



آئی جی آئی لائف انشورنس اور IGI جنرل انشورنس نے بینک الفلاح کریڈٹ کارڈ کے صارفین کے لیے بینک الفلاح کے ساتھ معاہدہ کیا



پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ نے نیشنل انشورنس کمپنی لمیٹڈ (NICL) کے ساتھ مفاہمت کی ایک یادداشت (MOU) پر دستخط کیے۔ NICL کی طرف سے جناب طارق عزیز اور PII سے جناب خالد حامد نے PII کونسل کے چیئرمین کی حیثیت سے دستخط کیے۔ تقریب میں سی ای او پی آئی آئی شہزاد فاروق لودھی اور ای ڈی اطہر راحت صدیقی نے بھی شرکت کی



ای ایف یو لائف کے ایم ڈی اوری سی ای او، محمد علی احمد، ای ایف یو جنرل کے ڈپٹی چیفنگ ڈائریکٹر سید سلمان راشد اور ڈیجیٹل آفیسر بینک الفلاح محمد سنجی خان، الفلاح بینک سے معاہدہ کے موقع پر



شاہین انشورنس نے پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ سے تربیت اور مہارت حاصل کرنے کے پروگرام کے سلسلے میں تعاون کا ایک معاہدہ کیا۔ اس موقع پر شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب رضوان اختر کے ہمراہ گروپ فوٹو



## لوگ انشورنس لینے سے کیوں انکار کرتے ہیں؟

سلام مکافل لمیٹڈ اور سنٹرل ڈیپوزٹری کمپنی پاکستان کے درمیان معاہدہ کے موقع پر سلام مکافل لمیٹڈ کے چیف ایگزیکٹو رضوان حسین معاہدہ پر دستخط کر رہے ہیں

# BEEMAKAR

Monthly Karachi

# بیمکار

theinsurerbeemakar.com

## اداریہ دوسروں کی صلاحیتوں کو لگا کر دیکھئے؟



آدم جی لائف نے مسلسل دوسرے سال پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز 2024 میں ”بہترین ڈیجیٹل مہم“ کا ایوارڈ حاصل کیا ہے



ای ایف یو لائف ایسورنس لمیٹڈ کے منیجر مارکیٹنگ حماد ظفر شوکت خانم میموریل کینسر ہسپتال اینڈ ریسرچ سینٹر (RC & SKMCH) کے سی ای او ڈاکٹر فیصل سلطان سے ای ایف یو لائف کو دیا جانے والا شوکت خانم سوشل رسپانسیبلیٹی ایوارڈ وصول کر رہے ہیں۔ دوسری تصویر میں عمیر متیق ہید آف مارکیٹنگ ای ایف یو جنرل کو دیا جانے والا شوکت خانم ایوارڈ وصول کر رہے ہیں



داؤد فیصلی مکافل کے سی ای او جناب غضنفر الاسلام اور بیلز ہید ناصر رضوی کا لاہور ڈیفنس برانچ میں استقبال



# Reliance Window **Takaful** Operations

Offering a wide range of Shariah Compliant  
General Takaful Products

**FIRE | MARINE | MOTOR | MISCELLANEOUS**



*Relly 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)

 Tel: 34539415-17  E-mail: [reli-ins@cyber.net.pk](mailto:reli-ins@cyber.net.pk) & [takaful@relianceins.com](mailto:takaful@relianceins.com)



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

A Banking Insurance News Magazine

Monthly **BEEMAKAR** Karachi



جلد نمبر 34 | جولائی 2024ء | شماره نمبر 07

چیف ایڈیٹر: عطا محمد تبسم  
بیجنگ ایڈیٹر: ایاز خان  
ایڈیٹر: رئیس اختر  
ایسوسی ایٹ ایڈیٹر: افضل کریم  
جنید خان  
محمد افضل جنجوعہ  
مشاورت:

محمد اسلم صابر  
صغیر احمد  
تاثير يوسف خندوم  
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، اردو بازار، کراچی

قیمت فی شماره 250 روپے  
سالانہ خریداری 2500 روپے

تصادیہ اور خبریں ای میل کریں:  
beemakar@gmail.com

ایس ایم ایس:

0312-2220939

اداریہ  
دوسروں کی  
صلاحیتوں کو لگا کر دیکھئے؟

صدر مملکت آصف زرداری سے  
وفاقی انشورنس محتسب ممتاز علی شاہ  
کی ملاقات

ای ایف یولائف، ای ایف یوجزل اور بینک الفلاح  
کے درمیان الفلاح ٹرانزیکشن انشورنس/تکافل کا معاہدہ

آدم جی لائف نے مسلسل دوسرے سال  
پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز 2024 میں  
”بہترین ڈیجیٹل مہم“ کا ایوارڈ حاصل کر لیا

ای ایف یولائف نے  
سی ایس آر ایوارڈ 2024 جیت لیا

لوگ انشورنس لینے سے  
کیوں انکار کرتے ہیں؟

زندگی کی 15 چیزیں ان کی حفاظت کیجیے

شاہین انشورنس کی سرگرمیاں

داؤد فیملی تکافل کی تصویریری جھلکیاں

زندگی میں پچھتاؤں سے بچیں؟

## اس شمارے میں

- اداریہ  
دوسروں کی صلاحیتوں کو لگا کر دیکھئے؟
- صدر مملکت آصف زرداری سے  
وفاقی انشورنس محتسب ممتاز علی شاہ کی ملاقات
- ای ایف یولائف، ای ایف یوجزل اور بینک الفلاح  
کے درمیان الفلاح ٹرانزیکشن انشورنس/تکافل کا معاہدہ
- آدم جی لائف نے مسلسل دوسرے سال  
پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز 2024 میں  
”بہترین ڈیجیٹل مہم“ کا ایوارڈ حاصل کر لیا
- ای ایف یولائف نے سی ایس آر ایوارڈ 2024 جیت لیا
- فنانشل انڈر رائٹنگ پر سید علی امیر رضوی کا مضمون
- لوگ انشورنس لینے سے کیوں انکار کرتے ہیں؟
- عطا محمد تبسم  
آپ کے مال سے بھی زیادہ اہم  
آپ کی زندگی کی 15 چیزیں ان کی حفاظت کیجیے
- شاہین انشورنس کی سرگرمیاں
- داؤد فیملی تکافل کی تصویریری جھلکیاں
- زندگی میں پچھتاؤں سے بچیں؟  
ڈاکٹر ٹریوس بریڈیری/ترجمہ عطا خان

## CHALLENGE

دوسروں کی  
صلاحیتوں کو  
للاکار پیئے؟

ایک مینجر اپنی ٹیم سے پریشان تھے، ٹارگٹ کسی طور پر پورے نہیں ہو رہے تھے۔ ایک دن اس کمپنی کے سیلز کے سربراہ آئے، انھوں نے پوچھا کہ کام میں اضافہ کیوں نہیں ہو رہا، تو مینجر نے جواب دیا کہ میں اپنی ٹیم کو ڈانٹ چکا، دھمکیاں بھی دے چکا، سمجھا بھی چکا، لیکن کوئی بات ان پر اثر نہیں کرتی۔ اس دوران سیلز ٹیم کا ایک گروپ وہاں موجود تھا، سیلز کے سربراہ نے ان سے پوچھا کہ انھوں نے اس ہفتے کتنا بزنس کیا ہے، انھوں نے جواب دیا 20 لاکھ، انھوں نے اس ٹیم کا نام نوٹس بورڈ پر لکھا، اور اس کے آگے 20 لاکھ کا ہندسہ لکھ دیا، شام کو سیلز کی دوسری ٹیم آئی اور اس نے بورڈ پر پہلی ٹیم کا نام اور بزنس لکھا دیکھا، اور نیچے سیلز کے سربراہ کے دستخط دیکھے تو انھیں بھی جوش آیا، اور انھوں نے تندہی اور محنت سے کام کیا اگلے ہفتے بورڈ پر دوسری ٹیم کا نام تھا، اور 30 لاکھ بزنس کا ہندسہ لکھا ہوا تھا، دونوں ٹیموں میں یہ مقابلہ جاری رہا اور بزنس بڑھتا رہا۔ کام لینے کا واحد طریقہ اپنے کارکنوں میں مقابلے کی تحریک پیدا کی جائے، دکھاوے کا مقابلہ نہیں بلکہ ایسا مقابلہ جس میں فریقین ایک دوسرے سے بہتر بننے کی کوشش کریں، اپنی صلاحیتوں کو استعمال کریں۔

لوگوں کی کبھی ہوئی روحوں کو متاثر کرنے کا تیر بہدف نسخہ یہی ہے۔ ان میں دوسروں سے سبقت لے جانے کی خواہش پیدا کی جائے۔ دوسروں سے آگے نکل جانے کی خواہش لوگوں کے لیے میدان میں آنے کی للکار ثابت ہوتی ہے۔ صرف اچھی تنخواہ اور روپیہ کمانے کے لیے لوگوں کو کام پر مجبور نہیں کیا جاسکتا، اس کے لیے کام کو اتنا دلچسپ بنانا چاہیے کہ وہ کام کرنا اور مقابلہ کرنا پسند کریں۔ ہر کامیاب آدمی اپنے کام کو ایک کھیل سمجھتا ہے۔ وہ اپنی شخصیت کے اظہار، اپنی قابلیت کے ثبوت، سبقت لے جانے اور فتح پانے کا دل سے خواہشمند ہوتا ہے۔ کھیلوں میں جیت، بڑے بڑے مقابلوں، کا یہی راز ہے کہ ہر آدمی ایک دوسرے پر سبقت لے جانا چاہتا ہے۔ چنانچہ اگر آپ جیت لے اور قابل لوگوں کو اپنا ہم خیال بنانا چاہتے ہیں تو دوسرے شخص کی صلاحیتوں کو للاکار پیئے۔

سب

## صدر مملکت سے وفاقی انشورنس محتسب کی ملاقات، شکایات کے فوری حل کا حکم

صدر مملکت آصف علی زرداری سے وفاقی انشورنس محتسب ممتاز علی شاہ نے ملاقات کی۔ صدر مملکت نے کہا کہ انشورنس کمپنیوں کی بدانتظامی کے خلاف متاثرہ انشورنس پالیسی ہولڈرز کو فوری اور مفت انصاف فراہم کیا جائے۔ انشورنس محتسب اپنی رسائی بڑھائے، شکایات کا فوری حل یقینی بنائے۔ انشورنس کیسز میں زیادہ سے زیادہ شہریوں کو مالیاتی ریلیف فراہم کرنا ہوگی۔ آصف علی زرداری نے کہا کہ انشورنس کمیٹی کے تصفیے میں متاثرہ پالیسی ہولڈرز کو انصاف کی فراہمی میں انشورنس محتسب کے کردار بارے آگاہی کی ضرورت ہے۔ انشورنس محتسب شکایات کے ازالے کیلئے جدید ٹیکنالوجی اور آئی سی ٹی ٹولز کا استعمال کرے۔



## ای ایف یولائف نے سی ایس آئی ایوارڈ 2024 حاصل کر لیا



عیدالاضحیٰ کے موقع پر IGI ہولڈنگز کمپنیوں نے خوشی، ہنسی اور یکجہتی کے اشتراک کا مظاہرہ کیا اور پارٹی کا اہتمام کیا اس موقع پر ایک گروپ فوٹو

ای ایف یولائف انشورنس لمیٹڈ کو پروفیشنلز نیٹ ورک اینڈ اےسوسی ایشن آف ایس ایس ای (ای بی یو) کے زیر اہتمام تیرہویں دی کارپوریٹ سوشل رسپانسیبلیٹی ایوارڈز کی تقریب میں، ”معاشرتی تاثر“ کی کینگری میں، سی ایس آئی ایوارڈ 2024 سے نوازا گیا ہے۔ یہ ایوارڈ آئی پی او، حکومت پاکستان سے رجسٹرڈ شدہ، پاکستان کا پہلا اور واحد رجسٹرڈ کارپوریٹ سوشل رسپانسیبلیٹی ایوارڈ ہے۔ جلال حبیب کرم علی، ڈپٹی جنرل منیجر، ہیومن ریسورسز، ای ایف یولائف انشورنس لمیٹڈ نے یہ ایوارڈ وصول کیا۔



میکس کے ریلیشن شپ مینجمنٹ کے گلوبل ڈائریکٹر مسٹر ڈیوڈ شوپک کے حالیہ دورے پر آئی جی آئی انشورنس نے گہری مسرت کا اظہار کیا ہے۔ مسٹر شوپک کے دورے نے IGI لائف اور میکس کے درمیان مضبوط تعلقات کو اجاگر کیا، جو انشورنس انڈسٹری میں بہترین کارکردگی اور اختراع کے لیے دونوں کے مشترکہ عزم کی عکاسی کرتا ہے۔

# آدم جی لائف نے پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز 2024 میں بہترین سوشل میڈیا مہم جیت لی



آدم جی لائف نے مسلسل دوسرے سال پاکستان ڈیجیٹل ایوارڈز 2024 میں "بہترین ڈیجیٹل مہم" کا ایوارڈ حاصل کیا ہے۔ یہ ایوارڈ آدم جی لائف کی سوشل میڈیا کے جدید اور موثر استعمال کی نشاندہی کرتی ہے۔ اس موقع پر آدم جی لائف کے سی ای او جناب منظر مشتاق نے کہا، "یہ اعزاز حاصل کرنے پر ہمیں بے حد مسرت ہوئی ہے۔ کیونکہ ہم ایک مضبوط ڈیجیٹل موجودگی اور صارف کے بہتر تجربے کی اہمیت کو سمجھتے ہیں۔ واضح رہے کہ آدم جی لائف کی ایوارڈ یافتہ ڈیجیٹل مہم کو ایک معمولی بجٹ پر اپنے سامعین کی متنوع ضروریات اور ترجیحات کو پورا کرنے کے لیے حکمت عملی کے ساتھ تیار کیا گیا تھا۔ پرکشش مواد، انٹرا ایکٹو پوسٹس، اور نارنگنڈ ایڈورٹائزنگ کے ذریعے، مہم کامیابی سے ہمکنار ہوئی اور صارفین کی بڑی تعداد کو لائف انشورنس کی اہمیت کے ساتھ آدم جی لائف کی پالیسیوں اور خدمات سے

متعارف کرایا۔ انھوں نے کہا کہ آدم جی لائف نے ایک قابل اعتماد پارٹنر کے طور پر اپنے صارفین کے ساتھ اپنا تعلق مضبوط کیا پوزیشن کو مضبوط کیا ہے اور ایک سرکردہ لائف انشورنس فراہم کنندہ کے طور پر اپنی

## سعودی عرب میں زرعی انشورنس سکیم کا آغاز

سعودی وزیر ماحولیات عبدالرحمن الفضلی نے پودوں کے کیڑوں اور جانوروں کی بیماریوں سے ہونے والے نقصانات کو روکنے کے لیے ایک زرعی کوآپریٹو انشورنس انیشیٹیو کا آغاز کیا ہے۔ یہ انیشیٹیو نیشنل ٹرانسفارمیشن پروگرام کا حصہ ہے اور اسے زرعی شعبے کی پائیداری بڑھانے کے لیے ویٹا سینٹر اور دیگر حکام کے ذریعے نافذ کیا جائے گا۔

ویٹا کے سی ای او ایمن الغامدی نے کہا کہ یہ سکیم ایک کوآپریٹو سالیڈیریٹی ماڈل ہے جو کسانوں اور میڈیٹیشن کے پالنے والوں سمیت زرعی شعبے میں فائدہ اٹھانے والوں کے انسانی اور سماجی پہلوؤں کو مد نظر رکھتی ہے۔ اس کا مقصد پودوں کے کیڑوں اور جانوروں کی بیماریوں سے ہونے والے معاشی نقصانات کو کم کرنا ہے۔ ایمن الغامدی نے زراعت پیشہ افراد کو مالی نقصانات سے بچانے اور خطرات کو کم کر کے اس شعبے میں سرمایہ کاری کی حوصلہ افزائی کی اہمیت بھی اجاگر کی۔



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

## چانلڈ یونیورسٹی سینڈ کیٹ، سنٹرل فارمیسی انشورنس منظور



وزیر صحت پنجاب خواجہ سلمان رفیق کی زیر صدارت یونیورسٹی آف چانلڈ ہیلتھ سائنسز کا 11 واں سینڈ کیٹ اجلاس ہوا، جس میں رجسٹرار یونیورسٹی نے سینڈ کیٹ ایجنڈا کے مندرجات پیش کیے۔

صوبائی وزیر صحت نے یونیورسٹی کے 10 ویں سینڈ کیٹ اجلاس کے تمام فیصلوں کی توثیق کی، اجلاس کے فیصلوں کی عملدرآمد رپورٹ بھی پیش کی گئی۔ اجلاس کے دوران سنٹرل فارمیسی کی انشورنس، 2 پروفیسرز کی بطور پروفیسر آف ایمری رائٹس، 2 کیری وین کی خریداری بعض سیٹوں پر ایکسٹینشن کی منظوری کے علاوہ ایکٹک کونسل کیلئے 4 نئے ممبران کی منظوری بھی دی گئی۔

اجلاس کے دوران سید اظہر عباس شاہ کو یونیورسٹی کا پراجیکٹ ڈائریکٹر لگانے، اسلامک ایڈ کے ساتھ 3 کالجز بنانے کا معاہدہ کرنے کی منظوری دی گئی۔ یونیورسٹی کو دو سٹیڈی پوزیشنز پر بھرتی کرنے کی اجازت بھی دی گئی۔

سید علی امیر رضوی  
ای ایف یو لائف



فنانشل انڈرائٹنگ - انشورنس  
کی فیلڈ میں انڈرائٹنگ بہت اہم  
ہے، انشورنس سیکڑ میں پہلا انڈرائٹرز ہوتا ہے، جو کسی پالیسی سے

# فنانشل انڈرائٹنگ

- 7 ٹائم بیچمنٹ: متعدد ایپلی کیشنز اور ڈیٹا لائن کو ترجیح دینے اور ان کا نظم کرنے کی صلاحیت۔
- 8 باہمی مہارت: ایجنٹوں، موبکوں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے ساتھ تعلقات استوار کرنا۔
- 9 تکنیکی مہارت: انڈرائٹنگ سافٹ ویئر اور سسٹم میں مہارت مسلسل سیکھنا: صنعت کی تبدیلیوں اور پیشرفت کے ساتھ موجودہ رہنے کے لئے جاری تربیت اور پیشہ ورانہ ترقی کا عزم۔
- اس کے علاوہ، ایک اچھا مالی انڈرائٹر اس قابل ہونا چاہئے: کہ وہ شواہد اور انشورنس قوانین کے مطابق درست فیصلے کر سکے۔ کسٹمر کی ضروریات اور توقعات کے ساتھ کاروباری ضروریات کو متوازن کریں۔ تیز رفتار ماحول میں موثر اور موثر طریقے سے کام کریں۔ درست اور تفصیلی ریکارڈ برقرار رکھیں۔ دوسروں کے ساتھ تعاون کریں، جیسے ایجنٹ، گنہگار ایڈجسٹرز، اور میڈیکل ڈائریکٹرز ان مہارتوں اور خوبیوں کے مالک ہونے سے، لائف انشورنس انڈسٹری میں سیکڑ پرین مالیاتی انڈرائٹر کے طور پر نمایاں ہو سکتا ہے اور کلائنٹس اور اسٹیک ہولڈرز کو قیمتی خدمات فراہم کر سکتا ہے۔

- تجزیہ اور اندازہ کرنے کی صلاحیت، بشمول ان کی طبی علاج معالجہ کی تفصیلات، مالی صورتحال اور دیگر عوامل۔
- 2 انشورنس کے منصوبوں کا علم: لائف انشورنس پلان کی گہرائی سے تفہیم، بشمول شرائط، شرائط اور اخراج۔
- 3 تجزیاتی مہارت: باخبر فیصلے کرنے کے لیے ڈیٹا، طبی ریکارڈ اور مالی معلومات کی تشریح کرنے کی صلاحیت۔

- 4 متعلق خطرات کا اندازہ کرتا ہے۔ فنانشل انڈرائٹنگ سے مراد مالی لین دین کے خطرے کا اندازہ لگانے اور مجوزہ بیمہ دار کی مالی حیثیت کا اندازہ لگانے کے سے ہے، جیسے لائف انشورنس پالیسی جاری کرنا۔ لائف انشورنس انڈسٹری میں سیکڑ پرین کے طور پر، ایک اچھے مالیاتی انڈرائٹر کے پاس درج ذیل مہارتیں اور خوبیاں ہونی چاہئیں:
- 1 رسک تشخیص کی مہارت: پالیسی ہولڈرز سے وابستہ خطرے کا
- 4 ابلاغ کی مہارت: معلومات اکٹھا کرنے اور انڈرائٹنگ فیصلوں کی وضاحت کے لیے کلائنٹس، ایجنٹوں اور دیگر اسٹیک ہولڈرز کے ساتھ موثر بات چیت۔
- 5 تفصیل پر توجہ: معلومات کی درستگی اور مکمل ہونے کو یقینی بنانے کے لیے تفصیل پر دھیان دیں۔
- 6 انشورنس انڈسٹری سے واقفیت: صنعت کے رجحانات، ضوابط اور بہترین طریقوں کے ساتھ تازہ معلومات کا ہونا۔

## ای ایف یو لائف، ای ایف یو جنرل اور بینک الفلاح کے درمیان الفلاح ٹرانزیکشن انشورنس/ہنگافل کا معاہدہ

سہولت دیتا ہے۔ یہ انشورنس کمپنیوں اور ان کے صارفین کے مابین ایک پل بناتا ہے، انشورنس فراہم کرنے والوں پر اعتماد کو فروغ دیتا ہے۔ انھوں نے کہا کہ مالی استحکام اہم ہے، خاص طور پر آج کے مشکل وقت میں، اور ٹرانزیکشن انشورنس ایک ایسی مصنوعات ہے جو تمام فریقوں کو فائدہ پہنچائے گی۔

چیف ڈیجیٹل آفیسر بینک الفلاح لمیٹڈ کے مسٹر محمد سحیحی خان نے بینک الفلاحی ایوارڈ یافتہ الفلاحی ایپ اور اس حقیقت پر زور دیا کہ نئے صارفین ڈیجیٹل طور پر اپنے ڈیجیٹل لین دین کا بیہ کر سکتے ہیں۔ اور بینک الفلاح اپنے صارفین کے طرز زندگی میں آسانی، سلاستی اور سہولت لانے کے لئے اپنے جدید پروڈکٹ کو مسلسل بڑھانے کے لئے پرعزم ہے۔

ای ایف یو لائف کے ایم ڈی اور سی ای او، مسٹر محمد علی احمد نے اس بات کا اظہار کیا کہ "الفلاحی ایپ پر ایک ممتاز انشورنس فراہم کنندہ کی حیثیت سے، ہم بینک الفلاح کے ساتھ اپنی شراکت کو مضبوط بنانے پر بہت خوش ہیں تاکہ اپنے صارفین کو اعلیٰ درجے کی انشورنس/ہنگافل کوریج پیش کر سکیں، بشمول ٹرانزیکشنل انشورنس/ہنگافل۔ یہ ایپلیکیشن الفلاحی ایپ پر دستیاب جدید عمومی اور زندگی کے تحفظ کے ذریعے الفلاح صارفین کی مجموعی طرز پر حفاظت کرتی ہے اور روایتی عمل سے خود کار، اعلیٰ صحت سے متعلق نظاموں میں منتقلی، ڈیجیٹل تبدیلی کے لئے ای ایف یو لائف کی وابستگی پر زور دیتی ہے۔

ای ایف یو جنرل کے ڈپٹی چیفنگ ڈائریکٹر سید سلمان راشد نے اس موقع پر کہا، "یہ اقدام صرف بینک اور اس کے صارفین کو

EFU Life ملک کی ممتاز لائف انشورنس کمپنی ای ایف یو لائف، اور ای ایف یو جنرل، نے بینک الفلاح کے ساتھ مل کر "الفلاح ٹرانزیکشن انشورنس/ہنگافل بذریعہ EFU" متعارف کرانے کے لیے ایک معاہدہ کیا ہے، واضح رہے کہ الفلاح بینک پاکستان کے بڑے بینکوں میں سے ایک ہے جس میں 200 شہروں میں 1000 سے زیادہ شاخوں کا نیٹ ورک ہے، الفلاح ٹرانزیکشن انشورنس کا یہ منفرد مصنوعات عام اور لائف انشورنس/ہنگافل دونوں کو فائدہ کو یکجا کرتا ہے، ٹرانزیکشن انشورنس/ہنگافل کے تعارف کا مقصد مالی لین دین کی حفاظت کرنا ہے، مزید برآں، یہ پروڈکٹ ٹرم لائف/ہنگافل فوائد پیش کرتا ہے، کسی بھی وجہ سے گاہک کی موت کی صورت میں ایک مقررہ رقم ادا کر کے مکمل مالی تحفظ کو یقینی بناتا ہے۔ اس تقریب میں،



عطا محمد تبسم



انشورنس انڈسٹری معاشرے اور بنی نوع انسان کی خدمت ہے، یہ قدرتی آفات اور خانہ جنگیوں اور وبائی امراض، غیر متوقع اموات اور

حادثات اور حادثاتی مستقل معذوری میں لوگوں کی مدد کرتی ہے۔ یہ شہریوں کو بچت اور مستقبل کی منصوبہ بندی اور ریٹائرمنٹ کی منصوبہ بندی کے لیے بھی رہنمائی کرتی ہیں۔ انشورنس سے وابستہ لوگ ان دنوں بھی کام کرتے ہیں، جو لوگ حالات سے خوف زدہ ہو کر گھروں میں بیٹھ جاتے ہیں۔ گا بھوں سے رابطے یا کالز یا زیرو آؤٹ پیس پر بھی کام بند نہیں کرنا چاہیے۔ مشکل دنوں میں بیمہ کے کاروبار کی وجہ سے میرے کلائنٹس اور دوستوں اور رشتہ داروں کے ساتھ میرے

تعلقات مزید مضبوط اور شفاف ہو گئے..... دن کے اختتام پر میں مطمئن ہوتا ہوں اور اچھی نیند لیتا ہوں۔ سب سے بڑھ کر اللہ تعالیٰ نے مجھے اپنی نعمتوں

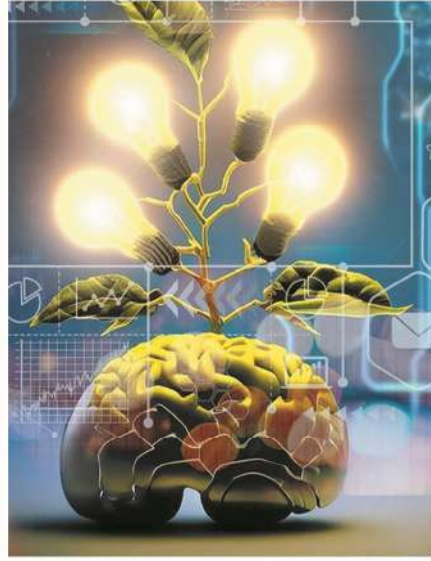
سے سرفراز کیا۔ میرے کلائنٹس نے میرے عمل، کردار سے سب کچھ دیکھا کہ میں اپنے کام کے ساتھ کتنا متخلص ہوں۔

ایک نیا راستہ تلاش کرنا

لاک ڈاؤن کے دوران، بہت سے لوگوں کی طرح، مجھے تازہ ہوا اور ورزش کے لیے اپنے مقررہ وقت کے لیے باہر نکلنے کی ضرورت تھی۔ یہ ایک سناپ گیپ تھا میں عام طور پر کرکٹ کھیلتا ہوں اور باقاعدگی سے دوڑتا ہوں۔ میں نے فیصلہ کیا کہ منگل اور جمعرات کو مجھے چہل قدمی کرنی چاہیے۔ سماجی دوری کی وجہ سے کرکٹ کھیلنا ناممکن تھی، اور فٹیل کے ساتھ واک کا بھی کوئی آپشن نہیں تھا۔ مجھے قریب ہی ایک زبردست چہل قدمی کی جگہ ملی، میں نے یہاں جانا شروع کیا۔ یہاں میں تصاویر اتارتا۔ میں اب تقریباً ہر ہفتے یہاں جاتا ہوں۔ میرے پاس بہت سی تصاویر کا ایک حیرت انگیز سیٹ ہے، لیکن سب سے زیادہ میرے پاس سوچنے، کچھ ورزش کرنے اور پسندیدہ آڈیو بک سننے کا موقع ہے (فی الحال آرتھر کوزن ڈاؤن کی "شرلاک ہومز")۔ میں اب موسم گرما میں دوبارہ کرکٹ کھیل سکتا ہوں، اور میں دوڑتا ہوں، لیکن میری چہل قدمی باقی ہے۔ اچھی عادتیں عادت آپ کو سنواری اور بناتی ہیں۔ (سائمن جان گبس، انگلینڈ، MDRT رکن)

اپنا فیڈ بیک سسٹم بنائیں

کورونا کے وبائی مرض کے دوران، میں یہ جاننے کے لیے سفر پر نکلا کہ میں اپنی پریکٹس اور کلائنٹ سروسنگ کی مہارتوں کو کیسے بہتر بنا سکتا ہوں۔ میں نے ہر میٹنگ کے بعد اپنے کلائنٹس کو فیڈ



# نئے آئیڈیاز

میں نے اپنی ایک ویب سائٹ بنائی اور اسے کلائنٹس کی تعریفوں سے بھر دیا، اس کے ذریعے میرے پراسپیکٹ کو مجھ سے ملنے سے پہلے ایک مالیاتی مشیر کے طور پر میرے تجربے کے حوالے سے اپنی تسلی کرنے کا موقع مل گیا۔ جب سے میں نے یہ فیڈ بیک سسٹم شروع کیا ہے، میرے ریفرل ریٹس میں بھی نمایاں اضافہ ہوا ہے۔ (کارل فوا، سنگاپور، MDRT رکن)

21 دن کا سوشل میڈیا چیلنج

2018 میں اپنے کاروبار کے پہلے سال کے دوران، میں سوشل میڈیا پر اپنے آپ کو برانڈ کرنے سے گریزاں تھا۔ ایک نئے انشورنس ایجنٹ اور ایک سابق پولیس افسر کے طور پر، میں سوشل میڈیا پر آن لائن موجودگی یا اپنے کام کی تشہیر کرنے کا عادی نہیں تھا۔ تاہم، میں اپنی سوچ کے لحاظ سے ایک ایسا شخص ہوں، جو اپنے پیشے سے متخلص ہے۔ اور اس پیشے کے لیے میرا جذبہ اور مقصد ہے اسے میں دوسروں کو دکھا کر خود کو بہتر پوزیشن میں لانا چاہتا تھا اور اپنے متوقع گاہکوں کو راغب کرنا چاہتا تھا۔ میں نے 21 دن کے سوشل میڈیا چیلنج کا آغاز کیا اور

21 دنوں تک ہر روز کچھ نہ کچھ پوسٹ کرتا رہا۔ تاکہ لوگوں کو ایک فرد کے طور پر اور میری کام کے بارے میں اور بطور مالیاتی مشیر مجھے سمجھنے میں مدد ملے۔ اس وقت سے پانچ سال سے زیادہ کا عرصہ گزر چکا ہے، اور میرا کاروبار اب 100 فیصد کامیاب ہے، لوگ مجھے ایک اچھے مالیاتی مشیر اور انشورنس ایجنٹ کے طور پر جانتے ہیں۔ (جوائس چان، سنگاپور، ایم ڈی آر ٹی کے رکن)

اپنی پلے بک لکھیں

جب میں نے اس کاروبار کا آغاز کیا تو مجھے اپنے سینئر مینیجرز نے ٹریگ کرنے پر مجبور کیا گیا، اور میں نے ہمیشہ ٹریگ کو نظر انداز کرنے کے طریقے سوچے، کیونکہ میں ان سیشنز کو وقت کا ضیاع سمجھتا تھا۔ لیکن وقت گزرنے کے ساتھ، تربیت میری زندگی کا حصہ بن گئی، اور اب میں تربیتی سیشنز کے لیے ایک سالانہ بجٹ بھی مختص کرتا ہوں اور اس کی پہلے سے منصوبہ بندی کرتا ہوں۔ میں سمجھتا ہوں کہ تربیت بطور انشورنس مشیر میری زندگی کا ایک لازمی حصہ ہے۔ 2014 میں ایک سیشن کے دوران، ایک استاد نے مجھے اپنی تربیتی ڈائری بنانے اور اسے پوری تربیت کے دوران استعمال کرنے کا مشورہ دیا۔ یہ میرے لیے ایک رہنما کتاب بن گئی ہے۔ کیونکہ اس میں میرے تمام نوٹ اور سیکھنے کی چیزیں ہیں۔ جو میرے کام آتی رہتی ہیں۔ (اننت جین، رانچی، بھارت، MDRT رکن)

یہ مضمون مارچ/اپریل 2024 راؤنڈ میبل میگزین میں سے اقتباس کیا گیا ہے







# EXPERIENCE THE ALL NEW EFU GENERAL MOBILE APP



Easy Policy Management



Quick Quote Recommendation



Instant Payment



Online Claim Process



Scan this QR Code to Download



گزشتہ دنوں شاہین انشورنس نے پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ سے تربیت اور مہارت حاصل کرنے کے پروگرام کے سلسلے میں تعاون کا ایک معاہدہ کیا۔ شاہین انشورنس نے عید الاضحیٰ کے موقع پر اپنے ملازمین و افسران کی عید ملن بھی منعقد کی۔ اس موقع پر شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب رضوان اختر کے ہمراہ تصاویری جھلکیاں



# داؤد فیملی تکافل کی سرگرمیاں



سی۔ای۔ او اور سیلز ہیڈ کا گجرات براچ پہنچنے پر استقبال



سی ای او اور سیلز ہیڈ کا لاہور ڈیفنس براچ میں استقبال



منڈی بہاوالدین براچ کی کارکردگی پر ٹیک کٹنگ اور مبارکباد



ریجنل مینجر کی جانب سے گجرات میں اعلیٰ انتظامیہ کا استقبال



سی۔ای۔ او اور سیلز ہیڈ کا منڈی بہاوالدین براچ میں استقبال



گجراتوالہ براچ میں اعلیٰ انتظامیہ کے استقبال کا منظر



مرگودھا براچ میں سی۔ای۔ او کا برنس ہیڈ اور ریجنل مینجر کے ساتھ ملاقات



لاہور انتظامیہ میں سی۔ای۔ او کے خطاب سننے ہوئے کا منظر



سی ای او کا پنڈی گھیب ٹیم کے ساتھ گروپ فوٹو



سی۔ای۔ او کا انک براچ کے ساتھ گروپ فوٹو



گوجرانوالہ براچ کی ٹیم سے سی۔ای۔ او کے خطاب کا منظر



ریجنل مینجر ناتھ کا سی۔ای۔ او اور سیلز ہیڈ کے ساتھ گروپ فوٹو



اعلیٰ انتظامیہ کا چکوال براچ میں استقبال کا منظر



اعلیٰ انتظامیہ کا حملہ گنگ براچ کی ٹیم کے ہمراہ 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

[nicl.com.pk](http://nicl.com.pk) [niclpak](https://www.facebook.com/niclpak) [niclpakistan](https://www.instagram.com/niclpakistan) [niclpakistan](https://www.linkedin.com/company/niclpakistan)



## محمد سلیم

حال ہی میں ایک امریکی ویب سائٹ کی جانب سے شائع ہونے والی ایک طویل رپورٹ میں 15 چیزوں کی فہرست شامل کرتے ہوئے یہ نتیجہ اخذ کیا گیا ہے کہ یہ 15 چیزیں انسان کی زندگی میں پیسے سے زیادہ اہم ہیں، اس لیے ان کی ہر حال میں حفاظت کرنی چاہیے، چاہے کوئی بھی قیمت کیوں نہ ادا کرنی پڑے۔

اس "Power of Positivity" نامی ویب سائٹ کی طرف سے شائع ہونے والی رپورٹ کو "الٹریٹ ڈاٹ نیٹ" نے



**3- دوستی**  
یہ تعلق اور رابطے کی دولت ہے، اور ہر شخص کو ہمیشہ سچی دوستی میں موجود رابطے کی دولت کے بارے میں سوچنا چاہیے۔  
رپورٹ میں کہا گیا ہے کہ: "سچے دوست وہ زیور ہیں جو آپ کو خوشیاں بانٹتے ہیں اور چیلنج سمجھ کر آپ کی مدد کرتے ہیں، یہ رشتے آپ کی زندگی کے اونچے نیچے، سرد و گرم، اور ادنیٰ و اعلیٰ مقامات پر مشترکہ سفر پر مبنی ہوتے ہیں۔ اپنی زندگی کو ان طریقوں سے مالا مال کریں جنہیں پیسہ نہیں چھو سکتا، یہ ہنسی خوشی، مہم جوئی اور سکون کا ذریعہ ہیں، ایک سچا دوست وہ ہے جو آپ کے مالی حالات کے باوجود آپ کے ساتھ کھڑا ہو۔"

# آپ کے مال سے بھی زیادہ اہم آپ کی زندگی کی 15 چیزیں ان کی حفاظت کیجیے

نشر کرتے ہوئے لکھا ہے کہ "کچھ لوگوں کے نہ ماننے کے باوجود بھی یہ سچ ہے کہ پیسہ آپ کو سب کچھ نہیں خرید کر دے سکتا۔"  
رپورٹ کے مطابق وہ 15 اصول چیزیں جو پیسے سے نہیں خریدی جاسکتیں، اور اس وجہ سے پیسے سے زیادہ اہم رہتی ہیں، درج ذیل ہیں:

**1- صحت**

یہ انسان کی سب سے بڑی دولت ہے، اور کہاوت "صحت دولت ہے" ایک گہرا سچ ہے، کیونکہ کوئی بھی مالی رقم جسمانی صحت یا دماغی صحت والی زندگی کو نہیں خرید سکتی۔ ہر شخص کو یہ تصور کر لینا چاہیے کہ بھلے اس کے پاس دنیا کی تمام دولت آجائے لیکن وہ صحت کے مسائل کی وجہ سے اس سے لطف اندوز ہونے سے قاصر رہے گا۔

رپورٹ میں کہا گیا ہے، "جسمانی صحت صرف بیماریوں سے پاک ہونے تک

محدود

**4- ذہنی سکون**

سکون انمول نعمت ہے، اور اندرونی سکون اور اطمینان کی یہ انمول کیفیت مالی کامیابی کے لحاظی اطمینان سے کہیں زیادہ اطمینان بخش ہے۔ یہ اندرونی سکون اپنے آپ کو دنیا میں اپنے مقام کے ساتھ راحت محسوس کرنے کے بارے میں ہے۔ یہ ہم آہنگی کا احساس ہے جو بیرونی افراتفری یا مادی خدشات سے متاثر نہیں ہوتا ہے۔

**5- وقت**

یہ زندگی کی کرنسی ہے، جیسا کہ اکثر کہا جاتا ہے کہ وقت سب سے قیمتی کرنسی ہے، اور پیسے کے برعکس وقت ناقابل تجدید ہے۔ اور یہ ایک بار خرچ ہو جائے تو اسے دوبارہ حاصل نہیں کیا جاسکتا۔

ہونے کا نام نہیں ہے؛ یہ اپنے آپ کو مضبوط، توانا اور فعال محسوس کرنے کے بارے میں سچی ہے، کیونکہ یہ احساس آپ کے جسم کو صبح کی سیر کرنے یا تفریحی رقص کرنے سے بھی لطف اندوز کر دیتا ہوتا ہے۔ اس طرح آپ کی جسمانی صحت کے ساتھ آپ کی جذباتی اور نفسیاتی صحت کا ہونا بھی اشد اہم ہے۔"

**2- خاندانی تعلقات**

یہ ناقابل تلافی خزانے ہیں اور آپ کے جذباتی معاونت کے نظام کی بنیاد بناتے ہیں، والدین کی غیر مشروط محبت، یا بھائی سے تسلی بخش گلے ملنے کا حظ، یا کسی بچے کے ساتھ ہنسی کھیل کی قدر کا اندازہ نہیں لگا جاسکتا۔

یہ احساس اس بات کی بہت زیادہ اہمیت کو اجاگر کرتا ہے کہ ہم اپنا وقت کیسے گزارتے ہیں، اور یہ صرف ہمارے لمحات کی مقدار کے بارے میں نہیں ہے، بلکہ اس معیار کے بارے میں ہے جس سے ہم انہیں بھرتے ہیں۔

### 6- محبت

یہ سب سے دو تہمند جذبہ ہے، جیسا کہ رپورٹ میں کہا گیا ہے، "محبت، اپنی بے شمار شکلوں میں، بلاشبہ سب سے امیر جذبہ ہے جس کا تجربہ کسی کے مادی اثاثوں اور دنیاوی حیثیت سے ہوتا ہے، اپنے ساتھی کے ساتھ رومانس، اور دوستوں کے درمیان قریبی دوستی، اس کی تمام شکلیں ہیں یہ محبت کی ایک شکل ہے جو ہماری زندگیوں کو ایک منفرد اور گہرے طریقے سے مالا مال کرتی ہے۔"

### 7- علم اور حکمت

یہ زندگی کا اثاثہ ہیں، کیونکہ یہ بہت زیادہ اہمیت رکھتے ہیں اور ہمیں زندگی بھر کے فوائد فراہم کرتے ہیں۔ تعلیم کا حصول، رسی اور غیر رسی دونوں طرح سے، افہام و تفہیم، مواقع اور ذاتی ترقی کے دروازے کھولتا ہے، اور یہ پیسے سے زیادہ قیمتی اور انمول ہے۔

### 8- آزادی

اس کا مطلب انتخاب کی طاقت ہے، کیونکہ خوشی کے حصول میں ذاتی آزادی اور آزادی کی قدر کو زیادہ نہیں سمجھا جاسکتا۔ آزادی انتخاب کی طاقت ہے، اپنی زندگی کے بارے میں فیصلے کرنے اور اپنے راستے پر چلنے کی صلاحیت ہے۔ یہ آزادی خود شناسی اور ذاتی ترقی کا سنگ بنیاد ہے۔ یہ اپنے آپ کو اظہار کرنے، اپنے خوابوں کی پیروی کرنے، اور اپنی اقدار اور



عقائد کے مطابق اپنی زندگی گزارنے کا حق حاصل کرنے کے بارے میں ہے۔

### 9- خود اعتمادی

خود اعتمادی ایک مکمل زندگی کا ایک لازمی حصہ ہے، یہ ایک شخص کے طور پر یہ آپ کی قدر کی بنیاد ہے، بلکہ یہ اپنی قدر کو پہچاننے کے بعد اور اپنے آپ کو اسی قدر اور احترام کے ساتھ پیش کرنے کے بارے میں ہے جو آپ دوسروں کو دیتے ہیں۔

10- تخلیقی صلاحیت  
یہ پیسے سے زیادہ قیمتی چیز ہے کیونکہ تخلیقی صلاحیت "تخیل کی دولت" ہے اور یہ ایک انمول وسیلہ ہے جو ہر ایک کے اندر موجود ہے۔ یہ دنیا کو نئے طریقوں سے دیکھنے اور چھپے ہوئے نمونوں کو تلاش کرنے کی



صلاحیت ہے۔ یہ آپ کو بظاہر غیر متعلقہ مظاہر کے درمیان تعلق قائم کرنے میں بھی مدد کرتا ہے تخلیقی اظہار بہت سی شکلوں میں آتا ہے جیسے آرٹ، موسیقی، تحریر، مسئلہ کرنا اور نئی نئی ایجادات۔

### 11- فطرت کا حسن

خوبصورت فطرت ان اشیاء سے باہر کی چیز ہے جو پیسہ خرید



سکتا ہے، فطرت کے حسن کی خوشی اور سکون انمول ہے، اور فطرت، اپنے تنوع میں، زندگی کی ہلچل سے دور ایک پرسکون جگہ فراہم کرتی ہے، یہ تھریک، تجدید اور شفا کا ذریعہ ہے۔

### 12- ہنسی اور خوشی

یہ زندگی کی روشنی ہیں، بلکہ یہ سورج کی روشنی کی طرح ہیں جو ہماری زندگیوں کو روشن کرتی ہیں، یہ ایسٹ کے سائے کو ہٹاتی ہیں، اور ہمارے دنوں میں گرمی لاتی ہیں۔ زندگی میں مزاح اور مسرت

کی اہمیت کے بارے میں بات کرتے وقت ہم مبالغہ آرائی نہیں کرتے، کیونکہ ہنسی، جسے اکثر "بہترین دوا" کہا جاتا ہے، تناؤ کو دور کرتی ہے اور آپ کے مزاج کو بہتر بنا سکتی ہے۔

### 13- مقصدیت اور جذبہ

یہ کامیابی کے پیچھے کا محرک ہے، کیونکہ مقصد اور جذبہ وہ ایندھن ہے جو ہمیں کامیابی کی طرف لے جاتا ہے جو مادی فوائد سے بالاتر ہے۔

### 14- ہمدردی

ہمدردی ایک جذباتی پل ہے جو ہمیں دوسروں سے جوڑتا ہے، جو ہمیں اپنے ارد گرد کے لوگوں کے جذبات کو سمجھنے اور ان سے جڑنے یا اشتراک کرنے دیتا ہے۔ یہ بامعنی تعلقات استوار کرنے اور دنیا کو متعدد زاویوں سے سمجھنے کے لیے ضروری ہے۔ ہمدردی میں دوسروں کو سننا، حاضر رہنا، اور ہمدردی کا اظہار کرنا شامل ہے، اور یہ سب کچھ اپنے آپ کو کسی اور کے سانچے یا گزر رہی کیفیت میں ڈھل کر ان کے جذبات کو سمجھنے کے بارے میں ہے۔

### 15- وراثت

آپ جو کچھ پیچھے چھوڑ جاتے ہیں وہ پیسے سے زیادہ اہم ہوتا ہے، کیونکہ میراث وہ نقوش ہے جو آپ دنیا پر چھوڑتے ہیں اور جو اثر آپ دوسروں کی زندگیوں پر چھوڑتے ہیں۔ یہ آپ کی مادی دولت یا ذاتی کامیابیوں سے زیادہ اہم ہے۔ یہ آپ کے فرق کے بارے میں ہے جو آپ اپنے آس پاس کے لوگوں کی زندگیوں کو کس طرح چھوڑتے ہیں۔

یہ Power of Positivity رپورٹ اس بات پر زور



دے کر اختتام پذیر ہوتی ہے کہ پیسہ زندگی کا لازمی حصہ ل ضرور ہے، لیکن یہ سب کچھ نہیں ہے اور یہ خوشی اور تکمیل کا راستہ نہیں ہے، بلکہ صحت، خاندان، دوستی، ذہنی سکون، وقت، محبت، علم، آزادی، عزت نفس، تخلیقی صلاحیت، فطرت، ہنسی، ہمدردی اور میراث سب کچھ اہم ہے اور اس کی قیمت نہیں لگائی جاسکتی، اور انسان کو اس کی اچھی طرح حفاظت کرنی چاہیے کیونکہ یہ اس دنیا کا حقیقی خزانہ ہے۔



عطا محمد تبسم



آپ ایک کامیاب انشورنس پروفیشنل ہیں۔ اس لیے انشورنس کے فوائد آپ کے لیے بہت واضح ہیں۔ لیکن متوقع گاہکوں کے

ساتھ ہمیشہ ایسا نہیں ہوتا ہے۔ وہ بہت سے اعتراضات کرتے ہیں اور کہتے ہیں کہ انھیں انشورنس کی ضرورت نہیں ہے، لیکن اگر آپ تھوڑی توجہ دیں اور محنت کریں تو آپ متوقع گاہک اور کلائنٹس کے ساتھ زندگی کے بیمہ پر بات کرتے وقت بہت سی باتیں کر سکتے ہیں۔ ایسے طریقے استعمال کر سکتے ہیں، جن سے

## لوگ انشورنس لینے سے انکار کیوں کرتے ہیں؟

اعداد و شمار، تاکہ مؤکل کو سنگین بیماری کی انشورنس خریدنے کی اہمیت کا اندازہ ہو۔ چند مہینوں کے بعد، کلائنٹ نے انشورنس خریدی۔ بعض اوقات کلائنٹس اپنے ایجنٹ اور مالیاتی مشیروں پر اعتماد نہیں کرتے، خاص طور جب لائف انشورنس ایجنٹس اور مالیاتی مشیر ممکنہ یا نئے کلائنٹس کے ساتھ رابطے میں ہوں۔ اس لیے کلائنٹ کو متنب کرنے اور منصوبے کے بارے میں بتانے سے پہلے کلائنٹ کے پس منظر، توقعات، مالی صورتحال، ضروریات اور اس کے نظریات کو سمجھیں۔ بہت سے کلائنٹس کو یہ تشویش ہو سکتی ہے کہ لائف انشورنس ایجنٹ پالیسی کرنے کے بعد غائب ہو جائے گا تو متعلقہ پالیسی کی معلومات، معاوضہ، تجدید اور دیگر معاملات غیر منظم ہو جائیں گے، اور وہ تحفظ سے محروم ہو جائیں گے۔ اس وجہ سے وہ ان نئے لائف انشورنس ایجنٹوں سے مشورہ نہ لینے کا فیصلہ کرتے ہیں جن پر انہیں اعتماد نہیں ہوتا۔ مالیاتی مشیروں کو ایک پیشہ ورانہ اور قابل اعتماد مہیج قائم کرنے کے لیے زیادہ وقت اور خلوص درکار ہوتا ہے تاکہ مؤکل کا اعتماد حاصل کر سکیں۔ اس لیے آپ انھیں سالگرہ کی مبارکباد بھیج کر، باقاعدگی سے رابطہ کر کے، اور مناسب وقت پر مشورہ دے کر کلائنٹ کے ساتھ تعلق استوار کریں۔ یہ نقطہ نظر اگرچہ صبر اور وقت لیتا ہے۔ لیکن کامیابی ہوتی ہے۔ اپنے تجربے کو بڑھانے اور مستقبل کے گاہکوں سے تعلقات کو بہتر بنانے کے لیے دوسرے نئے گاہکوں تک پہنچیں۔ ہمیشہ مثبت اور مخلصانہ رویہ رکھیں۔ ایجنٹ اور مشیر کو یہ دکھانا جاری رکھنا چاہیے کہ وہ مؤکل کا صحیح معنوں میں خیال رکھتے ہیں تاکہ مشیر پر کلائنٹ کا اعتماد بڑھ سکے۔

گے، تو وہ انشورنس خریدنے کی ضرورت کو نظر انداز کر دیں گے۔ اس کے لیے آپ کو ایسی کہانیاں، واقعات، اعداد و شمار اور معلومات سے مدد لینا ہوگی، جو گاہک کے اس تاثر کو ختم کر دے۔ ایک انشورنس ایجنٹ نے اپنے ایک 27 سالہ کلائنٹ کو ایک سنگین بیماری کے



پلان کی، جس کا، دوسرے نو جوان کلائنٹس کی طرح، یقین تھا کہ وہ اپنی عمر میں کسی سنگین بیماری کا شکار ہونے کے لیے بہت چھوٹا ہے۔ لہذا، وہ انشورنس خریدنا نہیں چاہتا تھا۔ تاہم، ایجنٹ نے کلائنٹ سے رابطہ رکھا۔ وہ باقاعدگی سے اس کے ساتھ عملی معلومات کا اشتراک کرتا رہا۔ جس میں سرکاری اور نجی اسپتالوں کے کینسر کے

گاہک آپ پر اعتماد کریں۔ بہت سے لوگ کہتے ہیں کہ میں جلد مرنے کا ارادہ نہیں رکھتا، آپ انہیں زندگی میں حاصل ہونے والے فوائد اور مچھوٹی بینیفٹ سے آگاہ کر سکتے ہیں۔ کچھ لوگ کہتے ہیں کہ مجھے ہنگامی صورتحال کا سامنا کرنا پڑ سکتا ہے اور مجھے نقد رقم کی ضرورت پڑ سکتی ہے۔ آپ کا ممکنہ جواب یہ ہونا چاہیے کہ انشورنس پالیسی قرض کی سہولت دیتی ہے، اس سے آپ اپنی ضرورت پوری کر سکتے ہیں۔ بہت سے لوگ کہتے ہیں کہ ان کے پاس گروپ انشورنس ہے، اور یہ بہت سستا ہے۔ آپ کا ممکنہ جواب یہ ہو سکتا ہے کہ گروپ انشورنس میں مچھوٹی بینیفٹ نہیں ہوتے۔ کئی بار آپ کے مؤکل بات کو اس وقت تک نہیں سمجھ پاتے، جب تک آپ انہیں اچھی طرح تفصیل نہیں بتاتے۔ ان کے پیٹنگلی تصورات کی وجہ کئی خدشات ہوتے ہیں۔ اور وہ سوچتے ہیں کہ انہیں لائف انشورنس یا دیگر قسم کی بیمہ کی ضرورت نہیں ہے۔ اس وجہ سے وہ مالیاتی مشیروں اور لائف انشورنس ایجنٹوں سے انکار کر دیتے ہیں۔ بعض اوقات کلائنٹس کو متعلقہ انشورنس پالیسیوں کے بارے میں کافی سمجھ نہیں ہوتی۔ آپ اس سلسلے میں کیا کر سکتے ہیں، آپ گاہکوں کو اضافی معلومات فراہم کریں۔ ان کو پلان پیش کرنے سے پہلے، انشورنس پلانز کے مواد اور دیگر متعلقہ مارکیٹ کی معلومات کو پوری طرح سمجھ لیں تاکہ آپ گاہکوں کے سوالات کے اچھی طرح سے جوابات دے سکیں۔ اس سے گاہکوں کو انشورنس لینے میں زیادہ اعتماد محسوس ہوتا ہے۔ بیمہ کرنے کی عجلت میں نہ پڑیں۔ اگر کلائنٹس کو یہ غلط احساس ہو جائے کہ وہ کسی حادثے کا شکار نہیں ہوں گے یا کسی سنگین بیماری کا شکار نہیں ہوں

## Switch on Protection with IGI Insurance



TRAVEL INSURANCE



HEALTH INSURANCE



MARINE INSURANCE



CROP INSURANCE



TAKAFUL SOLUTIONS



AUTO INSURANCE



TRADE CREDIT

+ (92) 111 308 308

[igiinsurance.com.pk](http://igiinsurance.com.pk)



کے بعد آپ اس قابل ہو جاتے ہیں کہ وہ لوگ آپ سے بات کریں اور آپ کی بات سننا چاہیں۔ اسے ان باؤنڈ مارکیٹنگ کہتے ہیں اور یہی اس کی طاقت ہے۔ لوگوں کے کام آنے والا اعلیٰ معیاری اور مددگار کاٹھنٹ آپ کے امکانات بڑھا دیتا ہے۔ اس سے آپ کا وقت بھی بچتا ہے اور آپ اپنی سیلز کو بھی مکمل کر لیتے ہیں۔

### قوتِ سماعت

معروف مصنف صغیر احمد پروفیشنل سیلز کلوزنگ ٹیکنیکس پر لکھی گئی اپنی کتاب میں کہتے ہیں کہ، صارف کو قائل کرنے کے لیے ضروری ہے کہ سیلز پرسن گفت و شنید کے سب سے مؤثر ٹول سے واقف ہو۔ اس میں سب سے اہم ٹول صارف یا پراسپیکٹ کی بات غور سے سننا ہے، یعنی سیلز پرسن کی قوتِ سماعت۔ یہ مہارت نا صرف سیلز میں بلکہ زندگی کے ہر شعبہ کے لیے انتہائی ناگزیر ہے کیوں کہ ایک یہی خوبی ہمارے تمام انسانی تعلقات کامیابی سے قائم و دائم رکھنے کی بنیاد بنتی ہے۔

سماعت ایک ایسی مؤثر قوت اور مہارت ہے جس کے صحیح استعمال سے سیلز پرسن نا صرف پراسپیکٹ کا اعتماد بلکہ بزنس بھی جیت سکتا ہے۔ باہمی گفت و شنید میں اگر سیلز پرسن اپنے پراسپیکٹ کی بات تو جسے سنتا ہے، اس کی گفتگو کی حوصلہ افزائی کرتا ہے تو جواباً وہ بھی اس کی بات کو غور سے سنے گا، اس کی پریزنٹیشن پر توجہ کرے گا اور اس کی پراڈکٹ کو اہمیت دے گا۔ نئے دور کا سیلز ماڈل بھی یہی کہتا ہے کہ اچھے سیلز پرسن کے لیے

اچھا سامع ہونا ایک بنیادی مہارت بھی ہے اور صلاحیت بھی۔ سیلز میں شپ کا پُرانا ماڈل، سیلز پرسن سے زیادہ بولنے کی توقع کرتا تھا تاہم دورِ جدید کا ماڈل کہتا ہے کہ سیلز پرسن کو چاہیے کہ وہ پراسپیکٹ سے سوال کرے اس کی ضروریات کے بارے میں پوچھے اور سوال پوچھنے کے بعد اس کا جواب مکمل یکسوئی سے سنے۔ دورِ جدید کا پروفیشنل سیلز پرسن، مینٹگ کا 30 فی صد وقت بولنے (خاص طور پر سوالات پوچھنے) اور 70 فی صد حصہ پراسپیکٹ کے جوابات اور ضروریات سننے میں خرچ کرتا ہے۔

### خاموشی کی طاقت

سیلز میں شپ کا ایک معروف اصول یہ ہے کہ کوئی چیز بیچنے کے لیے الفاظ استعمال ہوتے ہیں لیکن کلوزنگ کے لیے خاموشی اختیار کرنا پڑتی ہے۔ برطانیہ سے تعلق رکھنے والے ماہر ابلاغ جان فینیشن نے سیلز پرسن کی توجہ انگریزی زبان کے چھ حرفی لفظ Listen پر مبذول کرواتے ہوئے کہا ہے کہ کیا آپ نے غور کیا ہے کہ انگریزی زبان کا ایک اور چھ حرفی لفظ Silent بھی ان ہی چھ حرف پر مشتمل ہے، بس ان حروف کی ترتیب میں تھوڑا سا فرق ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ ایک کامیاب سیلز پرسن کو انتہائی سکون اور اطمینان کے ساتھ اپنے پراسپیکٹ کی باتوں کو خاموشی سے سننا اور سمجھنا چاہیے۔

ہیں۔ اس ہدف تک پہنچنے کے لیے محنت کریں۔ اپنے ذاتی ہدف طے کرنے کو بھی یقینی بنائیں۔ آپ کی کمپنی میں 2 فی صد سرفہرست سیلز پرسن اپنی توجہ، کام کی مہارت، تجربہ کے تسلسل اور کام کی انجام دہی پر غور رکھتے ہیں۔ اس قسم کے سیلز پرسن میں جگہ بنانا اپنا ہدف بنائیں۔ یہ آج یا کل نہیں، لیکن ایک دن آئے گا کہ آپ بھی سرفہرست سیلز پرسن ہوں گے۔

ایک برطانوی ادارے نے اپنی تحقیق میں دنیا کے 100 امیر ترین افراد کی تعلیم، ان کی پہلی نوکری اور ان افراد کے ارب پتی بننے کے سفر کا مطالعہ کیا۔ رپورٹ میں یہ بات سامنے آئی کہ دنیا کے 100 امیر ترین افراد میں سے 75 ڈگری یافتہ تھے اور ان 75 میں سے بھی 22 افراد نے انجینئرنگ کی تعلیم حاصل کی تھی۔ ان 100 افراد میں سے 53 افراد نے اپنے خاندانی کاروبار

## کیا آپ ایک کامیاب سیلز پرسن بننا چاہتے ہیں



### کاروباری مسائل کی نشاندہی

خریدار کو اعتماد اور کارہوتے ہے کہ آپ ان کے مسائل کو سمجھتے ہیں اور انہیں حل کر سکتے ہیں لیکن یہ تعلق سیلز کے بعد ختم نہیں ہونا چاہئے، آپ کو اخلاقی طور پر ایقائے عہد پورا کرنے کے لیے بعد میں بھی روابط قائم رکھنے ہیں۔ ایک بار جب آپ اپنی پراڈکٹ یا سروس کے ذریعے لوگوں کی ضروریات پوری کرنے میں کامیاب ہو جائیں گے تو آپ کے پاس بہت سے مطمئن صارفین ہوں گے۔

### سیلز اہداف

ہدف طے کرنے کے بعد اس کو پانے کے لیے اپنی کارکردگی کو جذبے سے پرکھیں۔ مثلاً آج آپ نے کتنی پالیسی کلوز کی اور مہینے کے آخر میں یہ تعداد کہاں تک پہنچ سکتی ہے؟ کیا آپ کی سیلز کی وجہ سے صارفین پراڈکٹ یا سروس کی طرف مائل ہو رہے ہیں؟ اگر نہیں، تو پھر کچھ تبدیلی لانے کی ضرورت ہے۔ مہینے کے آخر تک ہدف پورا کرنے کا انتظار نہ کریں، اس سے پہلے کر لیں تو یہ بہت بہتر ہوگا۔ اس سلسلے میں اپنے منہج سے مدد لینے میں کوئی قباحت نہیں ہونی چاہئے۔

### صارف سے تعلق

بہت سے سیلز پرسن ان لوگوں کے انتظار میں گھنٹوں بیٹھ رہتے ہیں، جو ان سے بات نہیں کرنا چاہتے لیکن برسوں کے تجربے

سے مسلک ہونے کے بجائے اپنے بل بوتے پر کام کا انتخاب کیا۔ دنیا کے 100 امیر ترین افراد میں سے 19 افراد نے پہلی نوکری 'سیلز پرسن' کی حیثیت میں کی۔ کئی نوجوان، دورانِ تعلیم ہی 'سیلز پرسن' کی جاب بھی کر رہے ہوتے ہیں، جس کا مقصد تعلیمی اخراجات پورے کرنا یا پھر اپنی مطلوبہ فیلڈ میں تجربہ حاصل کرنا ہوتا ہے۔ ایک اچھے سیلز پرسن کے لیے یہ آسان کام ہے لیکن اعلیٰ کارکردگی کے لیے اپنی صلاحیتوں میں مسلسل نکھار لایا جاتا ہے۔ اگر آپ اس میدان میں پہلی بار کودے ہیں یا بنیادی باتیں جاننا چاہتے ہیں تو اس کے لیے سیلز کے ماہرین کامیاب سیلز پرسن بننے کے لیے درج ذیل مشوروں سے نوازتے ہیں۔

### سیلز کے طور طریقے بدل رہے ہیں

سیلز کی دنیا تیزی سے بدل رہی ہے۔ اسی لیے سب سے پہلے آپ کو اپنے منہج کے ساتھ بیچنے کی کمپنی کے پروسس کو سمجھنا ہوگا۔ اس کیلئے آپ کو اپنی پراڈکٹ کی پوزیشن، اس کی خصوصیات اور مثالی صارفین تک کیسے پہنچا جائے، کو سمجھنا ہوگا۔

### ہدف متعین کریں

اگر آپ سیلز کا کام سیکھنا چاہتے ہیں تو اپنا ہدف متعین کریں اور اس کے حصول کے لیے اپنی کارکردگی جانیں۔ آپ کتنے افراد سے رابطے قائم کر سکتے ہیں اور آپ کی کامیابی کے کتنے امکانات

ڈاکٹر ٹریوس بریڈ بیری / ترجمہ عطا خان

ہمارے دن فیصلوں کے مستقل دھارے سے بھرے ہوئے ہیں۔ زیادہ تر دنیاوی ہیں، لیکن کچھ اتنے اہم ہیں کہ وہ آپ کو ساری زندگی پریشان کر سکتے ہیں۔ کولمبیا یونیورسٹی کی ایک حالیہ تحقیق سے پتا چلا ہے کہ ہم ایک دن میں 70 سے زیادہ فیصلوں

جب میں ان کے آخری لمحات میں اس کے ساتھ بیٹھا تھا، برونی کی باتیں میرے ذہن میں آئیں اور میں نے خود کو ان سے بہت متاثر پایا۔ میں نے اپنے والد کی زندگی اور اپنی زندگی پر غور کیا، اور مجھے حیرت ہوئی کہ اس وقت غلط فیصلہ کرنا کتنا آسان ہے، یہاں تک کہ جب آپ کے ارادے اچھے ہوں۔ ان پچھتاؤں کا مطالعہ کر کے، ہم یہ یقینی بنا سکتے ہیں کہ ہم اچھے انتخاب کریں اور

# زندگی میں پچھتاؤں سے بچیں؟

سے دو چار ہوتے ہیں۔ ہر روز فیصلوں کی یہ تعداد تھکا دینے والی ہے۔ ایک رجحان کی طرف لے جاتی ہے، جس کے تحت آپ کا دماغ پٹھوں کی طرح تھک جاتا ہے۔ نیکلاس یونیورسٹی کی ایک تحقیق سے پتا چلتا ہے کہ جب ہمارے دماغ تھکے ہوئے نہیں ہوتے ہیں، وہ ہمارے لیے اچھے فیصلے کرنا بہت مشکل بنا سکتے ہیں۔ فیصلہ کرتے وقت، ہمارے علم اور تجربہ کا حوالہ دینے کے بجائے، ہمارے دماغ مخصوص، تفصیلی یادوں پر توجہ دیتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کوئی نئی کار خرید رہے ہیں اور یہ فیصلہ کرنے کی کوشش کر رہے ہیں کہ کیا آپ کو مہنگی آرام دہ فیشنوں کا انتخاب کرنا چاہیے؟ حالانکہ آپ جانتے ہیں کہ آپ یہ خرچ برداشت نہیں کر سکتے، لیکن آپ کا دماغ آپ کے بھائی کی اسپورٹس کار میں چڑے کی نشستیوں کی شاندار بو اور احساس کی یادوں پر توجہ مرکوز کر سکتا ہے۔ "میں اپنے حالات کی وجہ سے نہیں بلکہ اپنے فیصلوں کی وجہ سے مشکل میں ہوں۔ کچھ فیصلے معمولی ہوتے ہیں، جیسے کہ کیا کھانا ہے، کام پر جانے کے لیے کون سا راستہ ہے، یا کاموں سے نمٹنے کے لیے کس ترتیب سے کام کریں۔ دوسرے زیادہ مشکل ہوتے ہیں، جیسے کہ ملازمت کی دو پیشکشوں کے درمیان انتخاب کرنا، چاہے کسی نئے شہر میں جانا ہو جس سے آپ محبت کرتے ہیں، یا کسی ناپسندیدہ شخص سے ملنا۔ فیصلے کی وسعت سے قطع نظر، ہمارے دماغ ہمارے لیے اس نقطہ نظر کو برقرار رکھنا مشکل بنا دیتے ہیں جس کی ہمیں اچھے انتخاب کرنے کی ضرورت ہے۔ برونی ویز نے اپنا کیریئر ایک امدادی نگہداشت کی نرس کے طور پر گزارا، خصوصی طور پر ان لوگوں کے ساتھ کام کیا جو موت سے 3 سے 12 ماہ کے اندر دو چار ہونے والے تھے۔ جب ان سے پوچھا گیا کہ وہ کس بات پر ندامت محسوس کرتے ہیں تو انھوں نے وہی پانچ باتیں دہرائی۔ دوسرا پہلے میرے والد بہت بیمار تھے اور ہاسپٹل میں تھے۔

اپنے آخری دنوں میں ان پر نہ پچھتاؤں۔ 1۔ زندگی میں کبھی دوسرے لوگوں کے خیالات کی بنیاد پر فیصلے نہ کریں۔ جب آپ دوسرے لوگوں کی رائے کی بنیاد پر اپنے فیصلے کرتے ہیں تو، آپ کیریئر کا ناقص انتخاب کرتے ہیں، بہت سارے لوگ ہیں جنہوں نے ڈگری کے لئے تعلیم حاصل کی جس پر انہیں افسوس ہے۔ چاہے آپ والدین کی خوشی حاصل کرنے کے لیے یا تنخواہ اور وقار کے لیے ناقص کیریئر کا انتخاب کرتے ہیں تو ایک ایسا فیصلہ کرتے ہیں، جو آپ کے ساتھ ہمیشہ رہے گا۔ دوسروں کی رائے کا شکار ہونے سے بچنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ اپنی مرضی سے فیصلہ کریں۔ کیونکہ آپ کی حقیقی خود اعتمادی اندر سے آتی ہے۔ 2۔ کاش وہ اتنی محنت نہ کرتے۔ محنت کرنا دنیا کو متاثر کرنے، سیکھنے، بڑھنے، کامیاب ہونے اور بعض اوقات خوشی تلاش کرنے کا ایک بہترین طریقہ ہے، لیکن جب آپ اپنے قریب ترین لوگوں سے دور رہ کر ایسا کرتے ہیں تو یہ ایک مسئلہ بن جاتا ہے۔ ستم ظریفی یہ ہے کہ ہم اکثر ان لوگوں کے لیے پیسہ کمانے کے لیے سخت محنت کرتے ہیں جن سے ہم محبت کرتے ہیں

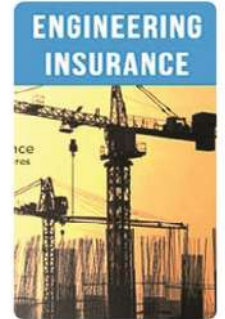
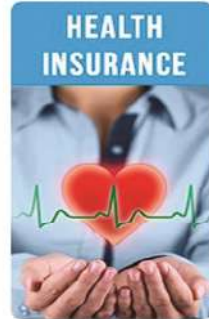
کیا جانا چاہئے۔ لیکن آپ کو جذبات کا اظہار کرنا چاہئے۔ سب سے اچھی چیز جو آپ کر سکتے ہیں وہ یہ ہے کہ اپنے جذبات کا براہ راست اظہار کریں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ کو ایسا لگتا ہے جیسے آپ کام پر کافی رقم نہیں کماتے ہیں تو، اپنے باس سے ملاقات کا شیڈول بنا لیں اور ان سے بات کریں کہ آپ کو کیوں لگتا ہے کہ آپ کی تنخواہ کم ہے، اور آپ زیادہ کام کرتے ہیں۔ نتیجے کے طور پر، وہ یا تو آپ سے اتفاق کرے گا۔ اور آپ کی تنخواہ میں اضافہ کر دیں گے یا متفق نہیں ہوں گے اور انکار کر دیں گے۔ اور آپ کو بتائیں گے کہ آپ کو زیادہ فیصلے بننے کے لیے کیا کرنے کی ضرورت ہے۔ دوسری طرف، اگر آپ کچھ نہیں کرتے اور اپنے جذبات کو تیز کرنے دیتے ہیں، تو یہ آپ کی کارکردگی میں رکاوٹ بنے گا اور آپ کو اپنے مقصد تک پہنچنے سے روکے گا۔ 4۔ آپ جانتے ہیں کہ اپنے دوستوں کے ساتھ رابطے میں رہیں۔ جب آپ اپنے ہفتہ وار معمولات میں پھنس جاتے ہیں، تو یہ دیکھنا آسان ہوتا ہے کہ لوگ آپ کے لیے کتنے اہم ہیں، خاص طور پر جن کے لیے آپ کو وقت نکالنا پڑتا ہے۔ جب ہم مصروف ہوتے ہیں تو پرانے دوستوں کے ساتھ تعلقات میں فاصلے پیدا ہوتے ہیں۔ یہ بد قسمتی کی بات ہے کیونکہ دوستوں کے ساتھ وقت گزارنا آپ کے تناؤ کو کم کرتا ہے۔ قریبی دوست آپ کو توانائی، تازہ نقطہ نظر اور تعلق کا احساس دلاتے ہیں، جو کوئی اور نہیں کر سکتا۔ 5۔ خود کو خوش رہنے دیں۔ جب آپ کی زندگی ختم ہونے والی ہے تو، اچھا وقت کے مقابلے میں آپ کو درپیش تمام مشکلات معمولی ہو جاتی ہیں۔ ہم اپنے درد پر کس طرح کار عمل ظاہر کرتے ہیں وہ مکمل طور پر ہمارے کنٹرول میں ہے، جیسا کہ خوشی کا تجربہ کرنے کی ہماری صلاحیت ہے۔ ہنسنا، مسکرائنا اور خوش رہنا سیکھنا۔ بعض اوقات ایک چیلنج ہوتا ہے، لیکن یہ ایک ایسی چیز ہے جو ہر ایک کوشش کر کے ہی سیکھتا ہے۔



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



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



LIFE



# AAJ KO MANAO

Get up to **Rs.50 Lakhs**  
Life Cover + Savings in as  
low as **Rs.100** per day with  
EFU LIFE ONE-STOP COVER

To know more  
SMS 'LIFE' to **98901**

