



وزیر تجارت میر جام کمال خان اور سی ای او اسٹیٹ لائف شعیب جاوید حسین نے اسٹیٹ لائف کوئیزون کا دورہ کیا۔ اس موقع پر گروپ فوٹو

اداریہ

**کامیابی کی سیڑھی کا پہلا قدم**



IGI Life Vitality نے کراچی میں PSTD CONNEX 2024 میں شرکت کی، IGI لائف انشورنس لمیٹڈ کے سی ای او علی ندیم کے ہمراہ اس موقع کا گروپ فوٹو



ای ایف یو جمیہ اور تکافل بازار کے اشتراک کے معاہدے پر ای ایف یو لائف کے سی ای او محمد علی احمد اور تکافل بازار کے بانی حسن رحمان دستخط کر رہے ہیں



غضنفر الاسلام، چیف ایگزیکٹو ڈائریکٹر فیملی تکافل کو اطہر راحت صدیقی CPCU پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ میں کورس کرانے پر یادگاری تحفہ پیش کر رہے ہیں



پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ کے زیر اہتمام PII ایڈوانس تکافل کورس کے شرکا، انسٹیٹیوٹ کے چیئرمین خالد حامد کے ہمراہ گروپ فوٹو



دوسری بین الاقوامی اسلامی کینٹل مارکیٹس کانفرنس اور ایکسپو میں شرکت کے موقع پر نیشنل انشورنس کمپنی کے چیف ایگزیکٹو خالد حامد، ایگزیکٹو ڈائریکٹر طارق عزیز، اور رانا زبیر فیضیت کرنل رضوان احمد کا گروپ فوٹو



شاہین انشورنس کمپنی کی جانب سے جے بی بوڈا انشورنس ری انشورنس پروگرام کی ٹیم کو دیئے جانے والے عشاءہ کے موقع پر رضوان اختر چیف ایگزیکٹو شاہین انشورنس، سنبل فراز، نثار احمد عالمانی اور دیگر کا گروپ فوٹو



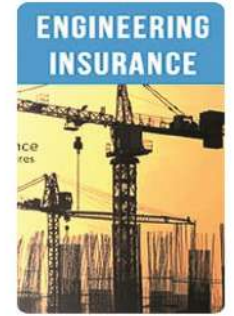
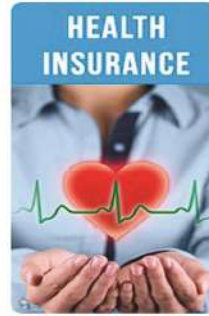
ہیڈ آف کمرشل برنس عسکری جنرل انشورنس

**عمر ریاض چیمہ سے انٹرویو**

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

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

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  
تاشیر یوسف مخدوم

محمد سرور  
ڈیزائننگ/گرافکس: تنویر انجم  
tanveeranjum@live.com  
0321-9299088

خط و کتابت اور سالانہ خریداری کے لیے بینک ڈرافٹ یا پے آرڈر Monthly Beemakar کے نام پر اس پتے پر بھیجیں:

ایڈیٹر بیمہ کار، R-3، Row-05، بلاک A، نیشنل سینٹ ہاؤسنگ سوسائٹی گلشن اقبال، بلاک A-10، کراچی  
طابع فضلی سنز، اردو بازار، کراچی

قیمت فی شمارہ 250 روپے  
سالانہ خریداری 2500 روپے

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

ایس ایم ایس:  
0312-2220939

A Banking Insurance News Magazine

Monthly **BEEMAKAR** Karachi



جلد نمبر 34 | دسمبر 2024ء | شمارہ نمبر 12

## اس شمارے میں

○ ادارہ

کوشش کوشش اور مسلسل کوشش

کامیابی کی سیڑھی کا پہلا قدم

○ انشورنس کمپنیوں کو انشورنس ٹریبونل کی ہدایات

○ قائمہ کمیٹی تجارت کا اجلاس

اسٹیٹ لائف، نیشنل انشورنس اور

پاک ری انشورنس کمپنی کے معاملات کا جائزہ

○ پختونخوا حکومت کا صوبے میں

لائف انشورنس فراہم کرنے کا منصوبہ

○ ای ایف یو لائف نے ساؤتھ ایشین

فیڈریشن آف اکاؤنٹس ایوارڈ حاصل کر لیا

○ پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ کے زیر اہتمام

تکافل ایڈوانس کورس کا انعقاد

○ ای ایف یو لائف کو میپ کی جانب سے

سرٹیفکیٹ آف ایکسیلنس کا اعزاز

○ ہیڈ آف کمرشل بزنس عسکری جنرل انشورنس

عمر ریاض چیمہ سے انٹرویو

○ ٹی پی ایل انشورنس اور سام بینک کا معاہدہ

○ ای ایف یو لائف اور تکافل بازار میں اشتراک

○ شاہین انشورنس کی تکافل پران ہاؤس ٹریننگ

○ داؤد فیملی تکافل کی جانب سے آئی سی اے پی

کے کرکٹ ٹورنامنٹ میچز کی اسپانسر شپ

○ پریکٹس مینجمنٹ: عطا محمد تبسم

○ مشکل صورتحال کا سامنا کیسے کریں؟

اداریہ

کامیابی کی سیڑھی کا پہلا قدم  
کوشش کوشش اور مسلسل کوشش

انشورنس کمپنیوں کو انشورنس ٹریبونل کی ہدایات

قائمہ کمیٹی تجارت کا اجلاس

اسٹیٹ لائف، نیشنل انشورنس اور

پاک ری انشورنس کمپنی کے معاملات کا جائزہ

پختونخوا حکومت کا صوبے میں

لائف انشورنس فراہم کرنے کا منصوبہ

ای ایف یو لائف نے ساؤتھ ایشین

فیڈریشن آف اکاؤنٹس ایوارڈ حاصل کر لیا

پاکستان انشورنس انسٹیٹیوٹ کے زیر اہتمام

تکافل ایڈوانس کورس کا انعقاد

ای ایف یو لائف کو میپ کی جانب سے

سرٹیفکیٹ آف ایکسیلنس کا اعزاز

ہیڈ آف کمرشل بزنس عسکری جنرل انشورنس

عمر ریاض چیمہ سے انٹرویو

ٹی پی ایل انشورنس اور سام بینک کا معاہدہ

ای ایف یو لائف اور تکافل بازار میں اشتراک

شاہین انشورنس کی تکافل پران ہاؤس ٹریننگ

داؤد فیملی تکافل کی جانب سے آئی سی اے پی

کے کرکٹ ٹورنامنٹ میچز کی اسپانسر شپ

مشکل صورتحال کا سامنا کیسے کریں؟



جب کبھی مجھے اپنے وقت کے ضائع ہونے کا احساس ہونے لگتا ہے میں فوراً اپنے آپ سے سوال کرتا ہوں کہ مجھے کون سا کام چھوڑ کر وقت کو ضائع ہونے سے بچانا چاہیے اور پھر میں اس کام چھوڑ کر میں اس کام اہم کی طرف توجہ کرتا ہوں جو مجھے کرنا ہے۔ مجھے سب سے زیادہ وقت کا ضیاع موبائل فون سے ہوتا نظر آتا ہے، گو یہ میرے لیے بہت اہم ہے، کیونکہ آج کل تمام اہم امور اسی سے انجام پاتے ہیں۔ پھر بھی میں اسے اپنے سے ذرا فاصلے پر رکھ دیتا ہوں۔

میں ایک وقت میں بہت سے کاموں میں ہاتھ ڈالنے سے گریز کرتا ہوں۔ اس سے بہت سارے کام ادھورے رہ جاتے ہیں۔ اس لیے اپنے کام وہی شروع کریں جن کو آپ مکمل کر پائیں۔ اپنی معلومات اور یادداشت کو کام میں لائیں اور ان کو پروان چڑھانے اور بہتر استعمال میں لانے کے لیے کوشش کرتے رہیں۔ لوگوں سے شکوے شکایت کا رویہ یکسر ترک کریں۔ لوگوں سے بہترین پیرائے میں نرم انداز میں گفتگو کا اسلوب اپنائیں۔ اپنی معلومات میں مسلسل اضافہ کرتے رہنے کی کوشش کریں۔ مسلسل ترقی اور آگے بڑھنے کا عمل جاری رکھیں۔ میٹنگز اور اجتماع سے مطلوبہ فوائد حاصل کرنے کے لیے ان کا بھرپور اور صحیح استعمال کریں۔ مثبت طرز فکر اختیار کرتے ہوئے معاملات کا روشن پہلو اور امید افزا پہلو دیکھنے کی طرف توجہ دیں۔ سیکھنے کا خاموش عمل جاری رکھیں۔

اپنی یادداشت سے بہتر فائدہ اٹھانے پر توجہ کریں۔ دن بھر میں صبح سے دوپہر تک کا وقت اپنی ذمہ داریوں اور کاموں کی انجام دہی کے لیے وقف رکھیں۔ اپنے کام کو پوری ذمہ داری سے انجام دیں۔ ایک کام مکمل کر لینے سے پہلے دوسرا شروع کرنے سے گریز کریں۔ زندگی کو منظم ترین بنانے والے سارے اصولوں کو گھریلو اور دفتری زندگی میں استعمال کرنے کی بھرپور کوشش کریں۔ اور اس سلسلے کے لیے نئے طریقے سیکھنے کی طرف مسلسل توجہ دیں۔ کوشش کوشش اور مسلسل کوشش کو کامیابی کی سیڑھی کا پہلا قدم بنائیں۔

سب



## بھروسے مند اور یقینی تحفظ کی فراہمی

آؤ آئی اے آف کے نزدیکی اعتماد اور بھروسہ محض انفرادی نہیں بلکہ ہماری ہر کوشش کی بنیاد اور حادے مستحکم کا ہے۔ گزشتہ ایک دہائی سے زائد کے عرصے میں ہماری پوری دسترس اور جدت آمیز ٹیکنالوجی کی بدولت آؤ آئی اے آف نے ترقی کی نئی منزل طے کی ہیں اور اپنے پائیدار کام کی بدولت ثابت کر دکھایا ہے کہ آپ کے فوائد کے تحفظ میں ہم آپ کے ساتھ ہیں۔

آؤ آئی اے آف کا شمار انشورنس کی دنیا میں اہمیت سے ترقی کرنے والے اداروں میں ہوتا ہے جو آپ کو محض بیمہ کی سہولت فراہم نہیں کرتا بلکہ نیشنل اور نیشنل تحفظ کی دولت سے ماہل کرتا ہے۔ آئی ایم اے کے محفوظ اور خوشحال مستقبل کو اہمیت دیتے ہیں۔



## ای ایف یوجیمہ اور تکافل بازار کا اشتراک: پاکستان میں صحت کے تحفظ تک ڈیجیٹل رسائی کو فروغ دینے کے لیے ایک اہم اقدام

کے لیے ڈیزائن کی گئی ہے، جو صحت میں مالی تحفظ کی فوری ضرورت کو پورا کرتی ہے۔ مسٹر محمد علی احمد، مینیجنگ ڈائریکٹر اور سی ای او ای ایف یولائف نے کہا، "ہم تکافل بازار کے ذریعے ای ایف یولائف کی پھلی ڈیجیٹل صحت پروڈکٹ متعارف کروا کر خوش ہیں۔ یہ اقدام ہر فرد کو صحت کی آسان رسائی فراہم کرنے کے ہمارے مقصد کے ساتھ مطابقت رکھتا ہے، جو پاکستان میں مالی مضبوطی اور پائیدار ترقی کے اہداف کی حمایت کرتا ہے۔"

یہ تعاون اعلیٰ معیار کی صحت کی دیکھ بھال کو مالی طور پر قابل رسائی بنانے اور افراد اور خاندانوں کو قابل اعتماد صحت کے حل فراہم کرنے کی امید رکھتا ہے۔ تکافل بازار کے بانی حسن رحمان نے ای ایف یولائف کے تعاون سے نئی صحت پروڈکٹ پروڈکٹ کے آغاز پر تبصرہ کرتے ہوئے کہا کہ یہ پروڈکٹ پاکستان کے افراد کے لیے صحت کی رسائی کو بہتر بنانے میں اہم کردار ادا کرے گی۔ انہوں نے کہا کہ "یہ پروڈکٹ سستی اور اعلیٰ معیار کی میڈیکل کورج فراہم کرنے

ای ایف یولائف نے اپنے اسلامی برانڈ حمایہ، اور تکافل بازار کے ساتھ مل کر صحت کی حفاظت کے ڈیجیٹل تبدیلی کو تیز کرنے کے لیے اشتراک کیا ہے، جس سے پاکستان میں شرعی اصولوں کے مطابق انشورنس کی رسائی میں ایک نیا معیار قائم ہو رہا ہے۔ یہ شراکت دونوں اداروں کی اس عزم کی عکاسی کرتی ہے کہ ڈیجیٹل جدت کے ذریعے مختلف کمیونٹیز میں صحت کی کورج کے فرق کو کم کیا جائے۔ ای ایف یولائف کی زندگی اور صحت کی مہارت کو تکافل بازار کی ڈیجیٹل پیسج کے ساتھ ملا



## ای ایف یولائف نے ساؤتھ ایشین فیڈریشن آف اکیونٹنٹس (SAFA) ایوارڈ حاصل کر لیا

ای ایف یولائف اشورنس لمیٹڈ، ملک میں تکافل، حیات اور صحت کا بیمہ فراہم کرنے والی معروف کمپنی، کو ساؤتھ ایشین فیڈریشن آف اکیونٹنٹس (SAFA) کی جانب سے "بیمہ حیات" کے زمرے میں بہترین طور پر پیش کی جانے والی سالانہ رپورٹ 2023 کے لئے "سرٹیفکیٹ آف میرٹ" سے نوازا گیا۔ جناب شاہد عباس، چیف فنانشل آفیسر اور سینئر ایگزیکٹو ڈائریکٹر، ای ایف یو

ای ایف یولائف اشورنس لمیٹڈ، ملک میں تکافل، حیات اور صحت کا بیمہ فراہم کرنے والی معروف کمپنی، کو ساؤتھ ایشین فیڈریشن آف اکیونٹنٹس (SAFA) کی جانب سے "بیمہ حیات" کے زمرے میں بہترین طور پر پیش کی جانے والی سالانہ رپورٹ 2023 کے لئے "سرٹیفکیٹ آف میرٹ" سے نوازا گیا۔ جناب شاہد عباس، چیف فنانشل آفیسر اور سینئر ایگزیکٹو ڈائریکٹر، ای ایف یو





**askarilife**  
Jee Lo Har Ghari



Take away all of your  
**FINANCIAL WORRIES**  
when you choose Askari!

At **Askari Life**, we worry about your tomorrow, so you can enjoy your today to the maximum. Whether its your children's education or wedding, a retirement plan or even a financial legacy, we help you realize your financial dreams.

Our customizable plans and fringe benefits allow you to enjoy the big and small moments of life today while we grow your investment for tomorrow!



(021) 111 225 275



[www.askarilife.com](http://www.askarilife.com)



[askari\\_life](https://www.instagram.com/askari_life)



[askarilife](https://www.facebook.com/askarilife)

# پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ کے زیر اہتمام PII ایڈوانس تکافل کورس کا انعقاد

خان، جناب نیر حسین، ڈاکٹر ارم صاحبہ، ڈاکٹر بخت جمال شیخ، ڈائریکٹر آپریشنز اینڈ لیگل افیئرز آدم جی لائف، داؤد فیملی تکافل لمیٹڈ کے چیف ایگزیکٹو جناب غضنفر الاسلام، شامل تھے۔



گذشتہ دنوں، پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ نے ایڈوانس تکافل کورس کا اختتام کیا، جس میں مستقبل کے رہنماؤں کے ایک متاثر کن گروپ کو اپنے پیشہ ورانہ سفر کے اگلے مرحلے میں اعتماد کے ساتھ قدم رکھنے کے لیے تربیت اور رہنمائی کی گئی۔ شرکاء نے اس کورس میں غیر دلچسپی کا مظاہرہ کیا ہے۔ پاکستان انشورنس انسٹی ٹیوٹ کے چیئرمین اور این آئی سی ایل کے سی ای او جناب خالد حامد نے ان پروگراموں کی تشکیل اور تکمیل میں بھرپور حصہ لیا۔ وزٹنگ فیکلٹی ممبران، کورس کے تمام شرکاء، شرکت کرنے والی کمپنیاں، کورس کو آرڈینیز اور PII ED انسٹیٹیوٹ کے ایگزیکٹو ڈائریکٹر اطہر راحت صدیقی ACII، سی پی سی ای او ای او پی آئی آئی شہزاد و دھمی کی ٹیم کی نے اس پروگرام کو ایک حقیقی پہچان دی ہے۔ اس کورس کے معاون، (مفتی) ایم شاہ کر صدیقی، جناب عظیم پیرانی، مفتی سجاد عثمانی، جناب ثاقب ذیشان، جناب محمد ناصر علی سید، طارق سعید چوہدری، سید اطہر عباس، جناب محمد اعظم





## داؤد فیملی تکافل نے ICAP کے زیر اہتمام منعقد کرکٹ ٹورنامنٹ '24 CACL میں ویٹرنز میچرز کو اسپانسر کیا



گزشتہ سال کی طرح، اس سال بھی داؤد فیملی تکافل نے ICAP کے زیر اہتمام منعقد ہونے والے کرکٹ ٹورنامنٹ CACL '24 میں ویٹرنز میچرز کو اسپانسر کیا۔ اس موقع پر داؤد فیملی تکافل کے سی ای او، جناب غضنفر السلام نے شاندار کارکردگی دکھانے والے کھلاڑیوں کو اعزازی شیلڈز پیش کر کے ان کی حوصلہ افزائی کی۔

یہ شراکت نہ صرف ہمارے کھیلوں کی حمایت کے عزم کو ظاہر کرتی ہے بلکہ یہ بھی واضح کرتی ہے کہ داؤد فیملی تکافل صحت، فلاح و بہبود، اور کمیونٹی کی ترقی کے لیے مسلسل کوشاں ہے۔ ہم ایسے اقدامات کے ذریعے معاشرے میں مثبت تبدیلی لانے کے خواہاں ہیں اور ہمیشہ اپنی کمیونٹی کے ساتھ کھڑے رہنے پر فخر کرتے ہیں۔





جنرل انشورنس میں سال 2023 میں 316 ملین روپے کا مجموعی پریمیم کرنے والے

## عمر ریاض چیمہ، ہیڈ آف کمرشل بزنس عسکری جنرل انشورنس سے انٹرویو

میرے والد صاحب پولیس میں اعلیٰ عہدے پر فائز تھے۔ گجرات ان کی پوسٹنگ تھی۔ میٹرک کے بعد میں نے بی کام کامرس کالج گجرات سے کیا۔ وہاں سے میں ساتھ ساتھ متعدد کمپیوٹر کورس اور مارکیٹنگ کے کورسز بھی کیے۔ پھر میں نے پروفیشنل کیریئر کا آغاز کر دیا۔ میں نے پوچھا کہ آپ نے اپنے پروفیشنل کیریئر کا آغاز کہاں سے کیا؟ اور کیا مشکلات پیش آئیں۔ انھوں نے بتایا کہ میں اپنی تعلیم مکمل کر کے اسلام آباد چلا گیا، کیونکہ میں اپنے کیریئر میں آگے بڑھنا چاہتا تھا، اپنے کیریئر کو آگے بڑھانے کے لیے وہاں

ایوارڈ دیا گیا ہے۔ چیمہ کے وسیع تجربے، مارکیٹنگ کی حکمت عملی، کاروباری تجزیہ، کارپوریٹ کمیونیکیشن، انٹر پرائیورسپ، اور پبلک ایڈمنسٹریشن میں مہارت نے انھیں عسکری جنرل انشورنس کے لیے ایک انمول اثاثہ بنا دیا ہے۔ عمر ریاض چیمہ سے ہم نے انٹرویو کیا ہے۔ وہ پیش ہے۔

میرا پہلا سوال ان سے یہ تھا کہ آپ نے کہاں تعلیم پائی، اور آپ کس شہر سے تعلق رکھتے ہیں، انھوں نے بتایا کہ "میرا آبائی گاؤں بندو کے چیمہ تحصیل سمویال ڈسٹرکٹ سیالکوٹ میں ہے۔

عمر ریاض چیمہ عسکری جنرل انشورنس کمپنی میں ہیڈ آف کمرشل بزنس کے طور پر کام کر رہے ہیں، کارپوریٹ سیکٹر میں 15 سال سے زیادہ کا وسیع تجربہ رکھتے ہیں۔ اس کے پیشہ ورانہ سفر کی خصوصیت ثابت قدمی اور عہدگی کے ساتھ ایک غیر متزلزل عزم ہے، جس نے انھیں انشورنس انڈسٹری میں ایک ممتاز شخصیت کے طور پر جگہ دی ہے۔ عمر ریاض چیمہ نے عسکری جنرل انشورنس کمپنی لمیٹڈ کے ساتھ سات سال قبل برونچ نیچر کے طور پر کام کا آغاز کیا۔ ان کی غیر معمولی صلاحیتوں اور لگن کی وجہ سے ان کی بطور ہیڈ

آف کمرشل بزنس تقرری ہوئی۔ انھوں نے سال 2023 میں 316 ملین روپے کا مجموعی پریمیم کیا ہے۔ حال ہی میں آئی اے پی کی جانب سے ان کی پرفارمنس پر ٹاپ پروڈیوسر کا

”میں نے ٹارگٹ سے اوپر جانا شروع کر دیا۔ مجھے جو ٹارگٹ ملتا، میں اس سے اوپر کلوز کرتا تھا۔ میں نے کبھی بھی کمپنی کے ٹارگٹ کو اپنا ٹارگٹ نہیں سمجھا۔

میرے دماغ میں اپنا ایک ٹارگٹ ہوتا تھا۔ کہ میں نے یہاں تک پہنچنا ہے۔“

کو آگے بڑھانے کے لیے وہاں پر جا کے کارپوریٹ سیکٹر میں اور نیم سرکاری اداروں میں جاب کر کے کچھ تجربہ حاصل کیا۔ میں نے پوچھا کہ آپ اسلام آباد جیسے شہر کو چھوڑا اور کیوں چلے گئے؟ عمر

سے اوپر گلوڑ کرتا تھا۔ میں نے کبھی بھی کمپنی کے نارگٹ کو اپنا نارگٹ نہیں سمجھا۔ میرے دماغ میں اپنا ایک نارگٹ ہوتا تھا۔ کہ میں نے یہاں تک پہنچنا ہے۔

اسی طرح کرتے کرتے، پرائیویٹ سیکٹر اور پبلک سیکٹر میں بہت سے لوگوں سے تعلقات بنے اور انھوں نے میری کامیابی میں بہت ساتھ دیا۔ لاہور کے علاوہ، فیصل آباد، سیالکوٹ، گوجرانوالہ، گجرات اور قرب و جوار میں جہاں جہاں تک میں جاسکتا تھا میں گیا۔ میں نے دن رات محنت کر کے پریمنیم جمع کیا، میرا سارا فوکس اور دلچسپی جنرل انشورنس سیکٹر پر تھی۔ جس کے بعد مارکیٹ میں میرا نام ہوا۔ اور ایک اچھے پریمنیم کے پورٹ فولیو کے ساتھ میں سامنے آیا۔ اللہ پاک نے مجھے جو کامیابی دی، اس میں میرے ماں باپ کی دعائیں اور سپورٹ شامل ہے۔ میرے دوستوں نے میری بہت ہمت افزائی کی۔ یہاں میں عسکری انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب عبدالوحید صاحب کا شکر یہ کروں گا، انھوں نے مجھے نہ صرف اس فیلڈ میں آنے کے لیے موٹیویٹ کیا بلکہ قدم قدم پر میری رہنمائی بھی کی۔ انشورنس سیکٹر میں پریمنیم جمع کرنا کوئی آسان کام نہیں ہے، بہت سے لوگ اپنی کمپنیوں سے مطمئن ہوتے ہیں، ان کو اپنی کمپنی کی جانب راغب کرنا بہت مشکل ہوتا ہے۔ سخت محنت کرنی پڑتی ہے، مارکیٹ میں اپنی ساکھ بنانی پڑتی ہے۔ ایک وقت لگتا ہے، جس کے بعد آپ کامیاب ہوتے ہیں۔ آپ کی کامیابی کا راز کیا ہے؟ ہماری فیلڈ میں لوگ صرف مارکیٹنگ پر توجہ کرتے ہیں، اگر وہ مارکیٹنگ کے ساتھ ساتھ ٹیکنیکل معلومات لینا شروع کریں، اپنی کمپنی سے باقاعدہ ٹرینگ لینا شروع کریں، پروڈکٹ کی بھرپور معلومات ہوں تو وہ کلائنٹ کو اچھی طرح مطمئن کر سکیں گے، اور ان کی کامیابی کا تناسب بڑھ جائے گا۔ کامیابی ایک دو ماہ میں نہیں ہوتی، اس کے لیے کئی سال محنت کرنی پڑتی ہے۔

آئی ہے اور بہت محنت بھی کرنی پڑی۔ کیونکہ میرے لیے لاہور کی مارکیٹ نئی تھی۔ میری یہاں لوگوں سے جان پہچان بھی زیادہ نہیں تھی۔ بہر حال میں ڈیڈ ٹیکسٹ اور بھرپور موٹیویٹیشن کے ساتھ مارکیٹ میں کام میں لگا رہا۔ "آپ دلبرداشتہ نہیں ہوئے، یہ تو کافی مشکل زمانہ تھا، کرونا کی وبا پھیلی ہوئی تھی، آپ کو کام متاثر نہیں ہوا ان حالات میں؟ میں نے سوال کیا؟ جی واقعی بہت مشکل زمانہ تھا، کوویڈ کے دنوں میں مارکیٹ بڑی ڈاؤن



چیمہ نے بتایا کہ "مجھے اسلام آباد میں ان کاموں میں مزہ نہیں آیا۔ میں کچھ نیا کرنا چاہتا تھا، کوئی بڑا کام۔ اس لیے میں 2013 میں لاہور چلا گیا۔ والد صاحب بھی 2013 میں رٹائرڈ ہوئے، ہم گجرات سے لاہور شفٹ ہو گئے۔ یہاں آکر میں نے رینل اسٹیٹ اور کنسٹرکشن کاروبار شروع کیا، اس میں بھی میں نے کافی کامیابی حاصل کی۔ لیکن میری دلچسپی کارپوریٹ سیکٹر میں تھی،

عمر ریاض چیمہ نے عسکری جنرل انشورنس کمپنی لمیٹڈ کے ساتھ سات سال قبل براؤنچ مینجر کے طور پر کام کا آغاز کیا۔ ان کی غیر معمولی صلاحیتوں اور لگن کی وجہ سے ان کی بطور ہیڈ آف کرسٹل بزنس تقرری ہوئی۔

اس لیے میں 2015 سے کارپوریٹ سیکٹر میں مختلف ملازمتیں کرتا رہا۔" پھر آپ انشورنس میں کیسے آ گئے؟ مجھے عسکری جنرل انشورنس نے یہ موقع دیا۔ عمر نے اپنی بات جاری رکھتے ہوئے کہا۔ عسکری انشورنس میں میری ملاقات، چیف ایگزیکٹو جناب عبدالوحید صاحب سے ہوئی، انھوں نے مجھے بے حد موٹیویٹ کیا، اور کہا کہ آپ کے لیے انشورنس کا میدان شاندار ہوگا۔ میں ان کا بے حد ممنون ہوں کہ ان کی رہنمائی میں میں نے اپنا کیریئر شروع کیا۔ آغاز براؤنچ مینجر کے طور پر کیا۔ مجھے ڈی ایچ اے براؤنچ دی گئی۔ مجھے کئی نارگٹ ملے۔ ان نارگٹ کے حصول کے لیے مجھے خاصی مشکل بھی پیش

ہوئی تھی۔ لوگوں سے ملنا جلنا بھی بند تھا۔ بہت سی پابندیاں تھی، لیکن میں نے ان ہی دنوں میں کامیابی حاصل کی۔ اس زمانے میں یدکم لوگ ہی تھے جو مارکیٹ میں آئیے تھے۔ اور میں بھی ان میں سے ایک تھا، جوان دنوں بھی بھرپور طریقہ پر کام کر رہے تھے۔ 2020 میں مجھے کامیابی ملنا شروع ہوئی۔ میں نے نارگٹ سے اوپر جانا شروع کر دیا۔ مجھے جو نارگٹ ملتا، میں اس



# شاہین انشورنس کے زیر اہتمام ملازمین کی تکافل پر ان ہاؤس ٹریننگ کا انتظام کیا گیا

ٹریننگ مکمل کرنے والے شرکا کو شاہین انشورنس کے چیف ایگزیکٹو جناب رضوان اختر نے سرٹیفکیٹ تقسیم کیے



## ہائیکورٹ کا سندھ حکومت کو ملازمین کو فوری گروپ انشورنس ادا کرنے کا حکم



سندھ ہائی کورٹ نے سندھ حکومت کو ملازمین کو فوری گروپ انشورنس ادا کرنے کا حکم دیتے ہوئے گروپ انشورنس ادا نیگی کیلئے دیگر صوبوں کی طرح قانون میں ترمیم کی ہدایت کر دی۔ سندھ ہائی کورٹ میں سندھ گورنمنٹ کے پانچ لاکھ ملازمین کی گروپ انشورنس کی ادا نیگی میں تاخیر کے خلاف درخواستوں کی سماعت ہوئی، عدالت نے محفوظ کیا گیا فیصلہ سنایا اور درخواستیں منظور کر لیں۔ عدالت نے کہا کہ حکومت سندھ دیگر صوبوں کی طرح قانون میں ترمیم کر کے ملازمین کو گروپ انشورنس جلد ادا کرے جبکہ کلیم طویل عرصے تک لٹکانے پر عدالت نے اسٹیٹ لائف پر برہمی کا اظہار کیا۔ جسٹس صلاح الدین پہنور نے کہا کہ ڈھائی ارب روپے کی رقم رکھ کر بھی آپ کلیم پر ادا نیگیاں نہیں کر رہے، اسٹیٹ لائف پر فوجداری مقدمہ ہوسکتا ہے، جس پر صوبائی سیکریٹری فنانس نے کہا کہ پانچ ہزار انتقال کر جانے والے ملازمین کے ورثا کے کلیم زیر التوا ہیں، کلیم کی تصدیق کو طریقہ کار آسان بنایا جائے۔ وکیل درخواست گزار نے کہا کہ دیگر صوبوں میں ریٹائرمنٹ پر ہی پالیسی کی رقم دے دی جاتی ہے، سندھ کے ریٹائرڈ ہونے والے ملازمین کو 65 سال تک کی عمر کا انتظار کرایا جاتا ہے۔ سندھ ہائی کورٹ نے سندھ حکومت کو ملازمین کو فوری گروپ انشورنس ادا کرنے کا حکم دیتے ہوئے گروپ انشورنس ادا نیگی کیلئے دیگر صوبوں کی طرح قانون میں ترمیم کی ہدایت کر دی۔

## خیبر پختونخوا حکومت کا صوبے میں لائف انشورنس فراہم کرنے کا منصوبہ



مشیر اطلاعات خیبر پختونخوا بیرسٹریف کا کہنا ہے کہ صوبائی حکومت نے عوام کو لائف انشورنس فراہم کرنے کا انقلابی منصوبہ منظور کیا ہے۔ پشاور میں میڈیا سے گفتگو میں بیرسٹریف نے کہا کہ صوبے کی 49 فیصد آبادی خط غربت سے نیچے زندگی گزار رہی ہے، لائف انشورنس فلاحی اسکیم کا مقصد غریب اور کمزور طبقے کو مالی



تحفظ فراہم کرنا ہے۔ مشیر اطلاعات کے پی نے کہا کہ صوبائی حکومت نے عوام کو لائف انشورنس فراہم کرنے کا انقلابی منصوبہ منظور کیا ہے۔ بیرسٹریف نے کہا کہ ایک فرد کی موت پورے خاندان کو مالی بحران میں مبتلا کر دیتی ہے۔ اس منصوبے کے حوالے سے مشیر وزیر اعلیٰ منزل المسلم نے بتایا تھا کہ حکومت گھر کے سربراہ کی وفات پر خاندان کی مالی معاونت کرے گی اور 60 سال سے زائد عمر کے فرد کی وفات پر 5 لاکھ جبکہ 60 سال سے کم عمر کے فرد کی وفات پر 10 لاکھ تک معاوضہ دے گی۔



ای ایف یو جزل کی سیلز اور مینجمنٹ کی ٹیم نے سوئزر لینڈ اور جرمنی کا دورہ کیا، اس موقع پر ایچ آر کے سربراہ محمد عدنان اور دیگر گروپ فونو

## یونائیٹڈ انشورنس، موبی لنک کے مابین کلائمٹک شاک انشورنس کا معاہدہ



شراکت داری میں بہت اہم کردار ادا کیا ہے۔ موبی لنک او یونائیٹڈ انشورنس کا یہ اقدام زرعی معیشت کی مضبوطی میں ایک مثبت قدم ثابت ہوگا، جس سے کسانوں اور لائیو سٹاک سے منسلک افراد کو فنی موٹی حالات سے جلدی بحالی میں مدد ملے گی۔

لائو سٹاک کی بیمہ پالیسی کے ذریعے سہولیات فراہم کرے گا۔ یہ اقدام موسمیاتی تبدیلی کے بڑھتے ہوئے چیلنجز جیسے غیر متوقع موسم، سیلاب، اور خشک سالی میں ان کو تحفظ فراہم کرے گا۔ اس تعاون کے ذریعے، موبی لنک بینک اور یونائیٹڈ انشورنس کمپنی کسانوں اور مویشی مالکان کو موسمیاتی آفات کی وجہ سے ممکنہ نقصانات سے بچانے کیلئے بیمہ پالیسی دے کر معاشی طور پر مستحکم کرے گا۔ ایگزیکٹو ڈائریکٹر شفقت علی گورایا اور جوائنٹ ڈائریکٹر مارکیٹنگ میاں نعیم شاہد نے اس کامیاب

یونائیٹڈ انشورنس کمپنی آف پاکستان اور موبی لنک مائیکرو فنانس بینک میں تاریخ ساز معاہدہ طے پایا۔ دونوں کمپنیوں کے باہمی اشتراک سے پاکستان میں کلائمٹ شاک انشورنس پروگرام کا آغاز کیا جائے گا جو پاکستان کے چھوٹے اور درمیانے درجے کے کسانوں اور



# 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://twitter.com/niclpakistan) [niclpakistan](https://www.linkedin.com/company/niclpakistan)





آگے بڑھیں۔

کلائنٹس کو تلاش کرنے اور اپنے ساتھ رکھنے کے لیے کلائنٹس اور امکانات کے ساتھ جڑنا بہت ضروری ہے۔ کلائنٹس کے ساتھ بات چیت کرنے اور اہم پیشہ ورانہ تعلقات استوار کرنے کے لیے آپ کو اپنے ساتھیوں اور سینئرز سے سیکھنا چاہیے۔ ایک مالیاتی مشیر کا کہنا ہے کہ میں جب میں چھوٹے گاؤں سے ملتا ہوں، تو میں ایک سادہ کاغذ پر ایک ٹکون یا ایک اہرام بناتا ہوں۔ اور گاؤں سے وضاحت کرتا ہوں، "یہ آپ کا مالیاتی اہرام ہے۔" پھر میں اہرام کو تین حصوں میں توڑتا ہوں۔ بیس بنیاد، جس پر میں "تباہ کن خطرہ" کا لیبل لگاتا ہوں (موت، معذوری یا ناگہانی حادثہ) درمیانی حصہ، جس پر میں "مختصر مدت کی بچت، طویل مدتی سرمایہ کاری اور قرض کی ادائیگی" کا لیبل لگاتا ہوں۔ اور سب سے اوپر والا حصہ، جس پر میں "زمانہ طالب علمی کی بچت" کا لیبل لگاتا ہوں۔ پھر میں اہرام کی بنیاد پر واپس جاتا ہوں اور وضاحت کرتا ہوں، "آپ کو اپنے اہرام کی بنیاد رکھنے کی ضرورت ہے۔

آپ کے پاس ایک زبردست سرمایہ کاری کا منصوبہ ہے۔ یہ منصوبہ بچوں کے لیے کالج کی فنڈنگ کا، شادی کا، گھر بنانے کا منصوبہ ہو سکتا ہے۔ پھر میں ان کے سامنے سوال رکھتا ہوں کہ "اگر کسی خاندان کا کوئی کمانے والا قبل از وقت مر جاتا ہے یا معذور ہو جاتا ہے، تو یہ منصوبہ تباہ ہو جاتا ہے۔ اس لیے آپ کے خاندان کے لیے آپ کا سب سے بڑا اثاثہ آپ کی آمدنی پیدا کرنے کی صلاحیت ہے۔ اگر یہ آج ختم ہو جائے تو کیا ہوگا؟ آئیے آج ہی اپنے منصوبے کی بنیاد رکھیں، اور پھر ہم اہرام کے دوسرے حصوں پر بات کر سکتے ہیں۔

ایک ماہ کے منصوبہ بندی کریں، سوچ کر لکھیں کہ میں اگلے مہینہ میں یہ کام کروں گا۔ اپنے آپ سے وعدہ کریں کہ میں آج کے کام کو کل پر نہیں چھوڑوں گا، ہمیشہ مثبت سوچوں گا، سوشل میڈیا پر اپنا کم سے کم وقت دوں گا۔ آنے والے دن کی پہلے سے منصوبہ بندی کروں گا۔ اپنے ساتھیوں کے لیے اچھی خدمات انجام دوں گا، ان کی مدد کروں گا۔ ہر نئے دو گھنٹے مطالعہ کروں گا۔ یہ سب آپ کے کام کی رفتار بڑھائے گا، بلکہ کام میں ایک توازن بھی پیدا ہوگا۔

بڑھائیں۔ میں جب 11 سال کا تھا تو جادو سیکھنا مجھے اچھا لگتا تھا۔ میں نے تین گیندوں سے کھیلتا تھا، لیکن جب اس میں نے چوتھی گیند شامل کرنے کی کوشش کی تو اس نے کام نہیں کیا۔ پھر بھی میں چار گیندوں کی جگہنگ کی کوشش کرتا رہا۔ اس طرح میری تین گیندوں کی جگہنگ اور بھی بہتر ہو گئی۔ پھر میں نے چار گیندوں کو سنبھالنے میں بہتر ہونے کے لیے پانچ گیندوں کی جگہنگ کی کوشش شروع کی۔ یہی حکمت عملی زیادہ کلائنٹس کو ڈیل کرنے کے کام لائی جاسکتی ہے۔ زندگی میں کامیابی کے لیے آپ کے ارادے اور عمل کا بہت زیادہ دخل ہے۔ رنگین خیالات اور



عطاء محمد تبسم

جب آپ ایک ساتھ بہت کچھ کرتے ہیں، تو آپ اصل میں ملٹی ناسکنگ نہیں ہوتے۔ آپ ایک وقت میں صرف ایک کام بہت جلد کر رہے ہیں۔ جو لوگ خود کو ملٹی ناسکرز سمجھتے ہیں۔ وہ دراصل صرف ایک چیز سے دوسری چیز میں تبدیل ہو رہے ہیں، اور ہر تبدیلی میں وہ مشکل کا شکار ہوتے ہیں۔ انھیں تو چہرہ مرکوز

## پریکٹس مینیجمنٹ



خواب دیکھنے سے کچھ نہیں ہوتا، آپ کو کہیں نہ کہیں سے آغاز کرنا ہی ہوتا ہے۔ جب آپ سیزھوں پر پہلا قدم رکھتے ہیں تو آپ اپنے سفر کا آغاز کرتے ہیں، یہ کامیابی کا سفر ہے، جس میں آپ چھوٹے چھوٹے قدم اٹھاتے ہیں، آپ جو بھی کام شروع کریں، پہلے اپنے آپ سے ضرور پوچھیں کہ کیا یہ پہلا قدم مجھے اپنی اس منزل کی طرف لے جائے گا، جہاں میں پہنچنا چاہتا ہوں۔ اگر آپ کو دل کہتا ہے کہ ہاں، تو پھر آگے بڑھیں۔ ہم ایک وقت میں ایک ہی قدم بڑھا سکتے ہیں، چھلانگ لگانے سے گرنے کا خطرہ ہوتا ہے، اس لیے اپنے کام کی منصوبہ بندی کریں اور قدم بقدم

کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ اس کوشش میں ہم اپنی رفتار کو توڑ دیتے ہیں اگر آپ اسے درست طریقے سے نہیں کرتے تو آپ کی کارکردگی متاثر ہوتی ہے۔ اگر ہم سب سے اہم چیز پر توجہ مرکوز رکھیں تو ہم کتنا بہتر ہو سکتے ہیں؟ اگر مالیاتی مشیر صرف انفرادی اشیاء پر توجہ مرکوز کرتے ہوئے تیز اور تیز حرکت کرے تو وہ وسیع تر نمونہ یا مقصد دیکھنے کے قابل نہیں ہوتا۔ اور عدم استحکام کا شکار ہو جاتا ہے۔ کسی تبدیلی اور ہنگامی کام کے درمیان اپنے نقطہ نظر کو بلند رکھنا ایک نظم و ضبط ہے۔ اس طرح دوسرے لوگ وہی دیکھیں گے جو آپ دیکھتے ہیں۔ اس لیے اپنی صلاحیتوں کو آگے



Sales success

## Switch on Protection with **IGI** Insurance



**TRAVEL INSURANCE**



**MARINE INSURANCE**



**TAKAFUL SOLUTIONS**



**TRADE CREDIT**



**HEALTH INSURANCE**



**CROP INSURANCE**



**AUTO INSURANCE**

**+ (92) 111 308 308**

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



## انشورنس کمپنیاں، یونیورسل ایکس نمبر ز اور ویب سائٹس کی دستیابی کو یقینی بنانے کیساتھ تربیت یافتہ بیمہ ایجنٹوں کا تقرر کریں، انشورنس ٹریبونل کی ہدایت

زبان استعمال کرنے کی اہمیت پر بھی زور دیا، تاکہ پالیسی ہولڈر اپنی پالیسی کے شرائط و ضوابط کو آسانی سے سمجھ سکیں۔ مزید برآں، ٹریبونل نے انشورنس کمپنیوں کو ہدایت کی کہ وہ پالیسی کے فوائد اور شرائط کی تفصیل فراہم کریں، اس بات کو یقینی بنائیں کہ پالیسی ہولڈرز خریدنے سے پہلے پالیسی کی شرائط و ضوابط کو سمجھیں اور پالیسی ہولڈرز کے مفادات کے تحفظ کے لیے اعلیٰ کریڈٹ ریٹنگ والی کمپنیوں میں پرییم رقم کی سرمایہ کاری کریں۔ ٹریبونل نے یہ بھی فیصلہ دیا کہ انشورنس کمپنیوں کو قانون کی لازمی دفعات کی تعمیل کرنی چاہیے، اور ایسا کرنے میں ناکامی کے سنگین نتائج برآمد ہوں گے۔

ضوابط کو ممکنہ پالیسی ہولڈرز کو واضح طور پر بیان کر سکیں۔ اس نے مزید حکم دیا ہے کہ انشورنس کمپنیوں کو پوری پالیسی کے دوران پالیسی ہولڈرز کے ساتھ واضح اور شفاف طریقے سے بات چیت کرنی چاہیے۔ اس میں پالیسی کی حیثیت، قانونی فنڈز کی تخلیق، اور پرییم رقم کی سرمایہ کاری کے بارے میں باقاعدہ اپ ڈیٹ فراہم کرنا شامل ہے۔ ٹریبونل نے پالیسی دستاویزات میں سادہ

ایک انشورنس ٹریبونل نے سیکورٹیز اینڈ ایکسچینج کمیشن آف پاکستان (SECP) کو پالیسی ہولڈرز کے سوالات کے جوابات دینے کے لیے انشورنس کمپنیوں کے ساتھ یونیورسل ایکس نمبر ز اور ویب سائٹس کی دستیابی کو یقینی بنانے کی ہدایت کی ہے۔ اس نے انشورنس کمپنیوں کو یہ بھی ہدایت کی ہے کہ وہ تربیت یافتہ بیمہ ایجنٹوں کا تقرر کریں جو ممکنہ پالیسی ہولڈرز کو پالیسی کی شرائط و ضوابط کی وضاحت کر سکیں۔ ایک حالیہ کیس میں، جو پالیسی کے سرنڈر کلیم سے متعلق ہے، پالیسی ہولڈر نے دعویٰ کیا کہ اسے پالیسی بیچنے کے وقت پالیسی کی شرائط و ضوابط کی صحیح وضاحت نہیں کی گئی تھی۔ متعلقہ انشورنس کمپنی بھی کارروائی کے دوران ایجنٹ کے تربیتی سرٹیفکیٹ پیش کرنے میں ناکام رہی۔ چھ سال تک پرییم ادا کرنے کے بعد، پالیسی ہولڈر نے اپنی بیٹی کی شادی کو فنڈ دینے کے لیے کی درخواست کی تو، بیمہ کمپنی نے دعوے کا صرف ایک تہائی ادا کیا۔ پالیسی ہولڈر نے مقدمے میں دلیل دی کہ اس نے باقاعدگی سے پرییم ادا کر کے پالیسی کی شرائط و ضوابط کی مکمل تعمیل کی ہے اور اس لیے وہ ہر جانے کے ساتھ سرنڈر کی رقم کی حقدار ہے۔ انشورنس ٹریبونل نے پالیسی ہولڈر کے حق میں فیصلہ سناتے ہوئے انشورنس کمپنی کو ہر جانے کے ساتھ سرنڈر کی رقم ادا کرنے کی ہدایت کی۔ ٹریبونل نے انشورنس کمپنیوں کی اہمیت پر بھی زور دیا کہ وہ اہل ایجنٹوں کا تقرر کریں جو پالیسی کے شرائط و

### اسٹیٹ لائف، نیشنل انشورنس کمپنی اور پاکستان ری انشورنس کمپنی لمیٹڈ کے معاملات کا جائزہ

قومی اسمبلی کی قائمہ کمیٹی تجارت کا اجلاس جاوید حنیف خان کے زیر صدارت منعقد ہوا۔ اجلاس میں پاکستان اسٹیٹ لائف، نیشنل انشورنس کمپنی اور پاکستان ری انشورنس کمپنی لمیٹڈ کے معاملات کا جائزہ لیا گیا۔ سی ای او اسٹیٹ لائف نے کہا کہ اسٹیٹ لائف کے پاس 60 فیصد مارکیٹ شیئر ہے، اسٹیٹ لائف کے اخراجات نجی کمپنیوں کے مقابلے میں کم ہیں، اسٹیٹ لائف نے صارفین کی سہولت کیلئے اپنا کافی کام آن لائن کر دیا ہے، پالیسی ہولڈرز کے ساتھ معاہدے اور دیگر دستاویزات کو کافی آسان کر دیا گیا ہے، پالیسی ہولڈرز کو ان کے حقوق کے بارے میں آسان زبان میں معلومات فراہم کی جاتی ہیں۔ سی ای او اسٹیٹ لائف نے بتایا کہ کسانوں کے لیے انشورنس اکیسوں کو شروع کرنا چاہتے ہیں، اس کے لیے ایس ای سی پی سے لائسنس لینا ہوگا، قدرتی آفات سے متاثرہ علاقوں میں لائف انشورنس اور جائیداد کی انشورنس کیلئے اکیس کی تجویز ہے، یہ تجویز وفاقی حکومت کو دی گئی ہے، این ڈی ایم اے کی رضامندی سے قدرتی آفات والے علاقوں میں انشورنس اکیس شروع کریں گے، اسٹیٹ لائف کی بلڈنگز میں سوفٹ ویئر ٹیکنالوجی پارکس قائم کرنے کو تیار ہیں۔ کمیٹی کو نیشنل انشورنس کمپنی لمیٹڈ کی کارکردگی پر بریفنگ دی گئی، سی ای او این آئی سی ایل نے کہا کہ این آئی سی ایل سو فیصد حکومت کی ملکیت میں ہے۔ چیئرمین کمیٹی نے پوچھا کہ کیا کمیٹی اسٹاک مارکیٹ پر سٹاپ ہے؟ اس پر سی ای او نے کہا کہ این آئی سی ایل نجکاری کی فہرست پر ہے مگر ابھی تک اس کے حصص اسٹاک مارکیٹ پر فلوٹ نہیں ہوئے، این آئی سی ایل حکومت اور حکومتی کمپنیوں کو ری انشورنس فراہم کرتی ہے، کمیٹی ہر سال حکومت کو 50 کروڑ روپے ڈیویڈنڈ کی مددیں ادا کرتی ہے، روال مالی سال سے وزارت خزانہ نے 80 کروڑ روپے سالانہ منافع دینے کا کہا ہے۔



IGI Life Vitality نے کراچی میں PSTD CONNX 24 میں شرکت کی، IGI لائف انشورنس لمیٹڈ کے سی ای او علی ندیم کے ہمراہ اس موقع کا گروپ فوٹو

## مالی بہتری کو بااختیار بنانے کے لئے ای ایف یولائف اور جین مو کے مابین اتحاد

مضبوط کر کے، ای ایف یولائف پاکستان میں پہلی بیہ کمپنی ہو گئی ہے جس نے ملک بھر میں مالی ترقی اور معاشرتی بہتری کے لئے مواقع کی راہ کھولنے کے لئے یہ اختراعی قدم اٹھایا ہے۔

000

یولائف کے عہد سے ہم آہنگ ہے، خصوصی طور پر اہداف 1، 4 اور 8، جو غربت ختم کرنے، معیاری تعلیم یقینی بنانے، اور قابل برداشت مالی نشوونما کو پروان چڑھانے پر مرکوز ہے۔ مالی بہتری کو اسکے جامع WIN ماحولی نظام میں

مضبوط بنانے کے لئے، مالی خواندگی کو مزید قابل رسائی بنانا ہے اور ایک مستحکم مالی مستقبل کی شکل مرتب کرنا ہے۔ یہ شراکت اقوام متحدہ کے ترقی کے قابل برداشت اہداف (یو این سسٹین ایبل ڈویلپمنٹ گولز) سے ای ایف

ای ایف یولائف، پاکستان کی ایک نمایاں بیہ حیات کمپنی نے جین مو، ایک نمایاں فن ٹیک کمپنی کے ساتھ مالی خواندگی اور WIN پلیٹ فارم پر مالی بہتری متعارف کرانے کے لئے، اشتراک کیا ہے۔ اس سلسلے میں ایک تقریب میں گفتگو کرتے ہوئے، محترمہ نیلوفر سہیل، جنرل مینجر، ای ایف یولائف، چینل اسٹریٹیجی اینڈ گروتھ سیکشنس نے زور دیتے ہوئے کہا، "ای ایف یولائف میں، ہم اس بات پر یقین رکھتے ہیں کہ مالی خواندگی تک رسائی کسی بھی قوم کی منزل تبدیل کرنے کی صلاحیت رکھتی ہے اور بہتری کا حقیقی ماحولی نظام مالی بہتری کے انضمام کے بغیر نامکمل ہے۔ جین مو کے ساتھ ہمارے تعاون لوگوں کو، خاص طور پر نوجوانوں کو ان ذرائع اور علم سے جس کی انہیں مالی تحفظ اور مجموعی بہتری حاصل کرنے کی ضرورت ہے"۔ جناب محسن صدیقی، چیف ایگزیکٹو آفیسر، جین مو نے مالی بہتری کو ترجیح دینے کی فوری ضرورت کو اجاگر کیا۔ انہوں نے زور دیا کہ جین مو کا مشن نوجوانوں تک، ان کو اپنی مالی زندگیوں کا وثوق سے انتظام چلانے کے لئے



## ای ایف یولائف کو (MAP) کی جانب سے "سرٹیفکیٹ آف ایکسی لینس" کا اعزاز



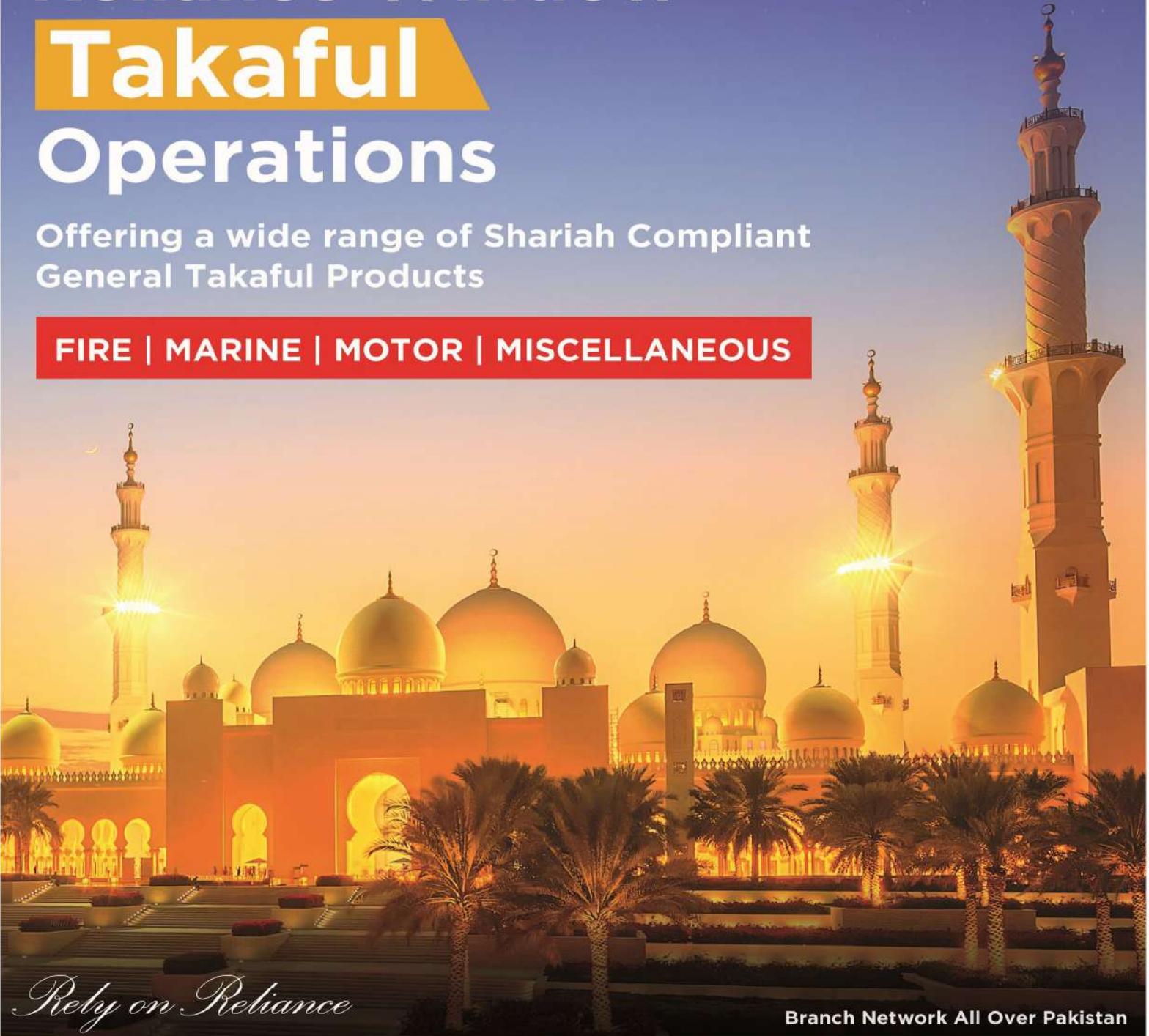
EFU لائف ایشرنس لمیٹڈ، کولائف انشورنس سیکٹر میں مینجمنٹ ایسوسی ایشن پاکستان (MAP) کی جانب سے 39 ویں کارپوریٹ ایکسی لینس ایوارڈز 2024 میں "سرٹیفکیٹ آف ایکسی لینس" سے نوازا گیا ہے۔ گورنر خیبر پختونخوا فیصل کریم کٹڑی نے ای ایف یولائف ایشرنس لمیٹڈ کے چیف آپریٹنگ آفیسر جناب عظیم پیرانی کو سند عطا کی۔ یہ 15 ویں بار ہے جب کمپنی کو مینجمنٹ ایسوسی ایشن آف پاکستان (MAP) نے انتظامی طریقوں میں مثالی معیارات کا مظاہرہ کرنے پر تسلیم کیا ہے۔ یہ ایوارڈ کمپنی کی کارکردگی اور اسٹریٹیجک پلاننگ، لیڈرشپ، سماجی ذمہ داری، کارپوریٹ گورننس، کسٹمر اور مارکیٹ فوکس، ہیومن ریسورس، آپریشنز اور انفارمیشن مینجمنٹ کے شعبوں میں مسلسل پیشرفت کی عکاسی کرتا ہے۔



# Reliance Window **Takaful** Operations

Offering a wide range of Shariah Compliant  
General Takaful Products

**FIRE | MARINE | MOTOR | MISCELLANEOUS**




*Rely on Reliance*

Branch Network All Over Pakistan



**Reliance Insurance Company Limited**

**Head Office:** Reliance Insurance House, 181-A, Sindhi Muslim Co-operative Housing Society  
(SMCHS) Karachi - 74400  [www.relianceins.com](http://www.relianceins.com)

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





**HEMAYAH**

EFU FAMILY TAKAFUL

# PKR. 222MN

**SURPLUS ALLOCATED TO ELIGIBLE  
TAKAFUL PARTICIPANTS**

---

**24% increase in EFU Hemayah  
Takaful Surplus 2023**

EFU Hemayah Takaful celebrates a milestone achievement with a 24% increase in surplus, reaching PKR. 277 million in 2023. Staying true to our commitment, 80% of this surplus has been shared with our valued participants. Together, we are driving innovation and setting benchmarks for the takaful industry in Pakistan.