتا ہے۔

7 ڈیجیٹل پلیٹ فارمز کا فائدہ اٹھائیں: سوشل میڈیا، ای میل، اور ایس ایم ایس کو وسیع تر سامعین تک پہنچنے اور آسان خدمات فراہم کرنے کے لیے ڈیجیٹل چینلز کا استعمال کریں۔

8 مقامی کاروباری اداروں کے ساتھ تعاون کریں: بیرون ملک کسٹمر بیس تک پہنچنے کے لیے مقامی کاروباروں، جیسے بینکوں اور مالیاتی اداروں کے ساتھ شراکت کریں۔

9 مارکیٹ کے رجحانات سے آگاہ رہیں۔ پاکستانی انشورنس مارکیٹ اور اس کے مطابق اپنی حکمت عملیوں پر غور کرتے رہیں

10 مقامی قواعد وضوابط کی تعمیل: یقینی بنائیں کہ آپ پاکستان میں تمام متعلقہ بیمہ ضوابط اور قانون کی تعمیل کر رہے ہیں۔

ان اقدامات پر عمل کر کے، آپ پاکستانی انشورنس مارکیٹ میں ضرورت پر مبنی فروخت کو مؤثر طریقے سے نافذ کر سکتے ہیں اور اپنے صارفین کے ساتھ مضبوط تعلقات استوار کر سکتے ہیں۔

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

ترجمہ
عطا محمد تبسم

بے چینی کم کرنے کے لیے بے ترتیبی سے نجات پائیں

صاف اور بے ترتیبی سے پاک جگہ کا ہونا، ایک صحت مند عادات ہے۔ جب میں نے ترتیب اور منیجمنٹ پر توجہ دی تو میرے لیے بہت سے آسانی ہوگئی۔اس نے ذاتی اور پیشہ ورانہ زندگی میری کافی مدد کی۔ صفائی کا عمل آپ کو مضحکہ خیز لگ سکتا ہے، خاس طور پر مجھے اپنے کام کی جگہ کی بے ترتیبی بالکل پسند نہیں ہے۔ اس لیے میں اپنی میز کو سب سے پہلے ترتیب دیتا ہوں۔اس نے میری پریشانی کو کم کرنے میں مدد کی ہے اور مجھے زیادہ واضح طور پر سوچنے کے قابل بنایا ہے، اس طرح میں اپنی جگہ اور اپنے روزمرہ کے ایجنڈے میں زیادہ منظم طور پر کام کرسکتا ہوں۔ یہ ایک عادت ہے جو میں نے عارضی طور پر Aileen Xu کی سفارش پر شروع کی تھی، وہ Lavendaire کے بانی، ذاتی ترقی اور طرز زندگی کے ڈیزائن کے بارے میں مواد تخلیق کرنے والی ہیں۔جن کی میں پیروی کرتا ہوں۔ وہ بتاتی ہیں کہ ہمارے رہنے کی موجودہ حالت اور ڈیجیٹل جگہ ہمارے ذہن کے معیار کی نشاندہی کرسکتی ہے۔ جب آپ کی جگہ صاف ہوتی ہے،تو ذہن کے لیے واضح طور پر سوچنا آسان ہو جاتا ہے، جس سے ہمیں، بہتر فیصلے کرنے، اور کام پر اپنی بہترین اور روشن شخصیت کے ظاہر ہونے میں مدد ملے گی۔دن میں 10 سے 20 منٹ روزمرہ کی چیزوں کو ترتیب دینے اور غیر ضروری چیزوں کو ہٹانے میں صرف کرنا، ہمارے دماغ کے لیے ہمارے سامنے موجود معلومات پر کارروائی کرنے میں آسانی پیدا کرسکتی ہے، یہ آپ کو گھر سے کام کرتے وقت بھی مددگار ثابت ہوسکتی ہے۔اس کے علاوہ، اپنی ڈیجیٹل جگہ کو صاف کرنا نہ بھولیں جیسے سوشل میڈیا اکاؤنٹس کو فالو کرنا، ان ای میلز سے ان سبسکرائب کرنا جو آپ کی ضرورت نہیں ہیں۔آپ کی فائلوں کو ترتیب دینے میں وقت لگانا یہ سب بھی ضروری ہے۔(مینوئل انتونیوٹی پیڈرنگا، پاسے سٹی، فلپائن، MDRT رکن)

کامیابی کے لیے اپنی آن لائن پالیسی کا جائزہ لیں

کرونا کے وبائی مرض کے دوران جب ذاتی ملاقاتوں پر پابندی تھی، میں نے ای میل کے ذریعے بات چیت اور پالیسی کے جائزے شروع کیے تھے۔ یہ نقطہ نظر غیر روایتی تھا، اور میں نے عارضی طور پر سوچا تھا، لیکن اس نے مجھے گاہکوں کے ساتھ جڑے رہنے اور ان کی ضروریات کو پورا کرنے میں بے حد مدد کی۔ میں نے خاص طور پر ان معاملات پر توجہ مرکوز رکھی، جس میں آمدنی میں تبدیلی، ملازمت کی تبدیلی، شادی، خاندان میں نئے بچوں کی پیدائش یا ترقی کی اپ ڈیٹس شامل ہیں۔ میں ای میل کے ذریعے انھیں مبارک باد دیتا، ان کی موجودہ سرمایہ کاری اور انشورنس کوریجز کے بارے میں معلومات لیتا۔ اور انھیں مفید مشورے دیتا۔ میں اس بات کو یقینی بنانے میں کامیاب رہا کہ میرے گاہگ مجھ پر اعتماد کرتے ہیں۔اس کے شاندار نتائج سامنے آئے۔اس کے نتیجے میں اضافی کاروباری مواقع پیدا ہوئے۔اس ای میل کے عمل کے ذریعے تفصیل پر توجہ دینے سے نہ صرف کلائنٹس کے حالات میں ہونے والی تبدیلیوں پر توجہ دی گئی بلکہ مزید مالی منصوبہ بندی اور تحفظ کے مواقع بھی سامنے آئے۔ اگرچہ اب ہم آمنے سامنے ملاقاتوں کے ماحول میں واپس آ گئے ہیں، پھر بھی میں ای میل پالیسی کا جائزہ لیتا ہوں۔ان جائزوں کے نتیجے میں مجموعی طور پر کاروباری سائن اپ میں اضافہ ہوتا ہے، اور کلائنٹ سے میرا تعلق مستحکم ہوتا ہے۔(سیما نائر، ممبئی، انڈیا، 10 سال سے MDRT رکن)

پچھلے کچھ سال پیشے میں بہت سے لوگوں کے لیے بڑی تبدیلی کا وقت رہے ہیں۔ ایم ڈی آر ٹی کے اراکین نے ایک عارضی حل کی کوشش کرنے کے بعد نئی پگڈنڈیوں کو روشن کیا جو اتنا موثر تھا کہ یہ ان کے طرز عمل اور ذاتی معمولات کا مستقل حصہ بن گیا۔ چیک کریں کہ انہوں نے کس طرح اپنایا اور دیکھیں کہ وہ اپنے کھیل میں سرفہرست رہنے کے لیے کیا کر رہے ہیں۔

پراسپیکٹ کو میری خدمات کی ضرورت ھے

میرے کیریئر کے آغاز میں، میرے بہت کم پراسپیکٹ کلائنٹ بنے۔ میں نے محسوس کیا کہ اس کی وجہ یہ تھی کہ میں نے انہیں کلائنٹ بنانے پر زیادہ توجہ دی، اور ہمیشہ یہ خیال کیا کہ مجھے ان کی بے حد ضرورت ہے۔ایسا لگتا تھا کہ یہ لاشعوری خیال ہے کہ ہمیں ان کی زیادہ ضرورت ہے، میرے ذہن میں بیٹھ گیا تھا۔لیکن اب میں جانتا ہوں کہ سچ اس کے برعکس ہے۔ میں مسترد کیے جانے سے خوف کھاتا تھا۔ پھر میں نے اس خوف سے نجات پالی۔ میں نے نتائج پر توجہ دینا چھوڑ دیا۔اس کے بجائے، میں نے صرف یہ کہنا شروع کیا کہ" یہ فیصلہ آپ کو کرنا ہے کہ آیا۔ آپ میرے ساتھ کام کرنا چاہتے ہیں، یا نہیں۔ یہ ایک باہمی فیصلہ ہوگا، کیونکہ تعلقات کا معیار ہی اچھے نتائج کی کلید ہے۔جس لمحے میں نے یہ کیا، اور پراسپیکٹ کو یہ امکان معلوم ہوا کہ یہ ایک موقع ہے کہ میں انہیں مسترد کردوں، اور انھیں اپنا کلائنٹ بنانے سے انکار کرسکتا ہوں، تو منظر نامہ مکمل طور پر بدل گیا۔ اس نے مجھے ایک مختصر اسکرپٹ تیار کرنے کی ترغیب دی، جس کی وجہ سے پہلی اور دوسری میٹنگ ہی میں یہ بات طے ہوجاتی ہے کہ کلائنٹ میری خدمات چاہتا ہے یا نہیں۔ اور 97 فیصد متوقع گاہک میری خدمات کو دیکھتے ہوئے، مجھ ہی سے پالیسی لینے کو ترجیح دیتے ہیں۔(الیسنڈرو ایم فورٹ، ایف سی آئی آئی، سی ایف پی، باوٹری، انگلینڈ، یوکے، 26 سال سے ایم ڈی آر ٹی ممبر)

زراعت وانشورنس کے شعبوں کوٹیکس چھوٹ دینے کی تجویز

ایف بی آر کے ذرائع کے مطابق ٹیکس چھوٹ دینے کی تجاویز پر آئی ایم ایف کواعتماد میں لیا جارہا ہے۔زرعی ویئر ہاوسز کے قیام اور انشورنس سیکٹر کے لیے ٹیکس مراعات کی تجویز دی گئی ہے۔اسٹوریج اور ویئر ہاوس پر 10 سال کی ٹیکس چھوٹ دینے کی تجویز پیش کی گئی ہے۔ذرائع کا کہنا ہے کہ نئے بجٹ میں ممکنہ ٹیکس چھوٹ کا مقصد ملک میں فوڈ سیکیورٹی کو یقینی بنانا ہے، یہ ٹیکس چھوٹ زرعی اجناس کے لیے ویئر ہاؤس سروسز دینے والی کمپنیوں کو ملنے کا امکان ہے۔

زرعی پیداوار یا اجناس خراب ہوجانے کی وجہ سے کسانوں کو سالانہ بھاری نقصان کا سامنا ہے۔اس ٹیکس چھوٹ سے گندم، چاول سمیت زرعی اجناس اور پھل زیادہ دیر تک محفوظ کیے جاسکیں گے، کسان اپنی اجناس ان ویئر ہاؤسز اور اسٹوریج مراکز میں ذخیرہ کرسکیں گے۔لائف انشورنس اور ہیلتھ انشورنس میں سرمایہ کاری پر ٹیکس کریڈٹ دینے کی تجویز پیش کی گئی ہے۔ذرائع کے مطابق مائیکرو انشورنس مصنوعات میں سرمایہ کاری پر بھی ٹیکس چھوٹ کی تجویز دی گئی ہے۔پرسنل ایکسیڈنٹ، ٹریول انشورنس، ہاؤس ہولڈرز کو پریمیئم کی ادائیگی پر ٹیکس کریڈٹ کا امکان ہے۔لائف انشورنس، ہیلتھ انشورنس، پرائیویٹ موٹر انشورنس پر بھی ٹیکس کریڈٹ دینے کی تجویز دی گئی ہے۔

پوسٹل لائف انشورنس کوسرکاری لمیٹڈ کمپنی میں تبدیل کرنے کا اقدام چیلنج کردیا گیا

لاہور ہائیکورٹ، میں پوسٹل لائف انشورنس کوسرکاری لمیٹڈ کمپنی میں تبدیل کرنے کا اقدام چیلنج کردیا گیا، درخواست میں اظہر صدیق ایڈووکیٹ نے موقف اپنایا کہ پوسٹل لائف انشورنس ایک کمپنی ہے، اسے سرکاری لمیٹڈ کمپنی میں تبدیل نہیں کیا جاسکتا، وفاقی حکومت نے عوام کا انشورنس کی تمام پیسہ اپنے اکاؤنٹ میں ٹرانسفر کرلیا ہے، آئین اس کی اجازت نہیں دیتا، نہ ہی یہ سب کابینہ کی منظوری سے ہوا ہے، ایسی کمپنی کی تشکیل آئین وقانون کے خلاف ہے، عوام کوانشورنس کے پیسے بھی نہیں دیئے جارہے، عدالت پوسٹل لائف انشورنس کوسرکاری لمیٹڈ کمپنی میں تبدیل کرنے کا عمل کالعدم قراردے۔

ایس ای سی پی نے ایگری کلچر اور لائیوسٹاک انشورنس پر رپورٹ شائع کردی

سکیورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان نے ایگری کلچر اور لائیواسٹاک انشورنس اور آئندہ کے لائحہ عمل کے حوالے سے ایک جامع رپورٹ جاری کی ہے۔رپورٹ میں پاکستان میں زرعی بیمہ کے تقاضوں، ضروریات اور اس شعبے کے فروغ کے لئے سفارشات پیش کی گئیں ہیں۔رپورٹ کے مطابق زراعت و لائیوسٹاک انشورنس اس وقت کل نان لائف انشورنس سیکٹر کے کل پریمیم کا صرف 2 فیصد ہے۔رپورٹ کے مطابق پاکستان کی معیشت میں زرع ٔشعبے کا حصہ کل پیداوار کا 23 فیصد ہے، جس کا 63 فیصد حصہ مویشیوں (لائیواسٹاک) پر مشتمل ہے۔رپورٹ میں نشاندہی کی گئی ہے کہ لائیواسٹاک کے شعبے کوموسمیاتی تبدیلی، سیلاب، خشک سالی، کیڑوں، بیماریاں اور زیادہ لاگت جیسے مسائل کی وجہ سے اہم خطرات کا سامنا ہے۔رپورٹ کے مطابق دنیا کے سو سے زائد ممالک میں زرعی بیمہ، انشورنس سیکٹر کا بڑا حصہ ہے لیکن پاکستان میں زرعی انشورنس ابھی تک محدود ہے اور غیر ترقی یافتہ ہے۔اس وقت، حکومت کی جانب سے شروع کی گئی بیمہ اسکیمیں تقریباً 14 فیصد کسانوں کا احاطہ کرتی ہیں۔ان اسکیموں میں خاطر خواہ توسیع اور اضافہ کی ضرورت ہے۔رپورٹ میں حکومت کی جانب سے شروع کی گئی زرعی بیمہ اسکیموں کا تفصیلی جائزہ فراہم کیا گیا ہے جیسے کہ فصل کی کاشت کے لئے لئے گئے قرض کی بیمہ اسکیم، زرعی قرض لینے والوں کے لیے لائیو اسٹاک انشورنس اور حکومت پنجاب کی فصل کی بیمہ اسکیم وغیرہ رپورٹ میں نجی شعبے کی جانب سے شروع کئے گئے کئی پائلٹ اقدامات پر بھی بات کی گئی ہے۔رپورٹ میں انشورنس کی طلب اور رسد کے چیلنجوں اور پاکستان میں زرعی انشورنس کی ترقی میں درپیش رکاوٹوں کا بھی جائزہ لیا گیا ہے۔پاکستان کی انشورنس انڈسٹری میں زرعی شعبے میں ہونے والے نقصانات کو پورا کرنے کی صلاحیت کافی محدود ہے جس کی بری وجہ زرعی شعبے میں ہونے والے نقصانات کے قابل اعتبار ڈیٹا کی عدم دستیابی اور کسانوں میں انشورنس کی اہمیت سے آگاہی نہ ہونا ہے۔

جوبلی لائف انشورنس، پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈ میں مسلسل چھٹے سال بھی کامیابی پوری ٹیم کوخراج تحسین پیش

پاکستان میں نجی شعبے کی سب سے بڑی انشورنس کمپنی، جوبلی لائف انشورنس نے پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز 2024 کی تقریب میں ایک اور بڑی کامیابی حاصل کرلی۔کمپنی نے بہترین ڈیجیٹل مارکیٹنگ کمیونیکیشن ویڈیوز۔جوبلی لائف مائیکرو انشورنس اور بہترین ڈیجیٹل مہم-HBL PSL 8 کے لیے ایوارڈ حاصل کیے، اور ان ایوارڈز میں یہ کمپنی کی مسلسل چھٹی کامیابی ہے۔یہ ایوارڈ جوبلی لائف انشورنس کی جانب سے برانڈ اور ایجنسی ٹیم کے ممبران نے وصول کیے۔پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز ان برانڈز کو سراہنے اور حوصلہ افزائی کے لیے مشہور ہیں جو ڈیجیٹل مارکیٹنگ میں تخلیقی صلاحیتوں، جدت اور افادیت کو بہترین انداز میں پیش کرتے ہیں۔ریٹیل آپریشنز، مارکیٹنگ و ایڈمنسٹریشن کے گروپ ہیڈ فرحان فریدی نے اس اعزاز کے حصول پر خوشی کا اظہار کرتے ہوئے کہا، ہم پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز کی طرف سے ایک بار پھر سراہے جانے پر نہایت مسرت محسوس کرتے ہیں۔

بھارت میں وزیراعظم فصل انشورنس اسکیم سے انشورنس کمپنیوں نے 40 ہزار کروڑ روپے کا منافع کمایا ہے

بھارت میں کانگریس نے 28 مئی کو دعویٰ کیا کہ وزیر اعظم فصل انشورنس اسکیم سے انشورنس کمپنیوں نے 40 ہزار کروڑ روپے کا منافع کمایا ہے، جبکہ کسان انشورنس کی رقم کی ادائیگی نہیں ہونے کی پریشانی میں مبتلا ہیں۔ پارٹی جنرل سکریٹری جے رام رمیش نے اس تعلق سے کہا کہ اقتدار میں آنے پر کانگریس انشورنس رقم کے لیے دعویٰ کرنے کے 30 دنوں کے اندر ادائیگی یقینی بنائے گی۔

لائف اور ہیلتھ انشورنس میں سرمایہ کاری پر ٹیکس مراعات دیے جانے کا امکان

آئی ایم ایف کے تحفظات کے باوجود وفاقی حکومت کی جانب سے بجٹ میں لائف انشورنس اور ہیلتھ انشورنس میں سرمایہ کاری پر ایک سالہ ٹیکس کریڈٹ کی سہولت دینے سمیت بعض پیداواری شعبوں کو ٹیکس مراعات دیے جانے کا امکان ہے۔

ایف بی آر ذرائع کے مطابق لائف انشورنس اور ہیلتھ انشورنس میں سرمایہ کاری پر ایک سالہ ٹیکس کریڈٹ دینے کی تجویز ہے مائیکرو انشورنس مصنوعات میں سرمایہ کاری پر بھی ٹیکس مراعات دیئے جانے کا امکان ہے۔

اس کے علاوہ پرسنل ایکسیڈنٹ، ٹریول انشورنس، ہاؤس ہولڈرز کو پریمیم کی ادائیگی، پرائیویٹ موٹر انشورنس پر بھی ٹیکس کریڈٹ دینے کی تجویز ہے۔ ہاؤس ہولڈ انشورنس میں سرمایہ کری کرنے والوں کو بھی فائدہ ملنے کا امکان ہے۔

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، انجینئرینگ 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 با اعتماد 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

IGI

General | Takaful

TRAVEL INSURANCE

HEALTH INSURANCE

MARINE INSURANCE

CROP INSURANCE

TAKAFUL SOLUTIONS

AUTO INSURANCE

TRADE CREDIT

+(92) 111 308 308

igiinsurance.com.pk