



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

## احتراز

یہ نصابی کتاب اسٹیٹ لائف کے فیلڈ کارکنان کے فاؤنڈیشن کورس کے دوران مطالعے کے لئے ہے۔ اس کتاب میں درج کردہ اعداد و شمار اور بیان کردہ اصول و قوانین صرف صراحت کے لئے ہیں اور انکی کوئی قانونی حیثیت نہیں ہے۔ بیمہ کاری کے قواعد و ضوابط کیلئے کارپوریشن کے جاری کردہ اعلامیوں سے براہ راست رجوع کیا جائے۔

سن اشاعت ----- 2021

تعداد ----- 01 عدد

مقام اشاعت ----- کراچی

شائع کردہ ----- ایچ آر ڈی پرنسپل آفس

زیر سرپرستی

جناب محمد اذکار خان ایگزیکٹو ڈائریکٹر ایچ آر ڈی

اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن آف پاکستان کراچی

زیر نگرانی

جناب سید فیصل تہذیب ڈویژنل ہیڈ ایچ آر ڈی

مجلس ادارت

محترمہ شازیہ پرویز سربراہ مجلس / پرنسپل ٹریننگ اکیڈمی ملتان ریجن

جناب محمد علی شاہ رکن مجلس / پرنسپل ٹریننگ اکیڈمی حیدرآباد ریجن

جناب محمد عبدالرحمن صدیقی رکن مجلس / شعبہ تربیت ملتان ریجن

جناب محمد نوشاد صدیقی رکن مجلس / شعبہ تربیت حیدرآباد

معاونت

جناب محمد جمیل / ایچ آر ڈی پرنسپل آفس

جناب محمد احتشام فیصل / ایچ آر ڈی پرنسپل آفس

.....  
.....

# پیغام

میں اس موقع پر اسٹیٹ لائف میں بحیثیت نمائندہ شمولیت پر آپ کو مبارکباد پیش کرتا ہوں۔ میرے خیال میں بیمہ کاری کے پیشے میں آپ کی کامیابی کیلئے ضروری ہے کہ آپ میں

- کام کرنے کی لگن اور قوت انظہار
- خود اپنی ذات پر اعتماد
- لاسحدود آمدنی کی خواہش
- اپنے بیمہ داروں کی خدمت کا جذبہ اور اچھی عادات
- وہ ذہنی سوچ جو عارضی رکاوٹوں کی پرواہ کیے بغیر اہداف حاصل کر سکے

لوگوں کی بیمہ زندگی کی خرید کاری کے محرکات کو ضرور سمجھیں کیونکہ یہ فروخت بیمہ میں آپ کو زبردست کامیابی دے سکتا ہے میرے خیال میں لوگوں کی خرید کاری کی وجوہات

- لوگ بہت سمجھدار ہیں اور بے شمار وجوہات کی بنیاد پر خریداری کرتے ہیں
- خریداری کا عمل منطقی اور جذباتی وجوہات پر مشتمل ہوتا ہے
- موثر ابلاغ اور بہتر قوت سماعت کے ذریعے ایک نمائندہ اپنے متوقع گاہک کی خریداری کے عمل میں مدد کرتا ہے

نہ کہ اسے خریداری پر مجبور۔

مجھے اس کتاب کی تیاری کے دوران پرنسپل آفس کراچی میں مجلس ادارات کے ساتھ کچھ دیر بیٹھنے کا موقع ملا اور میں ان کے جذبہ سے کافی متاثر ہوا۔

میں جناب سید فیصل تہذیب سربراہ شعبہ تربیت اور فاؤنڈیشن کورس کی تمام مجلس ادارات کو اس کتاب کو بہتر بنانے پر مبارکباد پیش کرتا ہوں۔ بلاشبہ انکی یہ کاوش لائق تحسین ہے

جناب محمد اذکار خان

ایگزیکٹو ڈائریکٹر (ایچ آر ڈی)

.....  
.....

.....

## ابتداء

معزز قارئین!

مجھے آپ سے مخاطب ہو کر بہت خوشی محسوس ہو رہی ہے۔ اس کورس کو ہمارے انتہائی محنتی اور ماہر اساتذہ کرام نے تیار کیا ہے۔ میرا آپ کو مشورہ ہے کہ آپ اس کورس کو دلجمعی اور محنت سے مکمل کیجئے، کسی بھی پیشے میں کامیابی کے لئے ضروری ہے کہ آپ اس کے متعلق زیادہ سے زیادہ علم حاصل کریں اور اپنی مہارت میں اضافہ کریں۔

بیمہ زندگی کے ذریعے ہم خود بیمہ دار حضرات کو یا ان کے بچوں، بیواؤں اور معذور ہونے والوں کی مالی ضروریات کی تکمیل کرتے ہیں۔ یہ بہت اعلیٰ کام ہے لہذا اس کام کو احسن طریقے سے سرانجام دینا چاہیے۔ مندرجہ ذیل باتیں آپ کیلئے فائدہ مند ہو سکتی ہے۔

1- ملاقات: ایسے افراد سے ملاقات کی جائے جو بیمہ کے لئے صحت مند ہوں، مالی طور پر موزوں ہوں اور اچھے اخلاقی اقدار کے مالک ہوں۔

2- ضرورت کا اندازہ: ان حضرات کی بیمہ کے تحفظ کی ضروریات کا مناسب طور پر تخمینہ لگایا جائے۔

3- موزوں پیشکش: بیمہ زندگی کا مناسب پلان موزوں طور پر پیش کیا جائے۔

4- پروپوزل فارم: پروپوزل فارم کو مکمل طور پر پُر کیا جائے اور تمام کوائف صحیح صحیح درج کئے جائیں۔ پروپوزل فارم میں ذرا سی غلطی سے آپ کا یا بیمہ دار کا بہت نقصان ہو سکتا ہے۔ لہذا اس سلسلے میں مکمل احتیاط کرنا ضروری ہے تاکہ پالیسی کی منظوری اور خصوصاً کلیم کی ادائیگی کے وقت کوئی مشکل پیش نہ آئے۔

اپنے کام کو منظم طریقے سے کریں۔ کام کے اوقات مقرر کریں، جتنے لوگوں سے روز ملنا ہے ان کی تعداد مقرر کریں۔ پرانے بیمہ داروں کی خدمت کو اولیت دیں کیونکہ وہ آپ کے لئے آئندہ کاروبار کا ذریعہ ہیں۔ اگر آپ ہفتہ میں چالیس موزوں افراد سے ملاقات کریں گے تو مجھے یقین ہے کہ ہر ہفتہ کم از کم ایک پالیسی ضرور حاصل کر لیں گے۔

سید فیصل تہذیب

سربراہ

ہیومن ریسورس ڈویلپمنٹ ڈویژن

.....  
.....

.....

## ☆..... فہرست مضامین .....☆

صفحہ نمبر	مضامین	نمبر شمار
1	آپ اور اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن	.1
5	تربیت کے فوائد اور مقاصد	.2
7	نمائندے کی پیشہ ورانہ ذمہ داریاں اور فرائض	.3
9	ضابطہ اخلاق	.4
14	اجتناسی نظام	.5
17	بیمہ زندگی اور اس کے فوائد	.6
20	قابل بیمہ مفاد اور انتہائی نیک نیتی کی اہمیت	.7
23	بیمہ زندگی کے منصوبے	.8
34	اضافی ضمنی معاہدے	.9
40	پرییم کی شرح معلوم کرنے کا طریقہ	.10
45	پروپوزل فارم اور متعلقہ شرائط	.11
52	خطرات کی درجہ بندی	.12
61	پالیسی کے تحت فراہم شدہ حقوق اور شرائط	.13
68	منظم فروخت اور اس کا طریقہ کار	.14
73	متوقع بیمہ داروں کی تلاش	.15
76	منصوبے کی پیشکش	.16
82	چند ممکنہ اعتراضات اور ان کے جوابات	.17
88	تکمیل فروخت کے مختلف طریقے	.18
91	نمائندوں کی کامیابی کے زریں اصول	.19
96	بعد از فروخت خدمات	.20
98	کالعدم پالیسیاں اور کاروبار میں سلسل کی اہمیت	.21
103	ریکارڈ کی اہمیت	.22

.....

.....

.....

## پیش لفظ

### سربراہ مجلس ادارت فاؤنڈیشن کورس

کسی بھی کتاب کی اشاعت میں بہت سارے افراد کی کاوشیں شامل ہوتی ہیں ان میں سے کچھ افراد کے نام تو سامنے آجاتے ہیں جبکہ بہت سارے نام ظاہر نہیں ہو پاتے۔

سید فیصل تہذیب صاحب سربراہ شعبہ تربیت اسٹیٹ لائف نے تربیتی نصاب کی کتب از سر نو اصلاح اور نئے طرز پر پیش کرنے کے لئے جو کمیٹی بنائی اس میں راقم الحرف بحیثیت سربراہ جبکہ دیگر حضرات کے نام یہ ہیں

محترمہ شازیہ پرویز سربراہ مجلس / پرنسپل ٹریننگ اکیڈمی ملتان ریجن  
جناب محمد علی شاہ رکن مجلس / پرنسپل ٹریننگ اکیڈمی حیدرآباد ریجن  
جناب محمد عبدالرحمن صدیقی رکن مجلس / شعبہ تربیت ملتان ریجن  
جناب محمد نوشاد صدیقی رکن مجلس / شعبہ تربیت حیدرآباد

ان تمام افراد نے پہلے ایک مجلس میں بیٹھ کر فاؤنڈیشن کورس کی اس کتاب کی تخلیص و تالیف بعد ازاں اپنے مقام تعیناتی پر جا کر بھی یہ کام جاری رکھا۔ اس کتاب مجلس ادارت کے دوران سید فیصل تہذیب صاحب ڈویژنل مینجنگ آرڈی نے خود بھی شرکت فرمائی جس میں تمام آراکین کی حوصلہ افزائی ہوئی۔

یقیناً اس کتاب میں ابھی بہتری کی گنجائش ہے کیونکہ تربیتی نصابی کتب زندہ اجسام کی طرح تربیت دہندگان کی محنت اور محبت سے نشوونما پاتی ہیں امید ہے اسٹیٹ لائف شعبہ تربیت کے آفسران خصوصاً اور اس کتاب کا مطالعہ کرنے والے عموماً غلطیوں کی نشاندہی اور بہتری کے لئے تجاویز شعبہ تربیت کو ارسال کرینگے تاکہ ان کی اصلاح کی جاسکے۔

آخر میں ضروری سمجھتی ہوں کہ شعبہ تربیت اسٹیٹ لائف پرنسپل آفس کے تمام آفیسران و اسٹاف کا بھی فدا فرماؤں شکر یہ ادا کر دوں۔ جنکی محبت خلوص اور محنت نہ صرف اس کتاب کی ادارت و تالیف میں معاون رہی بلکہ راقم الحروف اور تمام آراکین مجلس ادارت کے دل میں اس کا عکس تا دیر قائم رہے گا۔

محترمہ شازیہ پرویز سربراہ مجلس / پرنسپل ٹریننگ اکیڈمی ملتان ریجن

.....  
.....

.....

## باب نمبر 1

# آپ اور اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن

بیمہ زندگی ایک سماجی ایجاد ہے۔ جس کا ارتقاء صدیوں پر مشتمل ہے۔ قیام پاکستان سے پہلے بھی بیمہ زندگی کے ادارے موجود تھے۔ جنگی تعداد مخصوص تھی۔ قیام پاکستان کے بعد وطن عزیز جس عمومی بیمہ اور بیمہ زندگی کے زیادہ تر اداروں کا تعلق بین الاقوامی کمپنیز سے تھا۔

پاکستان میں بیمہ زندگی کے کاروبار کو صدارتی حکم آرڈیننس نمبر 10 مجریہ ۱۹ مارچ ۱۹۷۲ء کے تحت قومی ملکیت میں لیا گیا اور یقیناً یہ قدم پاکستان میں معاشی تاریخ میں ایک سنگ میل کی حیثیت رکھتا ہے۔ بیمہ زندگی کو نہ صرف اس وجہ سے قومی ملکیت میں لیا گیا کہ بڑی صنعتوں کی ملکیت اور بیمہ زندگی کی باہم پستیگی سے پیدا ہونے والی معاشی قوت کے ارتکاز کو کم کیا جائے اور اس لئے بھی کہ بیمہ داروں کے مفادات کی حفاظت کی جاسکے۔

بیمہ زندگی کو قومی ملکیت میں لینے کا کام دو مرحلوں میں مکمل ہوا۔ پہلے مرحلے میں جس میں (19 مارچ 1972ء سے 31 اکتوبر 1972ء تک کا عرصہ شامل ہے) 32 کمپنیوں کی انتظامیہ کو حکومت نے اپنی تحویل میں لیا، پھر ان کو لائف انشورنس نیشنلائزیشن آرڈر کے تحت ٹرسٹیوں اور سب ٹرسٹیوں کی تحویل میں دے دیا گیا۔ ٹرسٹیوں اور سب ٹرسٹیوں کی سرگرمیوں کو مربوط کرنے اور ان کی رہنمائی کیلئے بیمہ زندگی کا ایک انتظامی بورڈ قائم کیا گیا۔

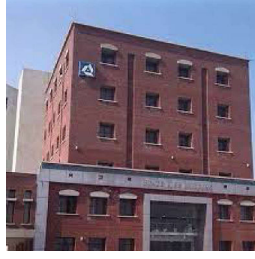
بورڈ کو یہ ذمہ داری سونپی گئی کہ متذکرہ حکم کے دائرہ کار کے اندر بیمہ زندگی کی صنعت کو چلانے کے لئے ایک مذکورہ مربوط نظام کی سفارش کرے۔ بورڈ نے ایک ایسی کارپوریشن کے قیام کی سفارش کی جس میں 3 یونٹ ہوں۔ یہ ایک نیا تصور تھا اور پاکستان کے حالات کو سامنے رکھ کر پیش کیا گیا تھا۔ اس سلسلے میں ان ممالک کے طرز انتظام کا بھی بغور مطالعہ کیا گیا۔ جہاں بیمہ زندگی کا کاروبار قومی ملکیت میں لیا جا چکا تھا۔

دوسرے مرحلے میں یکم نومبر 1972ء کو تین یونٹوں والی ایک کارپوریشن کا قیام عمل میں آیا۔ جسے اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن آف پاکستان کا نام دیا گیا۔ یکم اکتوبر 1975ء تین یونٹوں کو ضم کر کے 5 زون بنا دیئے گئے۔ آج کارپوریشن 7 ریجن اور 33 زون پر مشتمل ہے۔

			☆ ساؤتھ ریجن
		-1	کراچی سدرن زون
		-4	کوئٹہ زون
			☆ حیدرآباد ریجن
		-1	حیدرآباد زون
		-4	بے نظیر آباد زون
			☆ سنٹرل ریجن
		-1	لاہور سنٹرل زون
		-4	گوجرانوالہ زون
			☆ ملتان ریجن
		-1	ملتان زون
		-4	بہاولپور زون
			☆ نارتھ ریجن
		-1	راولپنڈی زون
		-4	جہلم زون
			☆ فیصل آباد ریجن
		-1	فیصل آباد زون
			☆ خیبر پختون خواہ ریجن
		-1	ایبٹ آباد زون
		-2	پشاور زون
		-3	سوات زون
		-4	کوہاٹ زون
			☆ ساؤتھ ریجن
		-1	کراچی سدرن زون
		-4	کوئٹہ زون
			☆ حیدرآباد ریجن
		-1	حیدرآباد زون
		-4	بے نظیر آباد زون
			☆ سنٹرل ریجن
		-1	لاہور سنٹرل زون
		-4	گوجرانوالہ زون
			☆ ملتان ریجن
		-1	ملتان زون
		-4	بہاولپور زون
			☆ نارتھ ریجن
		-1	راولپنڈی زون
		-4	جہلم زون
			☆ فیصل آباد ریجن
		-1	فیصل آباد زون
			☆ خیبر پختون خواہ ریجن
		-1	ایبٹ آباد زون
		-2	پشاور زون
		-3	سوات زون
		-4	کوہاٹ زون



# اسٹیٹ لائف کی بہت ساری عمارات میں کچھ کی تصاویر



shutterstock.com - 1561014098



# کارپوریشن کی ترقی کا ایک جائزہ

(Rupees in Million)

<u>2018</u>	<u>1973</u>	
18,918	48	پہلے سال کا پریم
85,998	219	تجدیدی پریم
4,536	50	گروپ انشورنس پریم
31	-	پینشن پریم
114,914	317	کل پریم
70,277	81	سرمایہ کاری سے آمدنی
185,192	391	کل آمدنی
53,040	141	بیمہ داروں کو ادا کردہ رقم
873,813	1494	لائف فنڈ
852,043	1401	سرمایہ کاری کی رقم
8.87%	7%	لائف فنڈ سے آمدنی کی شرح
5,661,397	17,899	زربیمہ کی رقم (کل جاری)
5,907,669	3,57,413	کل بیمہ داروں کی تعداد

## باب نمبر 2

### تربیت کی تعریف

کسی خاص مقصد کو حاصل کرنے کیلئے علم اور مہارت حاصل کرنے کا نام ہے۔

### تربیت کے فوائد اور مقاصد

تربیت بیمہ نمائندے کو ایک بہترین انسان اور ماہر بیمہ کارکن بناتی ہے اور اس طرح اس پیشہ میں اس کی کامیابی کے مواقع زیادہ روشن ہو جاتے ہیں۔ تربیت ہی کے سبب اس میں بے پناہ خود اعتمادی اور متوقع بیمہ داروں کی تلاش کی امنگ اور فروخت کا جذبہ بیدار ہوتا ہے۔

- 1- تربیت سے آراستہ ہو کر وہ زیادہ بہتر طریق پر کام کرتا ہے۔
- 2- بیمہ داروں میں اس کی مقبولیت بڑھ جاتی ہے۔
- 3- ساتھی کارکنوں میں اس کی عزت زیادہ ہوتی ہے۔
- 4- اس تربیت کے نتیجے میں وہ زیادہ بہتر اور مسلسل کاروبار کرنے کے قابل ہو جاتا ہے۔
- 5- اس سے خود اعتمادی پیدا ہوتی ہے اور بیمہ کارکن کی کامیابی کے امکانات روشن ہو جاتے ہیں۔
- 6- اس کے باعث بعض پسندیدہ عادات کار پیدا ہوتی ہیں جو زندگی کے ہر موڑ میں کام آتی ہیں اور نیا نمائندہ جلد ہی پالیسی فروخت کرنے کے قابل ہو جاتا ہے۔
- 7- ادارے اور بیمہ زندگی کے منصوبوں کے بارے میں مکمل آگاہی ملتی ہے۔
- 8- نمائندہ اپنی خداداد صلاحیتوں کا صحیح استعمال کرتا ہے۔
- 9- بیمہ فروخت کے متعلق مثبت رویہ اور صحت مند عادات پیدا ہوتی ہیں۔
- 10- وقت کا صحیح استعمال پر خود کو منظم کر کے مواقع میسر آتے ہیں۔

---

---

# SECP

سیکورٹی اینڈ اینچینج کمیشن آف پاکستان (SECP) کے قوانین کے مطابق تمام بیمہ نمائندگان کو تین ماہ کا "فاؤنڈیشن کورس" کرنا لازمی قرار دیا گیا ہے۔ آپ فاؤنڈیشن کورس میں شریک ہو چکے ہیں جس کا انتظام اسٹیٹ لائف کی طرف سے آپ کے ایریا مینجر نے کیا ہے۔ اس کورس کی تکمیل کے بعد آپ کے سیلز مینجر آپ کو عملی تربیت کے لئے میدان عمل میں لے جائیں گے۔ یہ عملی تربیت بہت اہم ہے اور آپ کے لئے بے حد سود مند ثابت ہوگی اور اس کی مدد سے آپ بہت جلد بیمہ زندگی فروخت کرنے کے قابل ہو جائیں گے لیکن اس کا انحصار اس بات پر ہوگا کہ آپ اپنی علمیت کو بروئے کار لا کر فروخت کی تکنیک کو کس قدر جلد سیکھنے اور اپنانے میں کامیاب ہوتے ہیں۔

### باب نمبر 3

## نمائندے کی پیشہ وارانہ ذمہ داریاں اور فرائض

خوش لباس: "First Impression is a last Impression" اگر کوئی کارکن چاہتا ہے کہ وہ پر اعتماد طریقے سے کسی سے ملاقات کرے تو ضروری ہے کہ سب سے پہلے وہ اپنی شخصیت پر توجہ دے۔ اس پیشے کی کاروباری ضرورت ہے کہ نمائندوں کا لباس صاف ستھرا جوتے چمکدار، چہرہ صاف اور نکھرا ہوا، بال سلیقے سے بنے ہوئے ہونے چاہئیں، ویسے بھی صفائی نصف ایمان ہے اور اس طرح انسانی شخصیت چاق و چوبند اور پر اعتماد نظر آتی ہے۔

بیمہ کارکن کی شخصیت ایسی ہونی چاہئے کہ پہلی ہی نظر میں وہ پراثر اور باوقار نظر آئے تاکہ متوقع خریدار حضرات اس سے مل کر خوشی محسوس کریں اور کارکن بھی اعتماد کے ساتھ ان کے مسائل کے بارے میں ان سے گفتگو کر سکیں۔

نظم و ضبط: اپنے آپ پر کچھ پابندیاں عائد کر کے اور ابتدائی تربیت حاصل کر کے اپنی زندگی کو منظم کر سکتے ہیں۔ ایک مرتبہ آپ اس مرحلے سے گزر جائیں تو آپ کی سب سے بڑی کوشش یہی ہونی چاہیے کہ آپ کس طرح اپنے آپ پر ایسا کنٹرول رکھیں جس سے دفتری اوقات کی پابندی یا افسری ہدایت کے بغیر اپنا کام ایک پروگرام کے مطابق کر سکیں۔ روزانہ، ماہوار اور سالانہ بنیاد پر اپنے کام کی منصوبہ بندی نہایت ضروری ہے کیونکہ اس کے بغیر کامیابی حاصل کرنا مشکل ہے۔ لہذا دوسرے یہ کہ روزانہ کے کاروباری امور اور کام کا مناسب ریکارڈ رکھئے۔ تیسرے یہ کہ اپنی کارکردگی کو برابر جانچتے رہئے اور کامیابیوں کا اغراض و مقاصد سے اور کوششوں کا نتائج سے موازنہ کرتے رہئے۔

منصوبہ بندی: آپ کو اپنے کام کی باقاعدہ منصوبہ بندی کرنی ہے اور اس کا تحریری خاکہ تیار رکھنا ہے۔ سب سے پہلے خود اپنی مالی ضروریات متعین کیجئے پھر ان کو کام کی اکائیوں میں بدل دیجئے یعنی دیکھئے کہ کتنا کام کرنے سے آپ کی ضروریات پوری ہو سکتی ہیں،

متوقع بیمہ داروں کی تلاش: ایسے موزوں افراد کی تلاش کرنا جو بیمہ زندگی خریدنے کی اہلیت رکھتے ہوں۔

متوقع بیمہ داروں سے ملاقات و فروخت کے لئے راہ ہموار کرنا:

بعد از فروخت بیمہ داروں کو خدمات فراہم کرنا:

اپنے سینئر کا احترام کرنا اور رابطے میں رہنا:

ذاتی ترقی کیلئے کوشش کرنا:

ادارے کے قوانین کے بارے علم رکھنا اور انکی پابندی کرنا:

اپنے کاروبار کا مکمل ریکارڈ رکھنا:

نمائندے کی ذمہ داریاں:

- 1- مرتب طریقہ کار کے ذریعے گاہکوں کی تلاش تسلسل کے ساتھ رکھنا۔
- 2- معیاری گاہکوں کا چناؤ۔
- 3- علاقوں میں اثر و رسوخ رکھنے والے افراد کی تلاش کرنا۔
- 4- لوگوں کے فلاح بھود کے کاموں میں باقاعدگی سے شرکت کرنا۔
- 5- بیمہ داروں کا مکمل ریکارڈ کا نظام رکھنا۔
- 6- بیمہ داروں سے لئے گئے کوائف کار ریکارڈ رکھنا۔
- 7- مارکیٹ کا صحیح اندازہ اور لوگوں سے واقفیت قائم رکھنا۔
- 8- نئی مارکیٹ کی تلاش جاری رکھنا۔
- 9- متوقع بیمہ داروں سے ملاقات اور انکی ضروریات کا تعین کرنا۔
- 10- بیمہ کی حکمت عملی اور اصولوں کی بنیاد پر بیمہ کی فروخت مکمل کرنا۔
- 11- بیمہ داروں کو پالیسی فروخت کے بعد خدمات دینا۔
- 12- ایریا آفس، سیکٹر آفس اور زونل آفس سے رابطے میں رہنا۔
- 13- کوئی کام جو ادارے سے ملے اسے مکمل کرنا۔

## باب نمبر 4

# ضابطہ اخلاق

ضابطہ اخلاق کی مکمل پابندی اولین اہمیت حاصل ہے۔ جس کی بدولت وہ نہ صرف اپنے پیشے کا وقار بلند کرنے میں کامیاب ہوئے بلکہ انہوں نے اس کی بنیادوں کو ایمانداری نیک نیتی، علم اور مہارت کے ذریعے مزید مستحکم کیا تاکہ بیمہ داروں کے مفاد کی حفاظت کر سکیں اور اپنے معیار خدمت کو بلندیوں کی طرف لے جائیں۔

### ☆ رکنیت کا عہد

"اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن کے نمائندے کی حیثیت سے میں عہد کرتا ہوں کہ میں ہمیشہ بیمہ داروں یا متوقع بیمہ داروں کے مفاد کو اپنے اور بیمہ کارپوریشن کے مفاد سے بالاتر رکھوں گا۔ پیشہ ورانہ صلاحیت کا اعلیٰ ترین معیار اپناؤں گا تاکہ بیمہ داروں اور متوقع خریداروں کو بہترین مشورہ اور خدمات فراہم کر سکوں۔ میں بیمہ داروں کے اعتماد کا پاس کروں گا اور ان کے متعلق جو بھی اطلاعات پیشہ ورانہ ضروریات کی تکمیل کے سلسلے میں وصول ہوں گی ان کا تحفظ کروں گا۔ بیمہ زندگی کی بحیثیت ایک اعلیٰ اور منظم کاروبار کے تائید اور حمایت کروں گا۔ کارپوریشن کے ضابطہ اخلاق کی پوری تعمیل کروں گا"

### ☆ بیمہ داروں کے مفاد کی اولیت

نمائندے پر لازم ہے کہ وہ متوقع خریداروں اور بیمہ دار کے مفاد کو اپنے مفاد سے مقدم سمجھے۔ یہ بات سب کے علم میں ہے کہ تمام اعلیٰ پیشوں سے متعلق کاروباری حضرات اپنے گاہک کے مفاد کو اپنے مفاد پر ترجیح دیتے ہیں۔ بیمہ زندگی کی صنعت سے وابستہ افراد سے اسی خلوص، نیک نیتی، اور ایمانداری کی توقع کی جاتی ہے عملی طور پر اس کا اظہار اس طرح ممکن ہے کہ کارکن اپنے متوقع بیمہ داروں کو اس قسم اور اس رقم کے بیمہ کی سفارش کرے جو کہ اس کے حالات اور ان کی ضرورت کے عین مطابق ہو۔ خواہ اس عمل میں کارکن کو ملنے والی کمیشن کی رقم کم ہی کیوں نہ ہو جائے۔

## ☆ اعتماد کی بنیاد پر فراہم کردہ اطلاعات کا تحفظ

ہر نمائندہ اپنے بیمہ داروں اور متوقع خریداروں کی فراہم کردہ معلومات کا تحفظ کرے گا۔ دوران کار نمائندے کو بیمہ داروں اور متوقع خریداروں کے ایسے کوائف اور دیگر معلومات حاصل ہو جاتی ہیں جنہیں وہ عموماً دوسرے افراد اور اداروں پر ظاہر نہیں کرنا چاہتے۔ نمائندے کو بیمہ دار کے اعتماد پر پورا اترا نا چاہئے ویسے بھی یہ ایک بہت ہی غیر اخلاقی بات ہے کہ اپنے کسی غیر ذمہ دارانہ طرز عمل سے کسی کے اعتماد کو ٹھیس پہنچائی جائے۔

## ☆ غلط بیانی

کوئی کارکن بیمہ کی فروخت یا بعد از فروخت خدمت کے ذیل میں غلط اور گمراہ کن بیان نہیں دے گا۔ ایک کارکن کی یہ اخلاقی ذمہ داری ہے کہ وہ ہر اطلاع کو جس کے ذریعہ افراد بیمہ کی طرف راغب ہو سکیں، صحیح اور مکمل طور پر بہم پہنچائیں اور ذاتی مفاد کے پیش نظر اس میں اپنی طرف سے کوئی کمی بیشی نہ کریں۔ بیمہ کارکنوں کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ وہ ہر اس بات کا مکمل طور پر اظہار کریں جس کی بنیاد پر کارپوریشن معاہدہ بیمہ اور بیمہ دار کے اور بیمہ کے افراد بابت درست فیصلہ کر سکے۔ ضروری اطلاعات پوشیدہ رکھنا بھی غلط بیانی کے مترادف ہے۔

## ☆ ایمانداری

ایمانداری و دیانتداری بہترین اصول ہیں۔ ہر پیشہ، مذہب اور معاشرے میں دیانتداری کو اہمیت حاصل ہے۔ بالخصوص ہمارے پیشہ میں اس کی اہمیت انتہائی زیادہ ہے اگرچہ ہمارا نمائندہ بیمہ کی اقساط نقد وصول کرنے کا مجاز نہیں، پھر بھی بعض بیمہ دار اس پر اعتماد کرتے ہوئے رقم اس کے حوالے کر دیتے ہیں۔ اگر کبھی ایسا ہو تو آپ کی اخلاقی اور قانونی ذمہ داری ہے کہ رقم فوراً دفتر میں جمع کرائیں اور رسید جلد از جلد بیمہ دار کے حوالے کریں۔

اگر یہ بات ثابت ہو جائے کہ کوئی نمائندہ بیمہ دار سے بددیانتی کا مرتکب ہوا ہے تو اسٹیٹ لائف نہ صرف اس سے معاہدہ منسوخ کر سکتی ہے بلکہ اس کے خلاف مقدمہ دائر کیا جاسکتا ہے خرد برد ایک ناقابل ضمانت جرم ہے۔ اس لئے نمائندے کو ہمیشہ لین دین میں دیانتداری کو اپنا شعار بنانا چاہئے۔

یاد رکھئے کہ اس پیشے میں کامیابی اور ایمانداری کا چولی دامن کا ساتھ ہے۔



## ☆ کاروبار بیمہ کی بدنامی

کوئی کارکن بیمہ زندگی کے کاروبار کو بدنام یا رسوا نہیں کرے گا اور نہ ہی تحریری یا زبانی کوئی ایسا مواد شائع کرے گا جو بدینتی پر مبنی ہو۔ اسی طرح اس کاروبار سے متعلق کسی فرد یا ادارے کی نیک نامی کو داندکار کرنا قانوناً جرم ہے۔

## ☆ پر بیمہ کی چھوٹ

چھوٹ سے مراد بیمہ کے سلسلے میں کسی مجوزہ قسط میں ایسی کمی کی ہے جس کا معاہدہ پالیسی میں کوئی ذکر نہ ہو۔ اس ضمن میں بیمہ فروخت کرنے کے سلسلے میں کوئی بھی ادائیگی یا تحفظ یا کسی قسم کا معاہدہ جس سے یہ ظاہر ہو کہ پر بیمہ میں نقد یا دیگر طور پر چھوٹ دی گئی ہے قانوناً جرم ہے تاہم بیمہ داران کی خاطر تو وضع کرنا یا چھوٹے موٹے تحائف دینا عام بات ہے یہ ایک عام کاروباری طریقہ ہے جو چھوٹ کے زمرے میں نہیں آتا۔ بیمہ داروں کو کثیر اور قیمتی تحائف دینا پر بیمہ میں چھوٹ کے مترادف ہے اور اس پر جرمانہ کیا جاسکتا ہے۔

## ☆ معاوضہ میں شرکت

کوئی نمائندہ بالواسطہ یا بلاواسطہ کسی کو نہ کوئی معاوضہ یا مشاہرہ نہیں دے گا نہ ہی ایسا کوئی وعدہ کرے گا جس سے مذکورہ شخص ایک بیمہ نمائندہ قرار پائے اور نہ ہی اس شخص کو یہ اختیار ہوگا کہ وہ خود کو بیمہ نمائندہ ظاہر کرے۔

## ☆ مشکوک تعارف سے گریز

کارکن اپنے لیٹر ہیڈ، وزیٹنگ کارڈ، تعارفی خطوط و دیگر کاغذات پر مندرجہ ذیل میں سے کسی ایک کو ضرور تحریر کرے گا تا کہ اس کے بیمہ کارکن ہونے کا اظہار ہو سکے۔

1- بیمہ کمپنی کا نام

2- بیمہ زندگی کا نمائندہ

3- اگر نمائندہ کاروبار بیمہ، قانون، اکاؤنٹس یا دیگر مضامین کی باقاعدہ تعلیمی اسناد کا حامل ہے تو وہ اس کی نشاندہی کر سکتا ہے۔

## ☆ زبردستی فروخت بیمہ

نمائندہ کسی شخص یا ادارے کو بیمہ خریدنے پر مجبور نہیں کرے گا اور نہ ایسی کوئی کوشش کرے گا۔ ساتھ ہی کسی کو ایسا کام کرنے سے بھی نہیں روکے گا جسے اسکا جائز اور قانونی حق حاصل ہے۔

## ☆ پرانی پالیسی ختم کر کے نئی پالیسی جاری کرنا

ضابطہ اخلاق کا ایک اہم تصور یہ ہے کہ کوئی کارکن اس وقت تک کسی بیمہ دار کو اس کی پرانی بیمہ پالیسی کو ختم کر کے نئی پالیسی کے اجراء یا کسی اور تبدیلی کے لئے رضامند نہیں کرے گا جب تک کہ بیمہ دار کے حالات میں تبدیلی کی وجہ سے اسے واقعتاً متبادل پالیسی کی ضرورت ہو۔

## ☆ قرض کے ذریعے اقساط کی ادائیگی

اکثر کارکنان بیمہ داروں کو بلاوجہ قرض دلوادیتے ہیں تاکہ وہ قسط ادا کر سکیں اگرچہ یہ عمل غیر ضروری نہیں ہے پھر بھی اس سے اجتناب کرنا بہتر ہے تاوقتیکہ بیمہ دار کو اس کی اشد ضرورت نہ ہو۔

## ☆ فروخت بیمہ کے رجسٹریشن کی تہنیک

اسٹیٹ لائف کی جانب سے بیمہ رجسٹریشن کی تہنیک سے بیمہ کی فروخت کاری کا حق منسوخ سمجھا جائے گا۔

## ☆ باعزت مقام

کارکن پر لازم ہے کہ وہ ہمیشہ ایسا طرز عمل اختیار کرے جس کے ذریعے وہ بیمہ زندگی کی صنعت میں ایک باعزت مقام حاصل کرے اور ایسی صلاحیت کا حامل ہو جو اسے عوام کی زیادہ بہتر خدمت کے قابل بنا سکے۔

## ☆ بیمہ کارکنان سے توقعات

رجسٹرڈ بیمہ کارکنان کو چاہئے کہ وہ اپنے لئے خود قواعد و ضوابط تیار کریں نیز اسٹیٹ لائف کے مقرر کردہ ضابطوں کو بھی پیش نظر رکھیں۔ جو ان کے پیشہ ورانہ طریقوں اور رویوں کی نگرانی کرے لہذا خود اپنے لئے ضابطے بنانا اور ان پر عمل کرنا پیشہ ورانہ اخلاقیات کے نقطہ نظر سے بہت ضروری ہے۔

## ☆ پیشہ ورانہ رویہ

بنیادی طور پر کارکن کا پیشہ فروخت کاری ہے لہذا اسے چاہئے کہ وہ اپنی تمام سرگرمیوں میں پیشہ ورانہ رویہ اختیار کرے۔ پیشہ ورانہ رویہ کا مطلب ذاتی دیانت ہے۔ اس کے عملی اظہار کی صورت یہ ہے کہ کارکن بیمہ زندگی کے مختلف منصوبوں میں اپنے متوقع بیمہ دار کے لئے بیمہ زندگی کا وہی منصوبہ تجویز کرے جو اس کے حالات اور مالی وسائل اور ضرورت کے مطابق ہونے کہ ایسا منصوبہ جس میں کارکن کو زیادہ سے زیادہ معاوضہ کی امید ہو۔

## ☆ دیگر ماہرین اور پیشہ ور افراد کے کیساتھ کاروباری تعلقات

جو بیمہ کارکن ایک ماہر کے طور پر پہچانے جانے اور بطور مشیر مالی اپنی شناخت کا خواہشمند ہے وہ ہمیشہ پیشہ ورانہ طور سے اپنی خدمات فراہم کرتا ہے جس میں اہم ترین دیگر ماہرین اور پیشہ ور افراد سے تعلقات ہیں۔ جائیداد کی منصوبہ بندی اور کاروباری بیمہ میں ایسے مواقع بھی آتے ہیں جبکہ کارکن کو قانونی مشیروں، اکاؤنٹس اور ٹرسٹ کے متعلقہ ماہرین سے واسطہ پڑتا ہے۔ تعلقات کی روح تعاون اور دوسروں کی مہارت تسلیم کرنے میں مضمر ہے۔ اگر بیمہ زندگی کے متعلق کارکن کا مشورہ دوسرے ماہرین اور کاروباری لوگ قبول کرتے ہیں تو کارکن کو بھی چاہئے کہ وہ دوسروں کی کاروباری اور پیشہ ورانہ اہلیت اور مہارت تسلیم کرے نمائندے کو یہ بھی چاہئے کہ دوسرے حضرات مثلاً وکیلوں، اکاؤنٹس اور ٹرسٹ کے ماہرین کے احاطہ کار میں دخل اندازی نہ کرے۔

## ☆ پیشہ ورانہ صلاحیت میں مسلسل اضافہ

ہر کارکن کا یہ فرض منصبی ہے کہ وہ اپنے قیمتی وقت اور استعداد کا کچھ حصہ اپنی کارکردگی اور وسعت علم کے لئے وقف کرے۔ اعلیٰ ترین پیشہ ورانہ صلاحیت کو برقرار رکھنے کے لئے دیگر باتوں کے علاوہ کارکنوں کو چاہئے کہ وہ کارپوریشن کے تیار کردہ کورس، سیمینار اور میٹنگ میں شرکت کریں۔ تعلیمی مشاغل میں حصہ لینے سے کارکنوں کے علم اور بصیرت میں اضافہ ہوگا اور وہ بیمہ داروں کی بہتر خدمت کے ساتھ ساتھ اپنی آمدنی نمایاں میں اضافہ کر سکیں گے۔

## ☆ شکایات کیلئے طریقہ کار

کارپوریشن کے فرائض منصبی میں یہ امر بھی شامل ہے کہ جملہ شکایات کی تحقیقات کرے اور حسب ضرورت انضباطی اور تادیبی کارروائی عمل میں لائے لہذا ہر کارکن پر فرداً فرداً لازم ہے کہ وہ کسی بھی غیر اخلاقی طرز عمل سے اجتناب کرے اور جیسے ہی کسی فرد کی کوئی ناپسندیدہ حرکت اس کے علم میں آئے وہ فوراً مروجہ طریقہ کار کے مطابق شکایات درج کرائے۔

## باب نمبر 5 ایجنسی نظام

- اسٹیٹ لائف نے ایک مکمل اور بہتر ایجنسی نظام نافذ کیا ہے۔ اس نظام کے تحت تربیت یافتہ کل وقتی پیشہ ور نمائندہ اور حقیقی اور تربیت یافتہ جزوقتی کارکن کام کریں گے۔ اس کے مقاصد مندرجہ ذیل ہیں۔
- 1- صحیح معنوں میں کاروباری انداز میں فیلڈ کی تشکیل اس طرح ہو کہ فروخت اور خدمت عمدہ طریقے سے کی جاسکے، بیمہ کارکن کو اس محنت کا معقول معاوضہ مل سکے۔
  - 2- اچھے نمائندوں کے جائز حقوق پر بغیر کسی برے اثر کے اخراجات کے تناسب میں کمی کر کے بیمہ داروں کے مفادات کا تحفظ۔
  - 3- تمام نئے اور پرانے بیمہ نمائندوں کی تربیت
  - 4- بیمہ زندگی کے نئے کاروبار کو ترقی دینا اور اس کے ساتھ ساتھ اس کے معیار کو بہتر بنانا اور کاروبار کے تسلسل کو مستحکم کرنا۔

### ☆ بیمہ نمائندوں کا تقرر

بیمہ نمائندہ کارپوریشن میں کلیدی حیثیت رکھتا ہے۔ وہ متوقع بیمہ دار اور کارپوریشن کے درمیان رابطے کی پہلی کڑی ہے۔ بعض اوقات نمائندہ کے رویے کو دیکھ کر کارپوریشن کے بارے میں رائے قائم کی جاتی ہے۔ متوقع بیمہ دار کے لئے بیمہ نمائندہ ہی کارپوریشن ہوتا ہے۔

### ☆ فیلڈ سٹرکچر

(1) کمیشن کا شرح نامہ

مدت پالیسی	پہلا سال کا کمیشن	دوسرے سال کا کمیشن	تیسرے سال اور آگے
1 سے 14 سال	26.25%	10%	5%
15 سے 19 سال	29.75%	10%	5%

5%	10%	35%	20 اور زائد سال
			(ب) پروموشن پالیسی
			سیلز نیچر بننے کیلئے مندرجہ ذیل قواعد ضوابط لاگو ہوں گے۔
			1- تین کیلنڈر سال کی مدت تک کارپوریشن سے منسلک رہنا ہوگا۔
			2- پچھلے دو سالوں میں ہر سال کا پریمیم کم از کم 8,74,790 اور 12 عدد پالیسیاں ہونا ضروری ہے۔
			3- پریٹنسی 75%۔
			4- تیسرے سال کا پریمیم کم از کم 13,45,830 اور 12 عدد پالیسیاں ہونا ضروری ہے۔
			5- پریٹنسی 80%۔
			6- فاؤنڈیشن کورس اور Mosc بھی مکمل کر لیا ہو۔
			7- ادارہ سمجھتا ہے کہ نمائندہ بھرتی چناؤ ترغیب اور نگہداشت کے پہلو سے نمایاں واقفیت رکھ اس پر عمل کرانے کی صلاحیت رکھتا ہے۔
			8- اخلاق کردار پر کوئی شک نہ ہو۔
			9- ہمہ وقت کام کرنے کی گارنٹی SM اور AM دے دیں اور کارپوریشن اس کو قابل قبول کرے۔

### گروپ انشورنس کی سہولت

یہ سہولت پچھلے سال کی کارکردگی کی بنیاد پر ایک سال کیلئے دی جائے گی۔ ساتھ ہی اس سال کی کاروباری استقامت (Persistence) کی شرح بھی پوری ہونی ضروری ہے۔

گروپ انشورنس کی سہولت	پہلے سال کا پریمیم
کچھ نہیں ملے گا	=/49,999 پچاس سے کم
=/75,000	=/50,000 سے 59,999
=/10,00,00	=/60,000 سے 1,49,000
=/1,50,000	=/15,0000 سے 2,49,999
=/2,50,000 روپے	=/250,000 یا اس سے زائد روپے

انٹری عمر۔ 18 سال۔ 65 سال کی عمر تک





بیمہ زندگی ایک ایسا منصوبہ پیش کرتا ہے جس کے تحت انسان ایک معاہدہ (بیمہ) خرید کر ایک خطرہ برداشت کرنے والے ادارے (کارپوریشن) میں شامل ہو جاتا ہے۔ بیمہ پالیسی کے تحت کارپوریشن، بیمہ دار کے انتقال کی صورت میں، بیمہ دار کے منتخب کردہ شخص یا اشخاص (وارثوں) کو ایک باہمی طے شدہ رقم ادا کرنے کا وعدہ کرتی ہے۔ یا اگر انڈومنٹ پالیسی ہو تو یہ رقم خود بیمہ دار کو زندہ رہنے کی صورت میں ادا کر دی جاتی ہے۔ ادائیگی کا وعدہ بیمہ دار کے اس وعدے کے جواب میں کیا جاتا ہے جس کے تحت وہ اسٹیٹ لائف کو مقررہ اوقات پر ایک مخصوص رقم (پرییم) ادا کرتا ہے۔

بیمہ زندگی جائیداد بنانے کا آسان ترین اور موجودہ طریقہ ہے۔ بچت کے دوسرے طریقوں میں پہلے بچانا اور پھر بنانا، پڑتا ہے۔ جیسے سیونگ بینک وغیرہ جہاں پہلے بچت کیجئے اور پھر پیسہ حاصل کیجئے۔ موزوں مثال کے طور پر اگر آپ تیس برس کی عمر سے اگلے پچیس برس تک متواتر 10000 روپے سالانہ پس انداز کرتے رہیں تو 55 سال کی عمر کو پہنچنے کے بعد آپ کے پاس 2,50,000 روپے ہوں گے اور اس کا انحصار بھی "اگر" پر ہے۔

یعنی اگر آپ زندہ رہے تو آپ میچورٹی کلیم کے حقدار ہوں گے۔ بصورت دیگر آپ کے ورثا ڈیٹھ کلیم کے حقدار ہوں گے۔

(خاکہ دیکھئے)

**پہلے بنائیے پھر بچائیے**

لیکن بیمہ زندگی کے ذریعے سے آپ فی الحقیقت پہلے ملکیت بنا لیتے ہیں پھر اس کے لئے بچانا شروع کر دیتے ہیں۔ آپ جو ہی 10000 روپے کا پہلا پرییم ادا کرتے ہیں، آپ 250,000 روپے کی ملکیت بنا لیتے ہیں اور اسی لمحے سے ناگہانی موت یا اچانک معذوری کا خوف دور ہو جاتا ہے۔

اگر بیمہ دار پہلا پرییم ادا کرنے کے بعد نہ رہے تو 250,000 روپے کی رقم اس کے خاندان کو ادا کر دی جاتی ہے اور اگر وہ مکمل طور پر معذور ہو جائے تو وہ آئندہ پرییم ادا کرنا بند کر دیتا ہے (پرییم ادا کرنے کی شرط ختم کر دی جاتی ہے تاہم 55 سال کی عمر میں 250,000 روپے مل جاتے ہیں۔)

(خاکہ دیکھئے)

**پہلے بچائیے پھر بنائیے**

بیمہ زندگی آپ کے بچت کے منصوبے کا ضامن ہے خواہ آپ طویل عمر پائیں یا قبل از وقت موت واقع ہو۔



## ☆ خود کار بچت کا منصوبہ

بیشتر لوگوں کے لئے روپیہ بچانا واقعی بڑا مشکل کام ہے متعدد لوگوں کے پاس اتنی قوت ارادی نہیں ہوتی کہ وہ بچت کے

ایک طویل المیعاد منصوبہ پر کار بند رہ سکیں۔

## ☆ کیونکہ

- 1- ان کو پہلے بچت کرنے کا فیصلہ کرنا ہوتا ہے پھر بچت شروع کرنی ہوتی ہے۔
  - 2- ان کو اخراجات میں کمی کرنی پڑتی ہے تاکہ آمدنی کا ایک حصہ پس انداز ہو سکے۔
  - 3- بچت کے اداروں تک پابندی سے جانے کے لئے کوششیں کرنی پڑتی ہیں۔
- کسی وقت ضرورت یا کسی مفروضہ ہنگامی حالت کی خاطر بچائی ہوئی رقم کو نکالنے کی خواہش پر قابو پانا مشکل کام ہے اگرچہ یہ ضروری ہے کہ مالی پریشانی یا کسی خاص خواہش یا وقتی ضرورت سے قطع نظر ایک مخصوص رقم ضرور پس انداز ہوتی رہے۔
- جی ہاں! پابندی کے ساتھ روپیہ بچانا بہت مشکل کام ہے۔

ہنگامی ضروریات کے لئے محفوظ سرمایہ پیدا کرنے کے لئے بیمہ زندگی کے علاوہ بچت کے دیگر منصوبے مسئلے کا محض جزوی حل پیش کرتے ہیں بیمہ زندگی کے علاوہ بچت کے منصوبوں میں باقاعدگی نہیں کرائی جاتی، پھر بچت کا اپنی جگہ خود کوئی مقصد نہیں جب تک اسے مستقبل کے مالی منصوبوں سے ہم آہنگ نہ کیا جائے۔ بیمہ زندگی کے ذریعے بچت کے اس پہلو کو جذباتی اور قلبی بنیاد فراہم کی جاتی ہے یہ جذباتی پہلو اپنی جگہ اتنا پراثر اور مستقبل کی ضروریات اتنی واضح ہوتی ہیں کہ کوئی باشعور شخص بچت کے اس منصوبہ سے دست بردار نہیں ہوتا۔

بچت کے دیگر طریقوں کے برخلاف بیمہ زندگی ہنگامی حالات کے لئے محفوظ سرمایہ پیدا کرنے کا ایک نہایت عمدہ طریقہ ہے کیونکہ انسان بچت کو اپنی زندگی کی لازمی ضرورت سمجھتا ہے۔ جب پر بیمہ واجب الادا ہوتا ہے تو بیمہ دار کو ایک نوٹس بھیجا جاتا ہے وہ مطلوبہ رقم ادا کرنے پر مائل ہوتا ہے کیونکہ وہ جانتا ہے کہ بیمہ کے تحت بچت کا یہ منصوبہ مستقبل کے کسی مخصوص مقصد کے تحت شروع کیا گیا تھا اور مقصد کی تکمیل تک اس منصوبے کو جاری رکھنا اس کی ضرورت ہے اسے یہ احساس بھی ہوتا ہے کہ وہ یہ منصوبہ صرف اس لئے شروع کر سکا تھا کہ اس کی صحت اچھی تھی اور اس کو یہ اندیشہ ہوتا ہے کہ اگر وہ دوبارہ ایسا ہی منصوبہ شروع کرے تو شاید ڈاکٹری نقطہ نظر سے اسٹیٹ لائف کے لئے قابل قبول نہ ہو اس بات کو بھی خوب سمجھتا ہے کہ بڑھتی ہوئی عمر کے باعث موجودہ منصوبہ کی شرائط دوبارہ حاصل نہیں کر سکے گا۔

..... "بیمہ زندگی کا کوئی نعم البدل نہیں".....

## باب نمبر 7

### قابل بیمہ مفاد

### انتہائی نیک نیتی کی اہمیت

### حالات چھپانے اور غلط بیانی کے اثرات

قابل بیمہ مفاد وہ قانونی مقصد ہے جس کے تحت بیمہ زندگی کا معاہدہ عمل میں آتا ہے۔ ہر شخص وسائل کے مطابق اپنے لئے جائیداد کے حصول کا قانونی حق رکھتا ہے اس لئے وہ اپنی زندگی پر جس رقم کا بھی بیمہ چاہے خرید سکتا ہے۔ اس طرح ہر شخص کو خود اپنی زندگی میں لامحدود قابل بیمہ مفاد حاصل ہوتا ہے۔

بیمہ زندگی کے معاہدے میں قابل بیمہ مفاد کی نوعیت یہ ہوتی ہے کہ مالی نقصان کی صورت میں کون لوگ متاثر ہوں گے تاکہ اس نقصان کے ازالے کے لئے بیمہ کارپوریشن سے رجوع کر سکیں۔ دوسرے الفاظ میں اس مفاد کی رقم اس حد اور قانونی جواز پر منحصر ہوتی ہے جس کے تحت بیمہ دار اس کے ورثا یا پالیسی میں مالی مفاد رکھنے والے دیگر افراد متعلقہ بیمہ کاروں (موجودہ صورت میں اسٹیٹ لائف) سے وصول کر سکتے ہیں۔ بیمہ کے دیگر شعبوں میں یہ رہنما اصول کارفرما ہوتا ہے کہ کسی شخص کو اس کے ممکنہ نقصان کی صورت میں اس سے زیادہ فوائد مہیا نہیں کئے جانے چاہئیں جتنا کہ واقعی اس کا نقصان ہوا ہے۔ بیمہ زندگی میں بھی تھوڑی سی تبدیلی کے ساتھ یہی اصول اپنایا گیا ہے جو مندرجہ ذیل ہے۔ اگر کسی شخص کو کسی دوسرے شخص کی موت سے مالی نقصان پہنچنے کا اندیشہ ہے یا اس کے زندہ رہنے سے اس کو فائدہ حاصل ہوتا ہے تو وہ اس زندگی کا بیمہ کر سکتا ہے اور بیمہ دار موجودہ صورت میں اسٹیٹ لائف سے مالی فوائد حاصل کر سکتا ہے۔

### ☆ قابل بیمہ مفاد کی مندرجہ ذیل صورتیں ہیں

1- ہر شخص کو خود اپنی زندگی میں لامحدود قابل بیمہ مفاد حاصل ہوتا ہے وہ اپنی جائیداد بنانے کے لئے جس رقم کا بھی چاہے بیمہ خرید سکتا ہے۔

- 2- بیوی کو شوہر کی زندگی میں اور شوہر کو بیوی کی زندگی میں لامحدود قابل بیمہ مفاد حاصل ہوتا ہے۔
- 3- کاروبار کے شرکاء میں ان کے حصص تک۔
- 4- اپنے ملازم کے سلسلہ میں مالک کو اس مالی نقصان تک جو ملازم کی موت سے پہنچے۔
- 5- قرض خواہ کو اپنے قرضوں کے سلسلہ میں قرض کی حد تک قابل بیمہ مفاد حاصل ہوتا ہے۔

## ☆ انتہائی نیک نیتی (Good Faith)

عام اشیاء کی فروخت کرنے والے کے لئے لازمی نہیں ہے کہ وہ اپنے مال کے نقائص کو ظاہر کرے۔ یہ خریدار کی ذمہ داری ہے کہ مال خود دیکھے اور جانچے۔ اس قسم کا کاروبار "خریدار ہوشیار باش" کے اصول پر طے پاتا ہے۔ بیمہ زندگی میں خطرات کا اندازہ لگانے کے لئے درکار بیشتر معلومات کا علم بیمہ کے خواہشمند کو ہوتا ہے۔ بعض اوقات طبی معائنہ سے بھی ایسی معلومات حاصل نہیں ہو پاتیں جو کسی پروپوزل کو منظور کرنے میں انڈر رائٹر کے فیصلے پر اثر انداز ہو سکتی ہیں۔ اس بناء پر انتہائی نیک نیتی کا اصول بیمہ زندگی کے کاروبار کی بنیاد ہے۔ لہذا بیمہ کے خواہشمند پر لازم ہے کہ وہ تمام حقائق ظاہر کر دے کیونکہ صرف اسی کو اپنی زندگی سے متعلق خطرات کا پورا علم ہوتا ہے کون سی بات اہم ہے اور کون سی نہیں یہ طے کرنا اس کا کام نہیں اسے وہ تمام باتیں بتا دینی چاہئیں جو وہ جانتا ہے۔ بیمہ میں انتہائی نیک نیتی کا اصول توڑنے یعنی بات چھپانے اور ظاہر نہ کرنے کی صورت میں کارپوریشن کو اختیار ہے کہ وہ بیمے کو رد کر دے یا اسے کالعدم قرار دے۔

## ☆ حالات چھپانے اور غلط بیانی کے اثرات

(1) بیمہ دار پر

جیسا کہ بتایا جا چکا ہے پروپوزل فارم داخل کرنے اور طبی معائنہ کے وقت اپنی صحت، پیشے خاندان کے طبی پس منظر وغیرہ سے متعلق جملہ معلومات بغیر کسی کمی بیشی کے ظاہر کرنا بیمہ دار کا فرض ہے مجوز (Proposer) کو تمام معلومات خود اپنے آپ اس وقت تک فراہم کرنی چاہئیں جب تک کہ کارپوریشن خطرے کی ذمہ داری قبول کر کے منظوری کی اطلاع نہ دے۔ مثلاً اگر تجویز پیش کرنے کے بعد لیکن پہلی قسط بیمہ (پرییمیم) کی ادائیگی سے قبل دل کا دورہ پڑتا ہے تو یہ لازمی ہے کہ وہ کارپوریشن کو مطلع کر دے حالت ظاہر کرنے کا فرض خطرے کی ذمہ داری قبول کرنے تک رہتا ہے کسی کالعدم (Lapsed) پالیسی کی بحالی کے وقت بھی یہی ذمہ داری عائد ہوتی ہے، کارپوریشن انتہائی نیک نیتی کے ساتھ بیمہ دار

کے ہر تحریری بیان اور دوسری معلومات کو جو وہ فراہم کرے قبول کرتی ہے۔ اگر بعد میں یہ معلوم ہو کہ بیمہ دار کے بیانات یا معلومات جو اس نے فراہم کی تھیں حقیقتاً درست نہیں اور اگر درست معلومات کی وجہ سے کارپوریشن اس وقت مختلف فیصلہ کر سکتی تھی تو ایسی صورت میں کارپوریشن کو مکمل اختیار ہے کہ پالیسی کے معاہدے کو فوری طور پر ختم کر دے۔

(ب) بیمہ نمائندے پر

اگر بیمہ نمائندہ زبانی یا تحریراً کوئی غلط بیان جاری کرتا یا کوئی ایسی غلط معلومات فراہم کرتا ہے جو پالیسی کی شرائط، منافع یا بونس یا دوسرے منافعوں کو صحیح ظاہر نہیں کرتی یا کسی پالیسی کا ایسا نام یا عنوان استعمال کرتا ہے جو اس کی صحیح نوعیت کا عکاس نہیں ہے تو اسے غلط بیانی سے موسوم کیا جاتا ہے۔ بیمہ نمائندہ کی غلط بیانی اس کو قانونی الجھنوں میں پھنسانے سے قطع نظر خود اس کی اور کارپوریشن کی بدنامی کا سبب بنتی ہے۔ مزید برآں اس سے بیمہ زندگی کے پیشے کی نیک نامی پر حرف آتا ہے۔

## باب نمبر 8

### بیمہ زندگی کے منصوبے

### انفرادی بیمہ پالیسیاں عام طور پر تین قسم کی ہوتی ہیں

میعقاتی بیمہ (Term Insurance)

تاجیاتی بیمہ (Whole Life Insurance)

معیادی بیمہ (Endowment Insurance)

تاہم ان تینوں اقسام کے اندر کافی فرق ہے اور ان کے علاوہ بہت سی پالیسیاں مخصوص ضروریات کے لئے بطور خاص تیار کی گئیں ہیں یہ تمام مخصوص مقاصد کی پالیسیاں دو یا تین بنیادی پالیسیوں کے امتزاج سے بنتی ہیں۔ ان کے علاوہ انفرادی پنشن کی پالیسیاں بھی ہوتی ہیں۔ تین بنیادی پالیسیوں اور چند مخصوص قسم کی انفرادی پالیسیوں کے مختصر خاکے درج ذیل ہیں

### ☆ میعقاتی بیمہ (Term Insurance)

یہ پالیسیاں کسی خاص کیلئے خاص مدت تک عارضی تحفظ کے لئے مناسب ترین ہیں جن کی مثالیں درج ہیں۔

- 1- بیرون ملک سفر کی صورت میں سفر کے خطرات سے تحفظ حاصل کرنے کیلئے۔
- 2- قرض ادا کرنے کے لئے قرض کی مکمل ادائیگی سے پیشتر موت کی صورت میں قرض ادا کرنے کے لئے۔
- 3- خاندان کی شدید ترین ضروریات کے دور میں (جب بچے بڑے ہو رہے ہوں) زائد تحفظ حاصل کرنے کے لئے ایسے دور میں لوگوں کو کم سے کم خرچ پر زیادہ سے زیادہ بیمہ کا تحفظ درکار ہوتا ہے۔ اسٹیٹ لائف کی تحفظ رہن ٹیبیل پالیسیاں اسی قسم سے تعلق رکھتی ہیں۔

## ٹیبیل نمبر 01 تاحیاتی بیمہ (Whole Life Insurance)

یہ پالیسی تمام زندگی پر مالی تحفظ فراہم کرتی ہے۔ اسٹیٹ لائف کی یہ پالیسی 85 سال کی عمر میں مکمل ہو جاتی ہے۔ اس میں 85 برس کی عمر تک مسلسل پریم ادا کیا جاتا ہے۔ اس پالیسی کی قدر و قیمت میقاتی بیمہ سے زیادہ ہوتی ہے۔ لیکن بیمہ زندگی کے تمام منصوبوں کے مقابلے میں اس کی شرح پریم سب سے کم ہے۔ اس سے عملاً ساری زندگی کے لئے سب سے کم قیمت پر زیادہ سے زیادہ مالی تحفظ حاصل ہو جاتا ہے۔ اس منصوبہ میں بیمہ دار کی کم از کم عمر 10 سال سے لیکر 65 سال تک ہونی چاہیے۔ خاندان کے لئے زیادہ سے زیادہ تحفظ کا خیال اس منصوبہ کا محرک ہے۔ یہ پالیسی ان نوجوانوں کے لئے نہایت موزوں ہے جن کے وسائل محدود ہیں اور کم سے کم خرچ پر اپنے خاندان کے لئے معقول تحفظ چاہتے ہوں، اس منصوبے کے ذریعے دوسری اہم ضروریات بھی پوری ہوتی ہیں۔

## ٹیبیل نمبر 02 محدود ادائیگی کا تاحیاتی بیمہ

### Whole Life Insurance by Limited Payment

یہ پالیسی عام تاحیاتی پالیسیوں سے اس لحاظ سے مختلف ہے کہ پریم صرف ایک محدود مدت تک ہی ادا کرنا ہوتا ہے۔ 01 کے برعکس پریم کی ادائیگی 85 سال کی عمر تک نہیں کی جاتی۔ پریم کی ادائیگی کا جو وقفہ منتخب کیا گیا ہو اس کے اختتام پر پالیسی ادا شدہ پالیسی کی صورت میں جاری رہتی ہے اور بیمہ کی رقم مع بونس اگر ہوں قبل از وقت موت یا بیمہ دار کے 85 سال تک زندہ رہنے کی صورت میں ادا کر دی جاتی ہے۔

## ٹیبیل نمبر 03 معیادی بیمہ Endowment Insurance

یہ منصوبہ پالیسی کی تکمیل پر یا خدانخواستہ بیمہ شدہ شخص کے انتقال پر ایک خاطر خواہ رقم مہیا کرتا ہے۔ اس رقم کو مندرجہ ذیل انفرادی اور کنبہ کی ضروریات کے لیے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

- ❖ ریٹائرمنٹ کے بعد کی معاشی ضروریات کے لیے۔
- ❖ کاروبار کے استحکام اور وسعت کے لیے۔
- ❖ بچوں کی تعلیم اور شادی کیلئے۔
- ❖ زمین کی خریداری یا مکان کی توسیع کے لیے۔
- ❖ قرض کی ادائیگی وغیرہ کے لیے۔

پالیسی کی مدت کم از کم 10 سال سے لیکر 55 سال تک -  
پالیسی ہولڈرز کی عمر کم از کم 10 سال سے 65 سال تک -

## ٹیبیل نمبر 05 سے ادائیگی پالیسی

### Three Payment Policy

#### (1) بیمہ زندگی کا سہ ادائیگی منصوبہ

اس اعتبار سے منفرد ہے کہ بیمہ دار پالیسی کی مدت کے دوران تین مساوی وقفوں میں بیمہ شدہ رقم سے فائدہ اٹھاتا ہے اور ساتھ ہی ساتھ بیمہ زندگی کے ذریعہ مالی تحفظ بھی حاصل کرتا ہے۔ اس منصوبے کی مزید خصوصیات آگے درج ہیں۔

1- بیمہ زندگی کا سہ ادائیگی منصوبے کے تحت اگر بیمہ دار زندہ رہتا ہے تو پالیسی کی ایک تہائی مدت کے اختتام پر بیمہ شدہ رقم کا 25% واجب الادا ہوتا ہے۔ اسی طرح دو تہائی مدت کے اختتام پر مزید 25% اور پالیسی کی مدت اختتام پر بیمہ شدہ رقم کا بقیہ 50% اور جمع شدہ بونس بھی بیمہ دار کو ادا کر دیا جاتا ہے۔

2- اگر بیمہ شدہ رقم کا 25% حاصل کرنے کی سہولت مقررہ تاریخ کے چھ ماہ سے زائد کی مدت میں حاصل نہ کی گئی ہو تو چھ ماہ کی مدت کے بعد اسپیشل بونس پالیسی کی قابل ادائز بیمہ کی 25% قسط میں خود بخود شامل ہو جاتا ہے۔ اور اس طرح:  
(الف) خدا نخواستہ بیمہ دار کے انتقال کی صورت میں (اگر پالیسی جاری ہے) تو اسپیشل بونس ان فوائد کے علاوہ ہوگا۔

(1) بنیادی زر بیمہ۔

(2) جمع شدہ بونس۔

(3) اسٹیٹ لائف سے کسی قسط کی رقم جو حاصل نہ کی گئی ہو۔

(ب) اگر زر بیمہ کے تحت قابل ادائیگی اقساط وصول نہ کی گئی ہوں تو پالیسی کی مدت کے اختتام پر اسپیشل بونس قابل ادائیگی ہوگا اس کے علاوہ پالیسی پر جمع شدہ بونس بھی ادا کیا جائیگا۔

(ج) جب تک پالیسی جاری ہو بیمہ دار کو اختیار ہے کہ غیر وصول شدہ اقساط اور اس سے متعلق اسپیشل بونس کو سرنڈر

(Surrender) کرا لے۔ ایسی صورت میں ان دونوں مدوں کی مجموعی Aggregate Cash Surrender

Value غیر وصول شدہ قسط سے کسی طرح کم نہیں ہوگی۔

## ٹیبل نمبر 06 مشترکہ میعاد کی بیمہ (Joint Life Endowment Ins)

اس منصوبہ کے تحت دو اشخاص کی زندگیوں کا ایک ہی پالیسی کے ذریعہ بیمہ کیا جاتا ہے زر بیمہ کی رقم بمع بونس یا تو پالیسی کی مدت مکمل ہونے پر اصل پر بیمہ دار کو یا دونوں بیمہ داروں میں سے کسی ایک کے قبل از وقت انتقال کی صورت میں زندہ رہنے والے بیمہ دار کو ادا کی جاتی ہے۔

پر بیمہ کی ادائیگی پالیسی کی مدت تک یا پہلے بیمہ داروں میں سے ایک موت تک جاری رہتی ہے۔

نوٹ:

- 1- اس منصوبہ کے تحت بیمہ خریدنے والے دونوں اشخاص کو دو علیحدہ علیحدہ پروپوزل فارم بھرنے پڑتے ہیں۔
- 2- دونوں حضرات کو علیحدہ علیحدہ قابل بیمہ ہونے کا ثبوت فراہم کرنا ہوتا ہے۔
- 3- پر بیمہ دونوں بیمہ داروں کی مساوی عمر کا تعین کرنے کے لئے پہلے دونوں بیمہ داروں کی عمروں کا فرق معلوم کیا جاتا ہے پھر دی ہوئی جدول کے مطابق مساوی عمر کا تعین کیا جائے گا (جدول صفحہ نمبر 30 پر ملاحظہ کریں)

## ٹیبل نمبر 07 بیمہ تحفظ اطفال Child Protection Policy

یہ پالیسی باپ اور بیٹی یا بیٹی دونوں کے نام پر مشترکہ طور پر جاری کی جاتی ہیں۔ اس منصوبہ کے تحت کارپوریشن پالیسی صرف باپ کو پر بیمہ ادا کنندہ تسلیم کرتی ہے۔ اگر باپ زندہ نہ ہو یا اس کی زندگی کا بیمہ نہ ہو سکتا ہو تو ماں کو ادا کنندہ تسلیم کیا جاتا ہے۔ لیکن ان پر مخصوص شرائط کا اطلاق ہوگا جو خاتون بیمہ داروں کے لئے متعین کی گئی ہیں اور اس کے علاوہ کوئی دوسرا رشتہ دار کنندہ نہیں ہو سکتا۔

- 1- اگر پر بیمہ کی ادائیگی کرنے والا بیمہ کی میعاد پوری ہونے سے قبل انتقال کر جائے تو پر بیمہ کی ادائیگی رک جائیگی اور بچے کو حسب ذیل طریقے سے ادائیگی کی جائے گی۔
- الف- بیمہ کی میعاد ختم ہونے پر بچے کو بیمہ کی رقم کی فی ہزار روپے پر 100 روپے سالانہ زر بیمہ کا ماہانہ اقساط میں ادا ہوں گے۔
- ب- ادا کنندہ کے انتقال کے وقت تک جمع ہونے والے بونسوں کے ساتھ میعاد ختم ہونے پر زر بیمہ کی کل رقم ادا کی جائے گی۔
- ج- خدانخواستہ اگر بچہ پالیسی کی میعاد ختم ہونے سے پہلے انتقال کر جائے تو ادا کنندہ کو بچے کی عمر کے حساب سے رقم کی بمع بونس ادائیگی کی جائے گی۔



اس منصوبہ میں 5 سال کے بچے کو ADB کا اضافی معاہدہ دیا جاسکتا ہے

## ٹیبل 18۔ دیہی بیمہ زندگی

چونکہ ہمارے ملک کی آبادی کا بیشتر حصہ دیہاتوں میں رہائش پذیر ہے اس لئے یہ منصوبہ ان لوگوں تک بیمہ زندگی کے فوائد پہنچانے کے لئے متعارف کرایا گیا ہے اس کی نمایاں خصوصیات درج ذیل ہیں۔

1- بیمہ دار کی عمر اور پالیسی کی مدت  
پالیسی لیتے وقت بیمہ دار کی عمر کم از کم 20 سال اور زیادہ سے زیادہ 55 سال ہونی چاہئے۔ پالیسی کی مدت صرف 15 سال یا 20 سال مقرر کی جاسکتی ہے۔

2- زندہ رہنے کی صورت میں فوائد:  
الف: اگر بیمہ دار پالیسی کی میعاد مکمل ہونے تک زندہ رہے تو اسے زر بیمہ کی پوری رقم بمعہ مساوی بونس ادا کر دی جائے گی۔

ب: زر بیمہ کے مطابق پریمیم میں رعایت دی جاتی ہے۔

ج: اس پالیسی پر پالیسی فیس وصول نہیں کی جاتی۔

3- وفات کی صورت میں ورثا کے لئے مالی تحفظ:

الف: قدرتی موت واقع ہونے کی صورت میں زر بیمہ کی رقم بمعہ شدہ بونس ادا کر دی جائے گی۔

ب: حادثاتی موت واقع ہونے کی صورت میں زر بیمہ کا تین گنا بمعہ شدہ بونس ادا کر دیا جائے گا۔

ج: زرعی مشینری مثلاً ٹریکٹر، تھریشر یا واٹر پمپ وغیرہ کی زد میں آ کر موت واقع ہو جائے تو زر بیمہ کا پانچ گنا بمعہ شدہ بونس ادا کر دیا جائے گا۔

4- پریمیم کی ادائیگی میں رعایت:

اگر قدرتی وفات مثلاً سیلاب، بارش، ہڈی دل، ژالہ باری، خشک سالی اور کیڑوں مکوڑوں کے حملے کی وجہ سے فصل کو نقصان پہنچ جائے اور اسی دوران قسط بھی واجب الادا ہو جائے تو بیمہ دار چھ ماہ کے دوران بغیر لیٹ فیس اور طبی معائنے کے پالیسی کو بحال کر سکتا ہے۔

5- خود کار ادائیگی اقساط:

پریمیم کی ادائیگی صرف سالانہ یا ششماہی بنیاد پر وصول کی جاتی ہے۔ ماہانہ یا سہ ماہی بنیاد پر قسط وصول نہیں کی جاتی۔

6- طریقہ ادائیگی: اگر بیمہ دار نے دو سال تک باقاعدگی سے اقساط ادا کی ہوں اور پھر کسی وجہ سے پریمیم کی

ادائیگی نہ کر سکتے تو پریمیہ کی واجب الادا تاریخ سے آئندہ دو سال تک پالیسی برقرار رہے گی۔

## ٹیبل 19۔ جیون ساتھی پلان

جیون ساتھی پلان کے تحت شادی شدہ گھریلو خواتین اور کاروباری شراکت دار کی معاشی و مالی اہمیت اور قدر و قیمت کو ان کی معاشی و مالی اہمیت اور قدر و قیمت کے برابر تسلیم کیا گیا ہے اور ان کے مساوی تحفظات کا بندوبست کیا گیا ہے۔ جیون ساتھی پلان کی چند نمایاں خوبیاں اس کی فروخت میں بجا طور پر معاون ثابت ہونے کی اہلیت رکھتی ہیں۔

مثلاً۔

الف۔ اس پلان کے ذریعے میاں اور بیوی اور کاروباری شراکت دار کو بیمہ زندگی میں مہیا شدہ تحفظات کو یکساں طور پر فراہم کیا گیا ہے۔

ب۔ اس میں میاں اور بیوی اور کاروباری شراکت دار کو مساوی مالکانہ حقوق حاصل ہیں نیز اس پلان کا بنیادی مقصد بھی یہی ہے۔

ج۔ یہ پلان جذباتی طور پر ان کی زندگی میں پختگی اور ان کے آپس کے تعلقات میں استحکام پیدا کرتا ہے۔

☆ اس منصوبہ کے لئے متوقع بیمہ داروں کی نشاندہی

☆ نیا شادی شدہ جوڑا

☆ وہ تمام حضرات و خواتین جن کی شادی ماضی قریب میں انجام پائی ہو۔

☆ وہ تمام شوہر اور ان کی شریک حیات جواز دواجی زندگی میں منسلک ہو کر اپنی اور اپنے خاندان کے افراد کی معاشی بہتری کے خواہاں ہیں۔

☆ مشترک کاروبار کے شراکت دار میں سے کسی کے انتقال کی صورت میں اس کے ورثاء کو بیمہ سے حاصل شدہ رقم ادا کر دی جاتی ہے اور کاروباری سرمایہ پوری طرح محفوظ رہتا ہے۔

☆ اس منصوبہ کے مخصوص فوائد:-

☆ میاں بیوی اور کاروباری شراکت دار میں سے کسی ایک کی قبل از وقت وفات کی صورت میں کارپوریشن زندہ سلامت ساتھی کو پورا زرمیمہ ادا کرے گی۔

☆ کلیم کی ادائیگی کے بعد بھی زندہ سلامت ساتھی کو بیمہ کا تحفظ حاصل رہے گا۔ ایسی صورت میں مزید پریمیہ کی

- ادائیگی نہیں ہوگی۔ مزید برآں یہ پالیسی کارپوریشن کے منافع میں برابر کی شریک ہوگی۔
- ☆ زندہ سلامت ساتھی کی قبل از وقت موت کی صورت میں کارپوریشن ایک بار پھر ورثاء کو مکمل زر بیمہ مع منافع کے ادا ایگی کی ذمہ دار ہوگی نیز ایسی صورت میں معاہدہ ختم تصور کیا جائے گا۔
- ☆ اگر اللہ کے فضل و کرم سے دوسرا ساتھی پالیسی کی مقررہ مدت تک زندہ سلامت رہتا ہے تو کارپوریشن اسے زر بیمہ کی پوری رقم مع منافع کے ادا کرے گی۔ باوجود اس کلیم کی رقم کے جو اسے پہلے ساتھی کی قبل از وقت موت کی صورت میں ادا کی جا چکی ہے۔
- ☆ ایسی صورت میں جبکہ شوہر اور بیوی دونوں پالیسی کی مدت پوری ہونے تک بفضل تعالیٰ زندہ سلامت ہوں تو کارپوریشن ان دونوں کو مشترکہ زر بیمہ مع منافع ادا کرے گی۔

## درخواست بیمہ کا طریقہ کار

- الف۔ اس پالیسی پلان کے تحت دوا لگ الگ تجویزی فارم (پرپوزل) پُر کئے جائیں گے۔ ایک شوہر کے نام سے اور دوسرا بیوی کی طرف سے بزنس پارٹنرز ہونے کی صورت میں دونوں پارٹنرز کے علیحدہ علیحدہ۔
- ب۔ جہاں میڈیکل ٹیسٹ کا اطلاق ہوتا ہے وہاں کارپوریشن کے مرتب کردہ درجہ بندی کے قوانین کی روشنی میں شوہر اور بیوی یا دونوں پارٹنرز کو الگ الگ طبی معائنہ کروانا ہوگا۔
- ج۔ پریمیم کی ادا ایگی پہلے سے طے شدہ خاص مدت تک کرنی ہوگی تاہم کسی ایک ساتھی کی قبل از وقت موت کی صورت میں مزید پریمیم کی ادا ایگی نہیں ہوگی۔

☆ مساوی عمر کا تعین:

Uniform Seniority Table کے مطابق اگر شوہر اور بیوی کی عمروں میں فرق جدول کے مطابق

مساوی عمر معلوم کیجئے۔

تو زیادہ عمر سے یہ گھٹا دیجئے	جب دونوں عمروں کا فرق حسب ذیل ہو
صفر	ایک سال کا فرق
1 سال	" " " 3 تا 2
2 سال	" " " 6 تا 4

3 سال	" " "	9 تا 7
4 سال	" " "	13 تا 10
5 سال	" " "	17 تا 14
6 سال	" " "	24 تا 18
7 سال	" " "	35 تا 25

میاں بیوی کے علاوہ کاروبار میں شریک لوگوں کے لئے بھی مشترکہ میعادِ بیمہ پالیسی بہت مناسب ہے کیونکہ کاروبار میں شریک دونوں بیمہ داروں میں سے کسی ایک موت کی صورت میں اس کے ورثاء کو بیمہ سے حاصل شدہ رقم سے ادائیگی کر دی جاتی ہے اور کاروباری سرمایہ پوری طرح محفوظ رہتا ہے۔

### ☆ شاد آ باد منصوبہ ٹیبل نمبر 36

شاد آ باد منصوبہ تین عوامل پر مشتمل ہے۔ مثلاً دس لاکھ زر بیمہ کے بنیادی انڈومنٹ یا منافع پالیسی پر تمام معمول کے بونس اور ڈیویڈنڈ بونس وقتاً فوقتاً اعلان شدہ بونس کی شرح سے پالیسی کے معیاد کے مطابق یا منافع پالیسی دئے جائیں گے جو کہ اس منصوبے میں شامل ہوتے ہیں۔

اور

اس کے علاوہ خدانخواستہ پالیسی کی مدت کے دوران کسی بھی وجہ سے وفات کی صورت میں دس لاکھ روپے اضافی ادا کئے جائیں گے۔ اس اضافے سے وفات کی صورت میں قابل ادائیگی دس لاکھ روپے کی ادائیگی کے بجائے مجموعی طور پر انتقال کی صورت میں فوائد 20 لاکھ روپے ہوں گے۔

اور

حادثاتی موت کی صورت میں مزید 20 لاکھ روپے ادا کئے جائیں گے اس طرح مذکورہ بالا 20 لاکھ روپے کے بجائے حادثاتی موت کی صورت میں کل ادائیگی 40 لاکھ روپے ہوگی۔ اس منصوبے میں مزید کون سے اضافی معاہدے شامل کئے جاسکتے ہیں؟

شاد آ باد منصوبہ میں صرف F.I.B (خاندانی آمدنی کا معاہدہ اقساط کی منسوخی کا معاہدہ اور علاج معالجہ اور جراحی) A.I.B معاہدے شامل کئے جاسکتے ہیں ان معاہدوں کی شمولیت کا انحصار انڈر رائٹر کی صوابدید، بیمہ کرانے کی عمر، پالیسی کی تکمیل مدت اور متعلقہ اضافی معاہدے کی شرائط و ضوابط کے مطابق ہوگا۔

## ☆ شاد آباد منصوبہ کی خاص بات

عام طور پر حادثاتی موت کے اضافی معاہدے کے تحت حادثاتی موت کے تحفظ کی حد بیمہ دار کی عمر 60 سال ہے لیکن شاد آباد منصوبہ میں یہ تحفظ پالیسی میں از خود موجود ہے اس لئے حادثاتی موت کا تحفظ پالیسی کی مدت کے اختتام تک جاری رہے گا۔ خواہ یہ معیاد بیمہ دار کی عمر 60 سال سے زیادہ کیوں نہ ہو۔ عام حادثاتی موت کے اضافی معاہدے کے تحت حاصل ہونے والے فوائد اور شاد آباد منصوبہ میں موجود حادثاتی موت کے فوائد میں یہ بڑا اور واضح فرق ہے۔

## ☆ سدا بہار پلان Table - 74

یہ سہ ادائیگی منصوبہ ہے جس میں ADB شامل ہے جس کی وجہ سے اس منصوبہ میں تحفظ (Risk Coverage) ڈبل ہے۔ متوقع پالیسی ہولڈر کی عمر 20 سال سے 60 سال تک ہونی چاہیے اور پالیسی کی مدت 12, 15, 18, 21, 24, 27 اور 30 سال ہے۔ پالیسی کی مدت 1/3 پوری ہونے پر زر بیمہ رقم کا 20% S.B دیا جاتا ہے۔ اس طرح 2/3 مدت پوری ہونے پر مزید زر بیمہ رقم کا 20% S.B دیدیا جاتا ہے اور بقایا 60% زر بیمہ جمع ہونے پر ادائیگی کر دیا جاتا ہے۔ S.B نہ لینے کی صورت میں اس میں اسپیشل بونس دیا جاتا ہے۔ اس منصوبہ کے بونس ریٹ ٹیبل 05 کے بونس کی نسبت 25% زائد ہیں۔ نوٹ:- یہ منصوبہ بغیر ADB کے بھی دستیاب ہے۔

## ☆ ٹیبل 75 چائلڈ اجو کیشن انسٹرمنٹ میرج پلان Child Education & Marriage

### بچوں کی تعلیم اور شادی کا منصوبہ

یہ منصوبہ کون خرید سکتے ہیں؟

یہ منصوبہ صرف والدین تک ہی محدود نہیں بلکہ یہ منصوبہ نانا، نانی، دادا، دادی، چچا، تایا، ماموں خالہ، پھوپھی وغیرہ بھی اپنے نواسا نواسی، پوتے پوتیوں، بھانجے بھتیجیوں کے بہتر معاشی مستقبل کیلئے خرید سکتے ہیں۔

### خصوصیات:

اس منصوبہ کے تحت بیمہ دار کو اپنے بچوں کی اعلیٰ تعلیم یا شادی کے لئے معقول رقم مل سکتی ہے۔ بیمہ دار اپنی مرضی کے مطابق بچے کی اس عمر کا انتخاب کر سکتا ہے جس پر پالیسی کی مدت مکمل ہو جاتی ہے۔ ان عمروں میں ہی بچوں کو مالی تحفظ

اور معاونت کی ضرورت ہوتی ہے۔

### بیمہ شدہ شخص کے انتقال کی صورت میں واجب الادا رقم

اگر پالیسی کی مدت کے دوران بیمہ شدہ شخص کی موت واقع ہو جائے تو آئندہ پریمیوم کی اقساط معاف کر دی جاتی ہیں۔ لیکن پالیسی مکمل زر بیمہ کے ساتھ اسٹیٹ لائف کے بونس میں شریک رہتی ہے۔ پالیسی کا زر بیمہ اور مکمل مدت کے جمع شدہ بونس، پالیسی کی تکمیل میعاد پر قابل ادا ہوتے ہیں۔ نیز اس کے ورثاء کو زر بیمہ کے 24 فیصد سالانہ کے حساب سے یعنی 100,000 زر بیمہ کی پالیسی پر 24,000 سالانہ خاندانی فوائد کی ادائیگی شروع ہو جاتی ہے، یہ ادائیگی پالیسی تکمیل میعاد تک جاری رہتی ہے۔

### بچے کے انتقال پر بیمہ دار کے اختیارات

خدا نخواستہ اگر وہ بچہ انتقال کر جائے جس کے لئے یہ پالیسی خریدی گئی تھی تو اسی صورت میں بیمہ دار کے پاس تین اختیار ہوتے ہیں۔

- ☆ پالیسی کسی اور بچے کے نام منتقل کر دے اور اسے جاری رکھے۔
- ☆ پالیسی کی دستبرداری کی مالیت یا اس وقت تک کا ادا شدہ مجموعی پریمیئم (جو بھی زیادہ ہو) وصول کر لے اور پالیسی ختم کر دے۔
- ☆ کسی دوسرے بچے کو نامزد کئے بغیر پالیسی جاری رکھے۔

### ☆ اقساط میں رقم لینے کا حق

بچے کو یہ اختیار حاصل ہے کہ وہ تکمیل مدت پر ملنے والی یکمشت رقم کو پانچ مساوی سالانہ اقساط میں حاصل کر سکتا ہے۔ یہ نہایت موزوں اختیار ہے جسے حسب ضرورت استعمال کیا جاسکتا ہے۔ مثلاً اعلیٰ تعلیم کے لئے کوشاں شخص کو باقاعدہ وقفوں یا قسطوں میں رقم کی ضرورت پڑتی ہے۔ اس منصوبہ کے تحت کون سے ضمنی معاہدے شامل کیے جاسکتے ہیں؟

اس منصوبے کے ساتھ خاندانی فوائد کا ضمنی معاہدہ (FIB)، میقاتی بیمہ کا ضمنی معاہدہ (TIR)، حادثاتی موت اور تلافی کے معاوضے کا ضمنی معاہدہ (AIB)، حادثاتی موت کا ضمنی معاہدہ (ADB)، پریمیئم کی اقساط کی معافی کا ضمنی معاہدہ (WP) اور (SWP) پریمیئم کی اقساط کی معافی کا خصوصی معاہدہ شامل کیے جاسکتے ہیں۔



## باب نمبر 09

# اضافی ضمنی معاہدے

- 1- حادثاتی موت اور تلافی کا معاہدہ (Accident Indemnity Benefit-AIB)
- ☆ یہ ضمنی معاہدہ خود مختار مردوں اور عورتوں (درجہ A (I) اور A (II)) کی خواتین (جو کہ فائدہ مند روزگار سے وابستہ ہوں) کو دیا جاسکتا ہے۔
- ☆ یہ ضمنی معاہدہ 18 تا 55 سال کی عمر کی بالغ زندگیوں پر اس مدت تک دیا جاسکتا ہے جو 60 سال کی عمر پر یا اس سے پہلے ختم ہو جائے۔ یہ معاہدہ نابالغ زندگیوں کو میسر نہیں۔
- ☆ اس ضمنی معاہدہ کی زیادہ سے زیادہ مدت بنیادی پالیسی کا پریمیم ادا کرنے کی مدت سے زیادہ نہیں ہونی چاہیے۔
- ☆ تمام حادثاتی تحفظات کے لئے زیادہ سے زیادہ زر بیمہ 1,00,00,000 کروڑ روپے ہے۔
- ☆ اس حد کے اندر ایک ہی زندگی پر جاری کردہ پالیسیوں پر تمام ضمنی معاہدہ بمعہ منسلک حادثاتی تحفظات کے شامل ہیں، (جیسا کہ T.18، T.14 اور T.36 میں ہیں)۔
- ☆ AIB کے لئے زر بیمہ مندرجہ ذیل سے زیادہ نہیں ہونا چاہیے۔
- (الف) بنیادی پالیسی کے زر بیمہ یا
- (ب) زر بیمہ کی سالانہ آمدنی کا تین گنا (جو بھی کم ہو)۔
- ☆ معیاری زندگیوں کے لئے شرح پریمیم مجوز کے پیشہ پر انحصار کرتے ہوئے 4 روپے فی ہزار تک ہوگی۔
- ☆ مجوز بیمہ کے پیشے اور صحت کو مد نظر رکھتے ہوئے پریمیم لیا جائے گا۔ غیر معمولی خطرہ یا کسی اور جسمانی نقص کی موجودگی میں یہ ضمنی معاہدہ نہیں دیا جائے گا یا پھر پریمیم میں مزید اضافہ کر دیا جائے گا۔
- ☆ یہ ضمنی معاہدہ T-07 (بچے کی زندگی پر) T.09, 14, 18, 22, 23 اور N.D اسکیم کے تحت پالیسیوں پر نہیں دیا جاسکتا۔ جیسا کہ جنگ اور ہوابازی کے خطرے کے معاہدے میں استثنائی تحفظات ہیں اس لئے یہ ضمنی معاہدہ آرٹیفورسز کارکنوں کو دینا مناسب نہیں۔



## 2- حادثاتی موت کارائڈر (Accidental Death Benefit-ADB)

- ☆ یہ ضمنی معاہدہ 5 تا 55 سال کی عمر تک کے افراد کو دیا جاسکتا ہے۔
- ☆ اس ضمنی معاہدہ کی زیادہ سے زیادہ مدت بنیادی پالیسی کا پریئم ادا کرنے کی مدت سے زیادہ نہیں ہونی چاہئے۔
- ☆ تمام حادثاتی تحفظات کے لئے زیادہ سے زیادہ زریبہ 100,00,000 کروڑ روپے ہے۔
- ☆ اس حد کے اندر ایک ہی زندگی پر جاری کردہ پالیسیوں پر تمام ضمنی معاہدہ بمعہ منسلک حادثاتی تحفظات کے شامل ہیں، (جیسا کہ T.14, T.18 اور T.36 میں ہیں)۔
- ☆ ADB کے لئے زریبہ مندرجہ ذیل سے زیادہ نہیں ہونا چاہیے۔
  - (الف) بنیادی پالیسی کے زریبہ یا
  - (ب) مجوز بیمہ کی سالانہ آمدنی کا تین گنا (جو بھی کم ہو)۔
- ☆ قابل بیمہ افراد کے لئے جو محفوظ پیشہ سے وابستہ ہوں عام شرح پریئم 1.25 روپے فی ہزار زریبہ ہے۔
- ☆ مجوز بیمہ کے پیشے اور صحت کو مدنظر رکھتے ہوئے پریئم لیا جائے گا۔ ایسے پیشوں کیلئے زائد پریئم لیا جائے یہ معاہدہ عام ریٹ سے ڈیڑھ گنا یا دو گنا پر دیا جاسکتا ہے۔ غیر معمولی خطرہ یا کسی اور جسمانی نقص کی موجودگی میں یہ ضمنی معاہدہ نہیں دیا جائے گا یا پھر پریئم میں مزید اضافہ کر دیا جائے گا۔
- ☆ یہ ضمنی معاہدہ T-07 (بچے کی زندگی پر) T.09, 14, 18, 22, 23 اور N.D اسکیم کے تحت پالیسیوں پر نہیں دیا جاسکتا۔

## 3- خاندانی آمدنی کا ضمنی معاہدہ (Family Income Benefit -FIB)

- ☆ یہ ضمنی معاہدہ خود مختار مردوں اور عورتوں کو دیا جاسکتا ہے جو فائدہ مندرجہ سے وابستہ ہوں۔
- ☆ یہ ضمنی معاہدہ 20 تا 55 سال کی عمر کی بالغ زندگیوں پر اس مدت تک دیا جاسکتا ہے جو 65 سال کی عمر پر یا اس سے پہلے ختم ہو جائے۔ یہ معاہدہ نابالغ زندگیوں کو میسر نہیں۔
- ☆ اس ضمنی معاہدہ کی زیادہ سے زیادہ مدت بنیادی پالیسی کا پریئم ادا کرنے کی مدت سے زیادہ نہیں ہونی چاہئے۔
- ☆ FIB بنیادی زریبہ کے 10% سے 50% تک جاری کیا جاسکتا ہے، بشرطیکہ آمدنی کا فائدہ مجوزہ بیمہ کی کمائی گئی آمدنی کے تقریباً 60% تک رہے۔

☆ مجوز بیمہ کے داخلے کی عمر پر انحصار کرتے ہوئے معیاری زندگیوں کے لئے جو محفوظ پیشے سے وابستہ ہوں عام شرح

☆ پریمیم ریٹ بک میں موجود ہے  
 ☆ مجوز بیمہ کے پیشے اور صحت کو مد نظر رکھتے ہوئے پریمیم لیا جائے گا۔ غیر معمولی خطرہ یا کسی اور جسمانی نقص کی موجودگی میں یہ ضمنی معاہدہ نہیں دیا جائے گا یا پھر پریمیم میں مزید اضافہ کر دیا جائے گا۔  
 ☆ یہ معاہدہ T-07 (بچے کی زندگی پر) سے تحت جاری کردہ پالیسیوں پر اور پریمیم ادا کرنے والی زندگی پر زریبیمہ کے 40% کے زائد اگر ہو اور T.09, 14, 18, 22, 23 اور N.D اسکیم کے تحت پالیسیوں پر نہیں دیا جاسکتا۔

#### 4- میعقاتی بیمہ (Term Insurance Rider- TIR)

ضمنی معاہدہ تاحیاتی اور معیادی بیوں کے ساتھ شامل کیا جاسکتا ہے۔ رائڈر کی معیاد کے دوران اگر بیمہ دار کی موت واقع ہو جائے تو رائڈر کے تحت منظور شدہ بیمہ کی رقم واجب الادا ہو جائے گی۔ قابل بیمہ ہونے کی شرائط مکمل کرنے پر یہ اضافی معاہدہ اصل پالیسی کے زریبیمہ کے ایک گنا، دو گنا اور تین گنا تک پالیسیوں کے ساتھ شامل کیا جاسکتا ہے۔ اس اضافی معاہدہ میں متوقع پالیسی ہولڈر کی عمر کی حد 20 سال سے لیکر 60 سال تک ہے اور مدت کی حد 10 سال سے لیکر 25 سال تک ہے۔ یہ معاہدہ 70 سال کی عمر تک تحفظ فراہم کرتا ہے۔

#### 5- پریمیم کی معافی Waiver of Premiumm-WP

اس ضمنی معاہدے کے رو سے اگر بیمہ دار حادثہ کی وجہ سے مکمل طور پر معذور ہو جائے تو آئندہ واجب الادا تمام پریمیم معاف کر دیئے جاتے ہیں۔ غیر خطرناک پیشوں سے وابستہ معیاری صحت کے حامل افراد کے لئے پریمیم کی شرح فی ہزار بیمہ کی رقم پر مندرجہ ذیل ہے۔

موجودہ عمر	شرح پریمیم فی ہزار روپے زریبیمہ
24 سال یا اس سے کم	50 پیسے
24 سال سے 29 سال	75 پیسے
30 سال یا زائد	ایک روپیہ

#### 6- پریمیم کی خاص معافی Special Waiver of Premium-SWP

اس ضمنی معاہدے کی رو سے اگر بیمہ دار بیماری یا حادثے کی وجہ سے مکمل طور پر معذور ہو جائے تو آئندہ اقساط اس وقت تک معاف ہو جاتی ہیں جب تک مکمل معذوری برقرار رہے۔ پر بیمہ کی معافی کے لئے یہ ضروری ہے کہ معذوری چھ ماہ سے زیادہ عرصہ رہی ہو۔ یہ معاہدہ زریبیمہ کی بجائے پر بیمہ کی بنیاد پر لگایا جاتا ہے۔

## 7- ادا شدہ پر بیمہ کی واپسی کا معاہدہ Refund of Premium Rider-RPR

اس ضمنی معاہدہ کی روح سے بیمہ دار کی وفات کی صورت میں پالیسی کے تحت ادا کیے گئے تمام پر بیمہ (سوائے R.P.R) بھی دیگر فوائد کے ساتھ قابل واپسی ہوئے۔ یہ معاہدہ پالیسی کے اجرا کے وقت ہی لیا جاسکتا ہے اس معاہدہ کا پر بیمہ زریبیمہ کی تحت پر بیمہ پر لگایا جاتا ہے۔

## 8- ناقابل انکار تجویز اسکیم Non Declinature Scheme - ND

یہ تجویز ان لوگوں کے لئے ہے جو اپنی صحت کی وجہ سے بیمہ کے قابل تصور نہیں کیے جاتے ہیں۔ مندرجہ ذیل شرائط پر عمل کیا جائے تو ان لوگوں کو بھی ناقابل انکار تجویز کے تحت بیمہ دیا جاسکتا ہے۔  
% اس اسکیم کے تحت:-

- 1- صرف میعادہ بیمہ کا منصوبہ (Table 03) اور سہ ادائیگی (05) کا منصوبہ میسر ہے
- 2- N.D اسکیم کے تحت پالیسیوں پر کوئی ضمنی معاہدے نہیں لیے جاسکتے ہیں۔
- 3- N.D اسکیم کے تحت ان افراد کے لئے ہے جن کی عمر 20 سال سے زائد لیکن 58 سال تک ہو (مردوں اور عورتوں دونوں کے لئے)، عمر کا واضح ثبوت تجویز بیمہ کے ساتھ ہونا ضروری ہے۔
- 4- N.D پالیسیوں پر N.D کا زائد پر بیمہ لیا جائے گا جس کی شرح اُردو ریٹ بک کے صفحہ نمبر 86 پر درج ہے
- 5- اگر تجویز کنندہ خطرناک پیشے یا خطرناک کھیلوں میں حصہ لیتا ہو تو معمول کے مطابق پیشے پر زائد پر بیمہ لیا جائے گا یا اگر تجویز کنندہ کا پیشہ یا زریبیمہ تفریح اتنا خطرناک ہے کہ تجویز بیمہ عام حالات میں مسترد کر دی جائے تب N.D اسکیم کے تحت مناسب زائد پر بیمہ پر اسے قبول کیا جاسکتا ہے۔
- 6- اس منصوبے کے تحت زیادہ سے زیادہ زریبیمہ کی مدد 60 لاکھ ہے اس حد کے تعین کے لئے ان بیمہ پالیسیوں کے زریبیمہ کا شمار نہیں کیا جائے گا جو عام منصوبوں کے تحت جاری کئے گئے ہوں۔
- 7- کل سالانہ پر بیمہ بمعدہ پروپوزل جمع کرانا ضروری ہے ورنہ اس پروپوزل پر غور نہیں کیا جائیگا۔

8- اس اسکیم کے تحت پالیسیوں میں Back Dating ایک دن کے لئے بھی نہیں کر سکتے۔

✦ بیمہ کے پہلے سال انتقال کی صورت میں:-

زیر بیمہ کی ادائیگی صرف اس صورت میں ہوگی جب موت حادثے کی زیریے ہو جیسا کہ بیمہ کی دستاویزات میں اس کی تعریف بیان کی گئی ہے دوسری صورت میں کوئی رقم نہیں ملے گی۔

✦ بیمہ کے دوسرے سال انتقال کی صورت میں:-

زیر بیمہ کی ادائیگی صرف اس صورت میں ہوگی جب موت حادثے کی زیریے ہو جیسا کہ بیمہ کی دستاویزات میں اس کی تعریف درج ہے دوسری صورت میں صرف دوسرے سال کا پریمیم واپس ہوگا۔

✦ تیسرے یا اس سے زائد پالیسی سال میں انتقال کی صورت میں:-

پورے زیر بیمہ اور پالیسی میں جمع شدہ بونس کی ادائیگی کی جائے گی۔

9- اس منصوبے کے تحت 31 دنوں کی رعایتی مدت (Grace Period) پر سختی سے عمل کیا جائے گا۔ اگر کوئی

پالیسی ساقط (Lapse) ہو جائے تو اس کی تجدید مندرجہ ذیل طریقوں سے کروائی جاسکتی ہے۔

10- ناقابل انکار بیمہ کے منصوبے کے تحت لی گئی پالیسی میں زندگی کا تحفظ فوراً شروع نہیں ہوگا بلکہ یہ تحفظ 100% تک بتدریج درج ذیل طریقے سے ممکن ہوگا۔

## 9- بیمہ کے قابل رہنے کی گارنٹی - Guaranteed Insurability-GI

اس ضمنی معاہدے کے تحت خریدار کو آئندہ بیمہ کے قابل ہونے کا ثبوت دیئے بغیر پالیسی کی متعین سالگرہ پر مزید بیمہ حاصل کرنے کے حق کی ضمانت دی جاتی ہے۔

## 10- اسپتال اور جراحی کا خرچ - Hospital & Surgical-HS

یہ ضمنی معاہدہ تاحیات پالیسی اور معیادی پالیسی کے ساتھ حاصل کیا جاسکتا ہے۔ بشرطیکہ بنیادی پالیسی کم از کم 25,000 روپے کی ہو، اس کے لئے بیمہ دار کو ڈاکٹری معائنہ کرانا ضروری ہوگا۔ بیمہ دار کو معاہدہ میں درج شدہ بیماری یا حادثہ کی بناء پر اسپتال میں داخل ہونے کی ضرورت پڑے اور وہ اگر اسٹیٹ لائف کے کسی منظور شدہ اسپتال میں داخل ہو جائے تو بیمہ دار کو مندرجہ ذیل اخراجات ادا کئے جاسکتے ہیں۔



## باب نمبر 10

# پریمیم کی شرح معلوم کرنے کا طریقہ

نمائندے کے لئے پریمیم معلوم کرنے کے طریقہ پر مکمل عبور حاصل کرنا بڑی اہمیت رکھتا ہے۔ ذیل میں دی گئی مثالوں کے ذریعہ ہم پریمیم کا حساب لگانے کے طریقہ کار کی وضاحت کریں گے۔

1- تمام شرحیں بنیادی سالانہ شرح فی ہزار روپے زریعہ کے حساب سے دی گئی ہیں۔ (جب تک کہ اس میں کوئی تبدیلی یا وضاحت نہ ہو)

2- پریمیم کی اصل واجب الادا رقم کے تعین کے لئے بیمہ کی کل رقم کے بنیادی سالانہ پریمیم میں 2,50 روپے (دو روپیہ پچاس پیسے) فی ہزار زریعہ کے حساب سے پالیسی فیس (زیادہ سے زیادہ 100 روپے) شامل کرنی ہوگی۔

3- اگر پریمیم کی ادائیگی کا طریقہ سالانہ کے علاوہ کوئی اور ہو تو پریمیم کی قسط متعین کرنے کے اوپر دئے گئے طریقہ کے مطابق حاصل کردہ سالانہ واجب الادا پریمیم کو اعلیٰ الترتیب مندرجہ ذیل اعداد سے ضرب دیجئے۔

ادائیگی کا وقفہ	عد جس سے ضرب دیا جائے
ششماہی	0.52
سہ ماہی	0.27
ماہانہ	0.09

بالفاظ دیگر ششماہی پالیسیوں کا پریمیم سالانہ پریمیم سے 4 فیصد زیادہ ہوگا اور اسی طرح سہ ماہی اور ماہانہ پریمیم کی شرحیں سالانہ سے 8 فیصد زیادہ ہوں گی۔

نوٹ :-

1- 3 لاکھ یا اس سے زائد رقم کی پالیسیوں پر اسٹیٹ لائف 0.50 فی ہزار پریمیم میں رعایت دیتی ہے۔

2- قابل وصول پریمیم کی کم از کم حد 10000 روپے ہے۔ لہذا ششماہی / سہ ماہی یا ماہانہ قسط اس سے کم نہ ہو۔

3- نگہبان پالیسی (T-24/25) اور سیلری سیونگ اس حد سے مستثنیٰ ہے

واجب الادا پریمیم کے تعین کے لئے آپ کے پاس ریٹ بک اور کیلکولیٹر ہونا بہت ضروری ہے۔

مثال :

ایک بیمہ دار کے لئے جس کی قریب ترین سالگرہ پر عمر 30 برس ہو، ریٹ بک میں ٹیبل نمبر 03 کے تحت 20 سال معیاد کی پالیسی کا سالانہ بنیادی پریمیوم 48.42 روپے فی ہزار ہے۔ بیمہ کی مختلف رقوم کے لئے پریمیوم کی قسطیں حسب ذیل ہوں گی۔

(الف) بیمہ کی رقم 100,000 روپے ہو تو:-

بنیادی پریمیوم	(100x48.42)	4842.00 روپے
پالیسی فیس (زیادہ سے زیادہ)	100	
سالانہ قسط	4942.00	
ششماہی قسط	(0.52x4942.00)	2570.00 روپے
سہ ماہی	(0.27x4942.00)	1334.00 روپے
ماہانہ قسط	(0.09x4942.00)	445.00 روپے

(ب) بیمہ کی رقم تین لاکھ روپے ہو تو:

بنیادی پریمیوم	$300 \times (0.50 - 48.42) = 14,376.00$	پالیسی فیس	100.00
زیادہ سے زیادہ	$100.00 =$		
سالانہ قسط	$14,476.00 =$		
ششماہی قسط	$(0.52 \times 14,476.00) = 7,527.52$	$7,528.00 =$	روپے
سہ ماہی قسط	$(0.27 \times 14,476.00) = 3,908.52$	$3,909.00 =$	روپے
ماہانہ قسط	$(0.09 \times 14,476.00) = 1,302.84$	$1,303.00 =$	روپے

(ج) بیمہ کی رقم دس لاکھ روپے ہو تو:

بنیادی پر بیمہ	$10,00 \times (0.50 - 48.42)$	=	47,920.00	روپے
پالیسی فیس	100.00			
زیادہ سے زیادہ	100.00	=		روپے
سالانہ قسط	48,020.00	=		
ششماہی قسط	$(0.52 \times 48,020.00)$	=	24,970.4	روپے
سہ ماہی قسط	$(0.27 \times 48,020.00)$	=	12,965.4	روپے
ماہانہ قسط	$(0.09 \times 48,020.00)$	=	4,321.80	روپے



## بونس معلوم کرنے کا طریقہ

فارمولہ: زر بیمہ فی ہزار x شرح بونس فی تعداد x مدت  
عمودی بونس: یہ بونس پالیسی کے پہلے سال سے لیکر پالیسی کے اختتام تک واجب ادا ہوتا ہے۔  
میعادی پالیسیوں کے پریٹ ہیں تاریخ سال میں 40 روپے، چھٹے سال سے سالوں سال 88، اور سترہ سال سے  
136 روپے فی ہزار فی سال 20 سال یا اس سے زیادہ کیلئے۔

ٹرمینل بونس: یہ بونس پالیسی کے گیارویں سال سے مزید بیس سال تک لگایا جاتا ہے۔ میعاد پالیسیوں  
کے لئے ریٹ 60 روپے فی سال اور زیادہ سے زیادہ 1200 فی ہزار زر بیمہ تک لگائے جاسکتے ہیں۔

اسپیشل ٹرمینل بونس: اگر پالیسی پر FIB کا معاہدہ لگا ہو تو پالیسی کے گیارویں سال سے مزید بیس سال تک  
لگایا جاسکتا ہے۔ یہ بونس صرف اس صورت میں میلے گا جب FIB کا معاہدہ پالیسی کے اختتام تک پالیسی سے منسلک  
رہے۔ اسکی شرح 10 روپے فی ہزار فی سال اور حد 200 روپے فی ہزار زر بیمہ ہے  
مثال: ایک لاکھ زر بیمہ کی میعاد پالیسی میں سے کوئی (03,04,19,36) 20 سال کے میعاد کے لئے ہو تو  
قابل واپسی رقم مندرجہ ذیل ہوگی

### (الف) عمودی بونس:

20,000/=	5 x 100 x 40 = پہلے پانچ سال کا بونس
96,800/=	11 x 100 x 88 = 6 سال سے 16 سال تک بونس
54,400/=	4 x 100 x 136 = 17 سال سے 20 سال تک بونس

### (ب) ٹرمینل بونس:

60,000/=	10 x 100 x 60 = 11 سال سے 20 سال تک بونس
----------	--

(ج) اسپیشل ٹرمینل بونس:

$$10,000/= \quad (اگر FIB ہوتو) = 10 \times 100 \times 10$$

(د) کل بونس

$$241,200/=$$

$$100,000/=$$

$$341,200/= \text{ روپے}$$

زیر بیمہ کی واپسی

کل میچوریٹی

مثال: اگر یہی پالیسی 25 سال کی میعاد کی پالیسیوں (03,04,17,18,19,36) کوئی ہو تو میچوریٹی کلم مندرجہ ذیل ہوگا۔

(الف) عمومی بونس:

$$20,000/= \quad \text{پہلے پانچ سال کا بونس} = 5 \times 100 \times 40$$

$$96,800/= \quad 6 \text{ سال سے } 16 \text{ سال تک بونس} = 11 \times 100 \times 88$$

$$122,400/= \quad 17 \text{ سال سے } 25 \text{ سال تک بونس} = 9 \times 100 \times 136$$

(ب) ٹرمینل بونس:

$$90,000/= \quad 11 \text{ سال سے } 25 \text{ سال تک بونس} = 15 \times 100 \times 60$$

(ج) اسپیشل ٹرمینل بونس:

$$15,000/= \quad (اگر FIB ہوتو) = 15 \times 100 \times 10$$

(د) کل بونس

$$344,200/=$$

$$100,000/=$$

$$444,200/= \text{ روپے}$$

زیر بیمہ کی واپسی

کل میچوریٹی

## باب نمبر 11

### پروپوزل فارم اور متعلقہ شرائط

جب دفتر میں کوئی پروپوزل فارم (Proposal Form) داخل کیا جاتا ہے جو ہر لحاظ سے مکمل ہو، تو انڈر رائٹنگ ڈیپارٹمنٹ (Underwriting Department) اس کو جانچتا ہے۔ اگر وہ بیمہ کاری کے معیار پر پورا اترے اور پہلا پر بیمہ قاعدے کے مطابق وصول ہو چکا ہو پالیسی نمبر اور پہلے پر بیمہ کی رسید جاری کردی جاتی ہے جو بیمہ دار کے تحفظ کی ضمانت ہوتی ہے۔ اس کے بعد بیمہ پالیسی تیار کر کے بیمہ دار کو بھیج دی جاتی ہے۔

ایسے پروپوزل فارم جن کے تحت بیمہ دار کا طبی معائنہ لازمی ہو یا وہ پراویڈنٹ فنڈ کے تحت داخل کئے گئے ہوں اس شرط سے مستثنیٰ ہیں۔

اگر کسی سوال کا جواب مناسب نہ دیا گیا ہو یا کوئی شرط پوری نہ کی گئی ہو یا مزید طبی معائنہ کی ضرورت ہو یا صحت یا پیشے کی مناسبت سے زائد پر بیمہ درکار ہو تو اس کی اطلاع بیمہ کارکن یا سیلز مینجر کو دے دی جاتی ہے پھر شرائط کی تکمیل کے بعد پروپوزل پر مزید غور کیا جاتا ہے۔

پروپوزل قبول کئے جانے کی صورت میں اصل دستاویزات تیار کر کے بیمہ دار کو دی جاتی ہے۔

### ☆ پروپوزل فارم

پروپوزل فارم مفت مہیا کئے جاتے ہیں۔ بیمہ کرانے والے حضرات کو خاص طور پر جن سوالات کے، صحیح اور درست جوابات دینے ہوتے ہیں، وہ درج ذیل ہیں۔

- 1- پورا نام مع ولدیت ازوجیت
- 2- تاریخ پیدائش اور مقام پیدائش
- 3- قومی شناختی کارڈ نمبر
- 4- عمر کا مصدقہ ثبوت
- 5- پتہ برائے خط و کتابت اور مستقل پتہ
- 6- پیشے کی صحیح نوعیت

- 7- کسی پر خطر پیشہ یا مشغلہ سے وابستگی یا ایسے پیشے سے وابستگی کا کوئی ارادہ۔
- 8- بیمہ کا منصوبہ اور اس سے متعلق دیگر دوسری تفصیل
- 9- نامزدگی سے متعلق سوالات کے جوابات
- 10- گزشتہ پالیسیوں / پروپوزل فارم سے متعلق سوالات
- 11- افراد خاندان کی تفصیل
- 12- ذاتی بیان برائے صحت

ان سوالات کا مکمل جوابات دینے کے بعد بیمہ کرانے والے افراد کو ایک اقرار نامہ پر دستخط جمع اگلوٹھا واضح نشانات مثبت کرنے پڑتے ہیں جس کا متن درج ذیل ہے "میں تصدیق کرتا ہوں کہ مندرجہ بالا جوابات ہر لحاظ سے درست ہیں اور میں نے کسی حقیقت احوال کی پروہ پوشی نہیں کی اور نہ ہی کسی حقیقت کو چھپایا اور میں اتفاق کرتا ہوں کہ میری اس تجویز اور میرے بیان کردہ حقائق کی بنیاد پر ہی میرے اور اسٹیٹ لائف کے مابین معاہدہ عمل میں آئے گا۔ میں مزید تصدیق کرتا ہوں کہ یہ زر بیمہ اور اس کی قسط میری مالی استطاعت کے مطابق ہے۔ نیز مجھے معلوم ہے کہ اس تجویز یا اس سے متعلق میرے کسی اور بیان میں تضاد پایا گیا تو بیمہ کا معاہدہ منسوخ ہو جائے گا اور میری جانب سے بیمہ کے عوض ادا شدہ اقساط بحق اسٹیٹ لائف ضبط ہو جائیں گی۔ میں ہر اس شفا خانے، معالج اور طبیب کو جہاں کبھی میرا علاج کیا گیا ہو یا آئندہ علاج کیا جائے، اس امر کی اجازت دیتا ہوں کہ وہ عند الطلب اسٹیٹ لائف کو میری صحت، علاج اور تشخیص کے بارے میں مکمل معلومات فراہم کر سکتے ہیں۔"

### ☆ اہم نکات

یہ دیکھنا نمائندے کا فرض ہے کہ تمام سوالات کے سچے، صحیح اور درست جوابات دیئے جائیں اور اگر جواب وضاحت طلب یا پیچیدہ ہو تو اس کی پوری تفصیل بھی درج کی جانی چاہئے۔ بیمہ کے خریدار کے پیشے اور ذریعہ آمدنی کی حقیقی نوعیت ظاہر ہونی چاہئے۔ صرف ملازمت Service یا عہدہ Designation لکھ دینے سے جواب مکمل نہیں ہوتا بلکہ اس کی تفصیل جاننا ضروری ہو جاتا ہے جو پروپوزل فارم درست طریقے سے پر کیا گیا ہو اور جوابات صحیح ہوں تو اس میں مزید کسی تفتیش یا معلومات کی گنجائش نہیں رہتی اور یہی وجہ ہے کہ فیصلہ کرنے میں بھی تاخیر نہیں ہوتی۔ فارم پر کرنے میں ایک تحریر پر دوبارہ لکھنا، کاٹنا یا مٹانا صحیح نہیں ہے اور ہرگز ایسا نہیں کرنا چاہئے۔ نمائندے کو یہ بھی اطمینان کر لینا چاہئے کہ جس شخص کو نامزد کیا گیا ہے، اس کا نام واضح طور پر صحیح درج ہے۔ آخر میں پر پروپوزل فارم پر باقاعدہ تاریخ، دستخط اور گواہی مکمل کیجئے۔ پورا فارم انگریزی کے

بڑے حروف یا خوشخط اردو میں پر کیا جانا چاہئے۔ اور ایک ہی پین سے پر کیا جائے۔

## بیمہ کارکن کی پروپوزل فارم کے پر کرنے میں غلطیاں

### AGENT'S MISTAKES IN FILLING PROPOSAL FORM

عام طور پر یہ دیکھا گیا ہے کہ بعض بیمہ نمائندے پروپوزل فارم کو مکمل کرتے وقت کچھ ایسی غلطیاں کر جاتے ہیں یا صحیح طور پر سوالات کا جواب نہیں لکھتے جس کی وجہ سے آفس انڈر رائٹرز اس بات پر مجبور ہو جاتے ہیں کہ صحیح حقائق کو معلوم کرنے کے لئے ضروری طبی معائنوں کا اہتمام کیا جائے ایسی غیر یقینی صورت حال کو ختم کرنے کے لئے ایک چیک لسٹ تیار کی گئی ہے جس کی تفصیل درج ذیل ہے۔ پروپوزل فارم مکمل کرتے وقت اس چیک لسٹ کی مدد سے بہت سی غلطیوں سے بچا جاسکتا ہے۔

- 1- عمر کا غیر مصدقہ ثبوت
- 2- شناختی کارڈ مہیا نہ کرنا / شناختی کارڈ کی فوٹو کاپی صاف نہ ہونا۔
- 3- گزشتہ پالیسیوں کی تفصیل مہیا نہ کرنا۔
- 4- غلط اور نامکمل خاندانی کوائف
- 5- وزن، قد اور چھاتی کی غلط پیمائش۔
- 6- اکثر سوالات بغیر جواب دیئے چھوڑ دینا / نامکمل جواب دینا۔
- 7- صحت کے ذاتی بیان میں غیر تسلی بخش جوابات۔
- 8- دستخط یا انگوٹھے کے نشان کی تصدیق نہ ہونا۔
- 9- بیمہ دار کا کام / پیشہ غیر واضح ہونا۔
- 10- بیمہ دار کے بارے میں کارکن کی نامکمل رپورٹ۔
- 11- خواتین کے لئے اضافی سوالات کے نامکمل اور غیر تسلی بخش جوابات۔
- 12- خواتین کی آمدنی کا دستاویزی ثبوت مہیا نہ کرنا۔
- 13- وارث کے تقرر اور وارث اگر نابالغ ہے تو اس کے سرپرست کی تقرری سے متعلق اندراج نہ کرنا۔

## ☆ پروپوزل فارم پر کرنے کی ہدایات

@nny\Desktop\FCAP\Ima  
not found.

- 1- پورا فارم اردو یا انگریزی کے بڑے حروف میں پر کیا جائے۔
- 2- (پروپوزل) کے ساتھ پورا پریمیم جمع ہونا ضروری ہے۔
- 3- پروپوزل فارم صاف ستھرا اور بے داغ ہونا چاہئے کوئی لفظ نہ تو کاٹا جائے اور نہ ہی دوبارہ قلم استعمال کیا جائے۔ اگر دوسرا فارم دستیاب نہ ہو تو کاٹے گئے لفظ / الفاظ پر پالیسی لینے والے کے پورے دستخط ہونے چاہئیں۔
- 4- کوئی کالم خالی نہ چھوڑا جائے بلکہ صحیح اور موزوں جوابات دیئے جائیں۔
- 5- خط و کتابت کا مکمل پتہ تحریر کیا جائے۔
- 6- پروپوزل فارم ایک ہی رسم الخط اور سیاہی سے پر کرنا چاہئے۔
- 7- شناختی کارڈ کی مصدقہ کاپی کی تصدیق سیز نیجر / ایگزیکٹو کو کرنی چاہئے۔
- 8- پیشہ / کاروبار کے کالم میں پالیسی لینے والے کا اصل کام جو وہ سرانجام دیتا ہے وہی درج کریں۔
- 9- انگوٹھے کے نشان کی تصدیق سیز نیجر کو کرنی چاہئے علاوہ ازیں ایک اردو جاننے والے کو بھی بطور گواہ دستخط کرنا ضروری ہے۔
- 10- تجویز کنندہ اور مجوزہ فرد دونوں کی سابقہ پالیسیوں (اگر ہوں) کی تفصیل فراہم کرنا۔
- 11- پیمائش کے لئے فیتہ اور وزن کے لئے مشین ہمیشہ ساتھ رکھیں۔ اندازے سے لکھنے کی صورت میں مزید کوائف طلب کئے جاسکتے ہیں۔
- 12- وراثت کے کالم میں علی الترتیب بیوی بچے، والدین، زیر نگہداشت بہن بھائی کو وارث مقرر کیا جائے وارث اگر نابالغ ہے تو اسکے سرپرست کا تقرر ضروری ہے۔
- 13- خاندانی کوائف کا کالم اور مجوزہ فرد صحت کا ذاتی بیان بڑی اہمیت کے حامل ہیں ان میں کسی قسم کی غلط بیانی بیمہ دار اور ثناء کے مفاد کے خلاف جاسکتی ہے۔
- 14- کالم نمبر 8 کو پر کرتے وقت پر خطر مشاغل کو نہ چھپایا جائے تاکہ بعد میں کوئی واقعہ بیمہ دار کے لئے اور بالآخر کارپوریشن کے مفاد کے لئے نقصان دہ نہ ہو۔
- 15- خفیہ رپورٹ صحیح پر کرنا نہ صرف آپ کا پیشہ ورا نہ بلکہ اخلاقی فریضہ بھی ہے۔ وہ تمام معلومات جو آپ تجویز کنندہ

یا مجوز فرد کے بارے میں حاصل کریں رپورٹ میں تحریر کر کے کارپوریشن سے وفاداری اور مجوز فرد سے ہمدردی اور کاروباری دیانت کا ثبوت دیں۔

## طبی رپورٹ کا فارم

طبی رپورٹ کا فارم پروپوزل فارم کے ساتھ ہی ہوتا ہے۔ اس کے دو واضح حصے ہوتے ہیں۔ پہلا حصہ ان سوالوں پر مشتمل ہوتا ہے۔ جو سیلز نمائندہ یا سیلز نیچر بیمہ کے خواہشمند سے پوچھتا ہے۔ اس کو صحت کا ذاتی بیان کہا جاتا ہے۔ دوسرے حصے میں خواہشمند کے طبی معائنے کے بعد ڈاکٹر کی اپنی رائے درج ہوتی ہے اور یہ طبی رپورٹ کہلاتی ہے۔ صحت کا ذاتی بیان اور طبی رپورٹ میں بیمہ کے خواہشمند کی عادات ذاتی سوانح اور اس کی اپنی اور اس کے اہل خاندان کی طبی تاریخ ہوتی ہے ان معلومات کے حاصل کرنے کا مقصد یہ ہوتا ہے کہ آیا خواہشمند یا اس کے خاندان کا کوئی فرد کسی شدید بیماری یا مرض کا شکار رہا ہے یا نہیں۔ موروثی بیماریاں کیا ہیں اور کیا اسے کوئی حادثہ پیش آیا ہے؟

## صحت کا ذاتی بیان

صحت کے ذاتی بیان پر بیمہ کا خواہشمند، کارپوریشن کے ڈاکٹر کی موجودگی میں دستخط کرتا ہے اور جس پر ڈاکٹر بھی گواہ کی حیثیت سے دستخط کرتا ہے۔ اس بیان پر دستخط ہی بیمہ دار اور کارپوریشن کے درمیان معاہدے کی بنیاد ہے۔

## زائد پریمیم اور بیمہ کی رقم میں کمی

بیمہ کی درخواست، درخواست دہندہ کا بیان اور طبی رپورٹ ملنے پر دفتر تمام حقائق کا بغور مطالعہ کرتا ہے تاکہ بیمہ کی پوری مدت تک مجوز کے زندہ رہنے (طویل العمری) یا مر جانے کے امکانات کا اندازہ لگایا جاسکے۔ شرحوں کی مطبوعہ جدولوں میں پریمیم کی جو شرحیں درج ہیں، ان کا اطلاق ان تمام زندگیوں پر ہوتا ہے جو کارپوریشن کے معیار کے مطابق "درجہ اول زندگیاں" ہیں۔ اگر مجوز مطلوبہ معیار کا حامل ہے تو کارپوریشن بیمہ کو عام شرحوں پر منظور کر لیتی ہے۔ اگر مجوز کو درجہ اول معیار سے کم تر قرار دیا جائے تو کارپوریشن خطرات کا اندازہ لگا کر طے کرتی ہے کہ آیا تجویز نا منظور کردی جائے یا مخصوص شرائط پر منظور کر لی جائے۔ یہ مخصوص شرائط پریمیم کی عام شرح کے ساتھ زائد پریمیم (Loading)، بیمہ کی رقم میں کمی (Lien) یا پلان میں تبدیلی کے ساتھ پروپوزل کی منظوری ناقابل بیمہ زندگی جس کا کسی اسکیم کے تحت بیمہ نہ ہو سکتا ہونا منظور کردی جاتی ہے۔

وہ تمام تجویز جو درجہ اول کی حامل نہ ہوں غیر معیاری کہلاتی ہیں۔ مندرجہ ذیل میں سے کسی ایک یا ایک سے زائد وجوہات کے نتیجے میں تجویز غیر معیاری قرار دی جاسکتی ہے۔

- (ا) افراد خاندان کے متعلق نامناسب طبی شواہد  
 (ب) نامناسب / ناخوشگوار / خراب ذاتی سوانح تفصیلات مثلاً جسمانی عیب یا امراض کی موجودگی۔  
 (ج) خطرناک پیشوں، عادات اور غیر اخلاقی سرگرمیوں سے وابستگی، غیر معیاری تجاویز کے ضمن میں حسب ذیل متبادل طریقہ کار استعمال کئے جاتے ہیں۔

- 1- زائد پریمیم: ریٹ بک میں رائج عام پریمیم کے علاوہ اضافی پریمیم بھی ادا کرنا پڑتا ہے جو بیمہ کی پوری مدت یا ایک خاص عرصے تک واجب الادا ہوتا ہے۔ اس زائد پریمیم کو (Loading) کہتے ہیں۔  
 2- بیمہ کی رقم میں کمی: قبل از وقت موت پر واجب الادا رقم میں کمی کو بیمہ کی رقم میں کمی کو (Lien) کہا جاتا ہے، اس کمی کی دو قسمیں ہیں۔ (ا) مستقل اور (ب) تدریجاً کم ہوتی ہوئی۔

### (الف) بیمہ کی مستقل کمی:

اس مدت کے دروان بیمہ کی رقم سے منہا کی جانے والی رقم یکساں رہتی ہے، مثال کے طور پر اگر 1,00,000 روپے کی ایک بیمہ پالیسی 5 سال کے لئے نافذ 20 فیصد بیمہ کی رقم میں کمی کے ساتھ جاری کی گئی ہے تو پہلے پانچ برس میں بیمہ دار کی موت ہو جانے کی صورت میں کارپوریشن بیمہ کی رقم سے 20% منہا کر کے بقایا رقم یعنی 80,000 روپے وارث کو ادا کر دے گی۔

### (ب) بیمہ کی رقم میں تدریجاً کمی:

اس نظام میں بیمہ کی رقم میں کمی ایک مقررہ شرح فیصد سے ہوتی ہے۔ اگر یہ فیصد سالانہ ہو تو 50 فیصد بیمہ کی رقم میں گھٹتی ہوئی کمی والی پالیسی کا مطلب یہ ہوگا کہ پہلے سال میں بیمہ دار کی موت واقع ہو جائے تو بیمہ کارپوریشن بیمہ کی رقم کا 50% ادا کرے گا، دوسرے سال میں 10% کم ہو جائے گا یعنی بیمہ کار 40 فیصد وضع کرے گا۔ تیسرے سال میں 30% منہا ہوگا۔ اور اس طرح سے 5 برس بعد بیمہ کی رقم میں یہ کمی ختم ہو جاتی ہے اور بیمہ کی کل رقم واجب الادا ہو جاتی ہے۔



## پلان یا معاد کی تبدیلی:

بیمہ زندگی کے بعض منصوبوں مثلاً تاحیات بیمہ اور خاندانی آمدنی کے فوائد (FIB) والی پالیسیاں خود زائد خطرات کی حامل ہوتی ہیں۔ ایسے منصوبوں کے تحت زائد پر بیم یا بیمہ کی رقم میں کمی کے ساتھ غیر معیاری زندگیاں ناقابل قبول ہوتی ہیں۔ ایسی تمام تجویزوں پر کارپوریشن مشورہ دیتی ہے۔ مثلاً خاندانی آمدنی کے فوائد (FIB) منصوبہ تبدیل کرنے اور تاحیات بیمہ کی جگہ کارپوریشن معیادی بیمہ یا کم مدت کے لئے بیمہ کی تجویز پیش کر سکتی ہے۔

## باب نمبر 12

# خطرات کی درجہ بندی

☆ انڈر رائٹنگ سے کیا مراد ہے؟

انڈر رائٹنگ کی اصطلاح تجویز بیمہ کی پڑتال اور اس کے طریقہ کار کے بارے میں استعمال ہوتی ہے انڈر رائٹنگ جس کی بنا پر یہ فیصلہ کیا جاتا ہے کہ آیا بیمہ پالیسی جاری کی جاسکتی ہے یا نہیں اور اگر پالیسی جاری کی جاسکتی ہے تو کن شرائط پر؟ وسیع تر معنی میں انڈر رائٹنگ متوقع بیمہ داروں کے چناؤ اور درجہ بندی کے مفہوم کی ترجمانی کرتی ہے۔

☆ پڑتال کیوں ضروری ہے؟

بیمہ زندگی کے ذریعے مالی تحفظ فراہم کرنے سے قبل انتخاب اور خطرات کی درجہ بندی اس لئے ضروری ہے کہ ایسے تمام افراد جنہوں نے بیمہ کے تحفظ کے لئے درخواست پیش کی ہے اور جن کے ایک جیسے کوائف ہیں۔ ان کے تحفظ کے لئے پریمیم کی شرح انصاف کے تقاضوں کے مطابق یکساں ہو۔

آپ نے اس بات کا مشاہدہ کیا ہوگا کہ ایک ہی عمر کے مختلف لوگوں کے گروپ میں کچھ لوگ بستر مرگ پر زندگی کے آخری ایام گزار رہے ہوتے ہیں جبکہ کچھ بیمار اور کچھ بظاہر صحت مند نظر آتے ہیں۔ لیکن عملاً بیمار ہوتے ہیں۔ کچھ اپنے پیشے کے اعتبار سے یاد دیگر سرگرمیوں کی بنا پر خطرات کے زیادہ قریب ہوتے ہیں، پھر ایک واضح اکثریت ان حضرات پر مشتمل ہوتی ہے جو بظاہر تندرست اور توانا ہیں۔ درجہ بندی یا انڈر رائٹنگ کے ذریعے ان عوامل کا جائزہ لیا جاتا ہے، جو شرح اموات پر اثر انداز ہوتے ہیں یا ہو سکتے ہیں۔ ہم ماضی کے تجربہ کی بنیاد پر زیر غور متوقع شرح اموات کا تخمینہ لگاتے ہیں۔ تاکہ انڈر رائٹنگ اس علم کی بنیاد پر بیمہ زندگی کی درخواست کے بارے میں مالی خطرات کے لحاظ سے ایسی درجہ بندی کر سکیں جو متوقع شرح اموات کے مطابق یا قریب تر ہو۔

پریمیم کی شرح کو ایک خاص سطح پر رکھنے کے لئے ان بیمہ شدہ افراد کی شرح اموات کے گوشوارے سے فائدہ اٹھایا جاتا ہے جو کہ انڈر رائٹنگ کے مراحل سے گزرنے کے بعد منتخب کئے گئے تھے۔ حاصل شدہ نتائج کی بنیاد پر انہیں اصول و قواعد کو پیش نظر رکھ کر مستقبل میں بھی ویسا ہی موثر انتخاب کرتے ہیں جیسا کہ ماضی میں کیا گیا تھا۔ آفس انڈر

رائیٹنگ کی طرح فیلڈ انڈر رائیٹنگ کا مطلب بھی سائنٹیفک اصولوں پر خطرات کا باریک بینی اور مستحکم بنیاد پر دیانتدارانہ تجزیہ ہے۔ اپنے پیشہ ورانہ تجربے کی بنیاد پر ایک کامیاب بیمہ کارکن فروخت بیمہ کے ابتدائی مرحلے پر متوقع بیمہ دار کو مناسب منصوبہ کے انتخاب کے ساتھ ہی ممکنہ اضافی شرائط یا اضافی شرح پر بیمہ کے لئے بھی ذہنی طور پر تیار کر لیتا ہے۔ بیمہ کارکن سے بجا طور پر توقع کی جاتی ہے کہ وہ صرف ایسے افراد کے ہی پروپوزل فارم پر کروائے گا جن کی صحت، عادات اور اخلاقی حالت اچھی ہو اور وہ ان معلومات کے مطابق کسی ایسی بیماری میں مبتلا نہ ہو جو مستقبل قریب میں جان لیوا ثابت ہو بیمہ کے قابل ہو جو اعلیٰ دیانت دار، اچھی عادات اور کردار کے مالک ہونا ضروری ہے، جن جسمانی، ذہنی اور اخلاقی طور پر صحتمند لوگوں کی زندگی غیر معمولی خطرات سے مبرا ہوتی ہے ایسے لوگ ہی اپنے بیمہ زندگی سے متعلق تمام حقائق واضح طور پر بیان کر دیتے ہیں۔ بیمہ کارکن کا فرض ہے کہ اپنے متوقع بیمہ دار کو ایک یا ایک سے زائد ایسی پالیسیوں کے بارے میں مشورہ دے جو ان کی ضروریات اور ان کے وسائل کے عین مطابق ہو۔ ایسا کرنے کے لئے کارکنوں کو اسٹیٹ لائف کے پیش کردہ مختلف منصوبوں اور انڈر رائیٹنگ کے قواعد و ضوابط کے بارے میں مکمل علم ہونا چاہئے۔

### ☆ آپ کو ایسے متوقع بیمہ دار کی تلاش ہونی چاہئے

- 1- وہ اچھی صحت کے حامل ہوں اور انہیں کسی قسم کا جسمانی نقص نہ ہوں وہ بظاہر کسی ایسی بیماری یا جسمانی نقص میں مبتلا نہ ہوں جو مستقبل قریب میں جان لیوا ثابت ہو۔
  - 2- وہ اپنی عام زندگی میں شائستہ ذمہ دار اور خاندان کے لئے دیانت دار ہونے کے ساتھ ساتھ اچھی عادات و اطوار کا مالک بھی ہو اور وہ ایسی تمام معلومات جو اس کی زندگی پر اثر انداز ہو سکتے ہوں انہیں واضح طور پر سچ بیان کر دے۔
  - 3- مالی اور خاندانی حالات معیاری ہوں۔
- بیمہ نمائندہ انتخاب کے مراحل میں ایک امتیازی کردار ادا کرتا ہے۔ وہ ہر متعلقہ سوال پوچھتا ہے اور جوابات کو واضح اور مکمل احتیاط سے ریکارڈ کرنے میں متوقع بیمہ دار کی مدد کرتا ہے۔ متوقع بیمہ دار سے یہ توقع کی جاتی ہے کہ وہ رضا کارانہ طور پر ایسی تمام معلومات فراہم کرے جو زیر غور تجویز کردہ بیمہ زندگی کے تحفظ پر اثر انداز ہو سکتی ہیں۔

### ☆ غیر معیاری بیمہ درخواستوں پر

ایک اندازے کے مطابق ہمارے ملک میں 96% فیصد معیاری بیمہ درخواستیں معمول کی شرح سے منظور کر لی

جاتی ہیں۔ وہ بیمہ درخواستیں جو منظور نہیں کی جاسکتیں یا زائد پر بیمہ یا کچھ شرائط و پابندیوں کے ساتھ منظور کی جاسکتی ہوں غیر معیاری تحفظ کہلاتی ہیں۔

## ☆ درخواست بیمہ میں دیئے گئے جوابات کی اہمیت

درخواست بیمہ اور اس میں درج ذاتی بیان صحت دونوں مل کر اس معاہدہ کی بنیاد بنتے ہیں جو مجوزہ (بیمہ دار) اور کارپوریشن کے درمیان طے پاتا ہے۔ اگر کوئی جواب صحیح نہ دیا جائے یا وہ غلط سمت کی طرف لے جانے والا ہو تو اس کے نتیجے میں پالیسی برقرار نہیں رہ سکتی اور اس کو کالعدم قرار دے کر پر بیمہ کی رقم کو ضبط بھی کیا جاسکتا ہے۔ اگر نامکمل، یا غلط سمت پر لے جانے والے بیانات پر پالیسی جاری کی گئی ہو تو کلیم کی ادائیگی نہیں ہوگی یا ان میں بہت سی پیچیدگیاں پیدا ہو سکتی ہیں۔ نمائندہ بھی اس غیر ذمہ دارانہ رویہ کا ذمہ دار ٹھہرایا جاسکتا ہے اور اس کے خلاف تادیبی کارروائی کی جاسکتی ہے۔

اس بیوہ کے دکھوں کا اندازہ کرنا مشکل نہیں جس کا کلیم اس وجہ سے رد کر دیا جائے کہ اس کے خاندان نے حقائق کو چھپاتے ہوئے بیمہ زندگی کی پالیسی خرید لی تھی۔ آپ اسے ایسی صورت حال سے بچا سکتے ہیں۔ اگر آپ مجوزہ بیمہ دار پر واضح کر دیں کہ تجویز بیمہ فارم (درخواست بیمہ) اور ذاتی بیان کے مختلف حصوں سے متعلق مکمل اور صحیح معلومات فراہم کرنا انتہائی ضروری ہے۔ اگر مجوزہ بیمار ہو یا کچھ جسمانی نقائص بھی رکھتا ہو تو بھی انڈر رائٹرز اپنی پوری کوشش کریں گے کہ خصوصی شرائط یا اضافی شرح پر اس کی تجویز کو منظور کر لیں۔ اگر بیماری یا نقائص اتنے زیادہ شدید ہیں کہ انہیں عام حالات میں یا خصوصی شرائط پر منظور کرنا ممکن نہ ہو تو ایسی تجویز کو انڈر رائٹنگ پالیسی کے حدود میں رہتے ہوئے ناقابل انکاری بیمہ (Non-Declinature) اسکیم کے تحت تحفظ فراہم کیا جاسکتا ہے۔ یہ طریقہ کار اس سے کہیں زیادہ بہتر ہے کہ حقائق کو چھپایا جائے جس سے بعد میں کلیم رد کئے جانے کا امکان پیدا ہو جائے۔

## ☆ بیمہ درخواستوں کی درجہ بندی کرنے کے سلسلے میں مطلوبہ ضروریات

(Total sum at Risk) کی کسی بھی حد کے لئے مندرجہ ذیل نکات زیر غور آئیں گے:-

- 1- بنیادی پالیسی کا زبیمہ۔
- 2- اگر خاندانی آمدنی (ایف۔ آئی۔ بی) کا معاہدہ بھی شامل کرنا مقصود ہو اور مطلوبہ خاندانی آمدنی بنیادی زبیمہ کے ۲۵ فیصد تک ہو تو انڈر رائٹنگ کی ضروریات کے تعین اصل پالیسی کے ساتھ فراہم کردہ معلومات شواہد کو کافی سمجھا جائے

گا۔ تاہم اگر مطلوبہ سالانہ آمدنی کی رقم بنیادی زر بیمہ کے ۲۵ فیصد سے زائد ہو تو انڈر رائٹنگ کے لئے زر بیمہ میں مطلوبہ خاندانی آمدنی کی Commuted Value کا بطور اضافی رقم شمار ہوگا۔

3- میقاتی بیمہ (TIR) کے تحت اور ایاضمانت شدہ بیمہ (G.I) کے معاہدے کے تحت رقم کو اصل نتیجہ کے ساتھ بطور اضافی شمار کیا جائے گا۔

4- اس مقصد کے لئے حادثات کی ضمنی معاہدہ جات شامل نہیں کئے جائیں گے۔

5- گزشتہ تین سالوں میں جاری کردہ پالیسیوں کا مجموعی زر بیمہ بشمول میقاتی بیمہ (TIR) کو بھی کل زر بیمہ (Total Risk) میں شمار کیا جائے گا۔

#### نوٹ:

مندرجہ بالا طریقہ کار طبی معائنے کی حد کا تعین کرنے کے لئے بھی اختیار کیا جائے گا۔ تاہم کسی بھی تجویز (Proposal) کے سلسلے میں اضافی طبی شرائط کا تعین آفس انڈر رائٹریٹری پروپوزل کی مخصوص نوعیت کے مطابق کرے گا۔

### ☆ عمر کا ثبوت

عمر کا ثبوت پیش کیا جانا اتنی اہم ضرورت ہے کہ اس کے بغیر اسٹیٹ لائف کی طرف سے جاری کردہ کسی پالیسی کے تحت کوئی حق یا دعویٰ قابل ادائیگی نہ ہوگا۔ موجودہ طریقہ کار کے مطابق کسی درخواست بیمہ کو اس وقت تک زیر غور نہیں لایا جائے گا جب تک اس کے ساتھ عمر کا ثبوت بصورت مصدقہ سرٹیفکیٹ منسلک نہ کیا جائے۔ اگر عمر پہلے حاصل کردہ کسی پالیسی میں تسلیم کی جا چکی ہے تو صرف پالیسی کا حوالہ دے دینا ہی کافی ہے۔ بہر حال پالیسی کے تحت عمر کا تسلیم کیا جانا اتنی اہم ضرورت ہے کہ اس کے بغیر مندرجہ ذیل دستاویزات (بلحاظ ترجیح) بطور ثبوت عمر تاریخ پیدائش پیش کی جاسکتی ہیں۔

1- حکومت پاکستان کا جاری کردہ قومی شناختی کارڈ۔

2- میونسپل کمیٹی / کارپوریشن کے پیدائش کے اندراج کارڈ یا کسی دیگر پبلک تاریخ پیدائش کا سرٹیفکیٹ۔

3- منظور شدہ تعلیمی ادارے / اسکول / کالج / یونیورسٹی کے ریکارڈ سے تعلیمی سرٹیفکیٹ، ڈگری اسکول چھوڑنے کا سرٹیفکیٹ وغیرہ (اگر ان سرٹیفکیٹس میں تاریخ پیدائش کا اندراج ہو۔)

3- گورنمنٹ ریکارڈ سے اقتباس بصورت سروس بک، سول لسٹ وغیرہ یا جوائنٹ اسٹاک کمپنیز، خود مختار ادارے، بلدیات کے ادارے یا نیم حکومتی اداروں کے سروس ریکارڈ۔

4- کم از کم ایک سال قبل جاری کیا گیا پاسپورٹ یا اس کا اقتباس جس میں عمر اور تاریخ پیدائش درج ہو یہ اقتباس

کسی درجہ اول کے سرکاری آفیسر یا اسٹیٹ لائف کے کسی بااختیار آفیسر کا تصدیق شدہ ہو۔

- 5- باختیار حکومتی ادارے کا جاری کردہ ڈومیسائل سرٹیفکیٹ یا شہریت کا سرٹیفکیٹ جس میں تاریخ پیدائش درج ہو۔
- 6- پروپوزل فارم کی تاریخ سے پہلے کا جاری کردہ قومی شناختی کارڈ اگر متوقع بیمہ دار تعلیم یافتہ ہو یا کسی معروف ادارے کا ملازم ہو تو آفس انڈر رائٹرس کسی دوسرے قابل قبول ثبوت عمر کے لئے اصرار کر سکتا ہے۔ خصوصاً ایسی صورت میں جبکہ شناختی کارڈ پر پروپوزل فارم پر کرنے کے وقت ایک سال یا اس سے قبل جاری کیا ہو۔ پرانی پالیسیوں کی صورت میں اگر شناختی کارڈ کی تاریخ اجراء تجویز بیمہ (پروپوزل فارم) یا پالیسی جاری کرنے کی تاریخ کے بعد کی ہو تو دوسرا معتبر ثبوت عمر کی تصدیق کے لئے طلب کیا جاسکتا ہے۔

## نوٹس

- (ا) عمر کے ثبوت میں اصل دستاویزات پیش کی جائیں گی، تاہم وہ معائنہ کے بعد واپس کر دی جائیں گی۔ اگر فوٹو کاپی یا نقل داخل کرنا مقصود ہو تو انہیں کسی درجہ اول کے سرکاری آفیسر یا اسٹیٹ لائف کے افسر مجاز سے تصدیق کروانی چاہئے۔
- (ب) ایسی دستاویز مثلاً پاسپورٹ، شناختی کارڈ، ڈومیسائل سرٹیفکیٹ وغیرہ جو تجویز بیمہ فارم (پروپوزل) کی تاریخ سے ایک سال سے کم عرصہ قبل جاری کئے گئے ہوں یا اس کے بعد کی تاریخ میں جاری کئے گئے ہوں وہ انڈر رائٹرس کی صوابدید پر ہی منظور کئے جاسکیں گے۔

## ☆ عمر میں فرق

- (ا) اگر عمر تجویز بیمہ فارم میں دی گئی عمر سے مختلف ہو تو ایسی صورت میں مندرجہ ذیل طریقہ کار پر عمل کیا جائے گا۔  
اگر فراہم کردہ صورت کے نتیجے میں بیمہ دار کی عمر تاریخ اجراء بیمہ کے کسی منصوبے یا اسکیم کے لئے انتہائی حد سے زیادہ ثابت ہو جائے تو پالیسی کا عدم قرار دی جائے گی اور ادا شدہ اقساط بحق اسٹیٹ لائف ضبط ہو جائیں گی۔ مثال کے طور پر کوئی پالیسی پروپوزل فارم میں ظاہر کردہ ۴۴ سال عمر کی بنیاد پر بلاٹٹی معائنہ جاری کی گئی ہو اور دستاویزات اور شواہد کی بنیاد پر اس کی عمر ۵۵ سال ثابت ہو جائے۔
- (ب) تو زر بیمہ اور اس سے منسلک تمام فوائد کم کر دیئے جائیں گے۔ اگر تجویز بیمہ فارم میں غیر ارادی طور پر عمر کم درج کی گئی ہو، تاہم تصدیق شدہ عمر پر بیمہ کے قابل ہونے کی تسلی بخش شہادت مہیا کرانے اور پریمیم کے بقایا جات مع تاخیری فیس ادا کرنے پر بیمہ کی اصل رقم بحال کی جاسکتی ہے۔

(ج) عمر میں کمی کی صورت میں اجازت ہوگی جب فہرست میں نمبر 1 سے لے کر 5 تک درج کردہ دستاویزات اور پروپوزل فارم میں حلفیہ طور پر بیان کردہ عمر اور ثبوت کے طور پر پیش کی گئی دستاویزات میں فرق کی وجوہات تسلی بخش ہوں۔ اس صورت میں پریم کی زائد رقم بغیر کسی منافع کے واپس کر دی جائے گی۔

## طبی شرائط و ضروریات

جب کبھی زر بیمہ غیر طبی معائنہ اسکیم کی حدود سے تجاوز کر جائے یا کسی اور وجہ سے خصوصی طور پر طبی معائنہ ضروری قرار دیا جائے تو مکمل طبی معائنہ کی صورت میں کسی مجاز یا بااختیار ڈاکٹر سے مقررہ فارم مکمل کروائی جائے۔ مزید تفصیلات کے لئے مقررہ منظور شدہ ڈاکٹر کی فہرست ملاحظہ فرمائیے۔ خاندانی اور پیشہ ورانہ کوائف یا غیر معیاری زندگی کے ساتھ ساتھ اگر کوئی جسمانی نقص یا عیب بھی موجود ہو تو ایسی صورتحال میں لازمی طبی معائنہ کروایا جائے، چاہے درخواست دہندہ بلا طبی معائنہ اسکیم کی حد میں ہی کیوں نہ آتا ہو۔ غیر طبی معائنہ کی حد بندی کے لئے اسٹیٹ لائف کی جاری کردہ انڈر رائٹنگ ریکوائرنمنٹ کی تفصیل ریٹ بک میں ملاحظہ فرمائیے۔

## ☆ طبی رپورٹ کی قابل قبول مدت

(ا) مکمل طبی معائنہ کی رپورٹ اور معائنہ پیشاب کی رپورٹ چھ ماہ تک قابل قبول ہوں گی۔ جبکہ تجویز بیمہ معیاری شرح پر ہو۔

(ب) ایکس رے، سینہ، دل کی حرکت کی رپورٹ اور معائنہ مطالعہ خون کی رپورٹ ایک سال تک قابل قبول ہوں گی۔ تاہم طبی لحاظ سے غیر تسلی بخش اور مشکوک کیس کے متعلق آفس انڈر رائٹنگ اپنا حق محفوظ رکھتا ہے کہ وہ ان صورتوں میں دوبارہ معائنہ کی ہدایت کرے یا اپنی صوابدید بیمہ کے مطابق جیسا مناسب سمجھے فیصلہ کرے۔

## ☆ خط منظوری بیمہ کی قابل قبول مدت

عام طور پر بیمہ کی منظوری کا خط اپنے اجراء کے دن سے 60 دن تک کارآمد ہے بصورت دیگر بیمہ کی منظوری کے خط پر درج شدہ شرائط کے مطابق عمل ہوگا۔ پراویڈنٹ فنڈ کے پروپوزل فارم میں یہ مدت 90 دن کی ہوگی۔ بشرطیکہ گزشتہ طبی معائنہ یا حلف نامہ و ذاتی بیان کے بعد سے کل ادائیگی اور دیگر شرائط بیمہ کی تکمیل سے متعلق درخواست کنندہ کے شخصی خاندان اور پیشہ ورانہ کوائف میں کوئی تبدیلی نہ آئی ہو جو اس درخواست بیمہ کو متاثر کرے مندرجہ ذیل صورتوں میں مقررہ فارم پر اچھی صحت سے متعلق بیان داخل کرنا ہوگا۔

(الف) قسط (یا اس کی بقیہ رقم) منظوری کا خط جاری کئے جانے کے 60 دن بعد کی گئی ہو بشرطیکہ صحت کے متعلق ذاتی بیان کو چھ ماہ نہ گزرے ہوں۔

(ب) پروپوزل کی منظوری کے لئے اگر (Requirements) لگائی گئی ہوں اور یہ خط کی تاریخ کے 60 دن بعد، لیکن پروپوزل / صحت کے متعلق ذاتی بیان کے چھ ماہ کے اندر فراہم کی گئی ہو۔

### ☆ بیمہ اطفال

1- چھ ماہ سے 16 سال کی عمر تک کے تمام بچوں کا بیمہ "بیمہ اطفال" کے رمزے میں آتا ہے۔

2- بچے کا طبی معائنہ ضروری ہے۔

3- صرف معیادی بیمہ پالیسیاں زیادہ سے زیادہ 25 سال کی مدت کے لئے جاری کرنے پر غور کیا جاسکتا ہے بشرطیکہ ان کا زر بیمہ ضرورت اور آمدنی کے مطابق ہو۔ 2 لاکھ روپے سے زائد زر بیمہ یا طویل مدت کے لئے یا دوسرے منصوبہ جات کے تحت بچوں کی پالیسی جاری کرنے کے لئے انفرادی کوائف (Merits) کی بنیاد پر غور کیا جاسکتا ہے۔  
مثلاً:

(ا) بچہ انکم ٹیکس ادا کرتا ہو یا اس کے نام کوئی جائیداد ہو۔

(ب) خاندان کے ہر فرد کے لئے بیمہ کا ایک متوازن پروگرام ہو۔ مثلاً والدین کی زندگی پر دو گنا زر بیمہ کی پالیسیاں موجود ہوں۔ تمام بھائی بہن مساوی رقم کے لئے بیمہ شدہ ہوں اور کسی ایک بچے کی زندگی پر بیمہ کی غیر معمولی رقم کے بیمہ کی درخواست نہ کی گئی ہو۔

4- ضمنی معاہدہ میں حادثاتی موت (ADB) کا معاہدہ اس صورت میں بچے کی زندگی پر جاری کیا جاسکتا ہے جب بچے کی عمر 5 سال یا اس سے زائد ہو۔ (GI) دس سال یا اس سے زیادہ عمر کے بچے کی پالیسی کے ساتھ شامل کیا جاسکتا ہے۔

5- ہر درخواست بیمہ کے ساتھ بچے کی عمر کا ثبوت پیش کرنا لازمی ہے۔

### ☆ خواتین کے لئے بیمہ کے قواعد

درخواست بیمہ پر فیصلوں کی خاطر خواتین کو چار درجوں میں تقسیم کیا گیا ہے۔

درجہ "اے"      درجہ "بی"      درجہ "سی"      درجہ "ڈی"



## ☆ خواتین کے بیمے

### ☆ درجہ "A"

اس میں وہ خواتین شامل ہیں جو باقاعدہ طور پر کسی بھی نجی و سرکاری ادارے میں ملازم ہوں اور مخصوص مقررہ آمدنی حاصل کر رہی ہوں۔ ایسی خواتین اپنی مالی حیثیت کے مطابق کوئی بھی پالیسی بمعہ ضمنی معاہدہ جات اور کسی بھی مالیت کی پالیسی حاصل کر سکتی ہیں۔ تاہم تعلیم اور روزگار کا ثبوت لازمی دینا ہوگا۔  
ایسی تمام خواتین کو بیمے کے حصول کے لئے مردوں کے مساوی سمجھا جائیگا۔

### ☆ درجہ "B"

ایسی تمام خواتین جن کا ذریعہ آمدنی:

(ا) سرمایہ کاری سے حاصل ہونیوالی آمدنی ہو۔

(ب) کسی کاروبار میں غیر حاضر شراکت کار کی حیثیت سے ہونیوالی آمدنی ہو۔

(پ) کسی نجی ادارے میں باقاعدہ ملازمت ہو۔

ایسی خواتین اپنی مالی حیثیت کے مطابق کوئی بھی پالیسی بمعہ ضمنی معاہدہ جات اور کسی بھی مالیت کی پالیسی حاصل کر سکتی ہیں۔ ایسی تمام خواتین کو 10 لاکھ روپیہ تک کے لئے مرد حضرات کے مساوی سمجھا جائے گا  
10 لاکھ سے زائد مالیت کی پالیسی لینے پر مکمل طبی رپورٹ (FMR) اور دیگر ٹیسٹ وغیرہ لاگو ہونگے۔ اور تعلیم و روزگار کا ثبوت لازمی دینا ہوگا

### ☆ درجہ "C"

(ا) اس درجہ میں وہ خواتین شامل ہیں جنکی کوئی ذاتی آمدنی نہ ہو۔

(ب) وہ خواتین جنکی کوئی مسلسل باقاعدہ آمدنی نہ ہو۔ مثلاً سلائی، کڑھائی، ٹیوشن سینٹر، بیوٹی پارلو وغیرہ۔

(ج) کارپوریشن کے موجودہ قواتین کے تحت درجہ "C" کی خواتین کو 10 لاکھ روپے سے زائد مالیت کی بیمہ پالیسی جاری نہیں کی جائے گی اور نہ ہی ضمنی معاہدہ پالیسی کے ساتھ لگایا جاسکے گا۔ ایسی پالیسیوں کیلئے مکمل طبی معائنہ (FMR) اور تصدیق سیلز منیجر یا ایریا منیجر کی جانب سے رپورٹ۔

## ☆ درجہ "D"

وہ تمام خواتین جو درجہ A to C میں نہیں آتیں وہ درجہ D میں آتی ہیں اور انکو کوئی پالیسی جاری نہیں کی جائے گی۔  
ناقابل انکار بیمہ اسکیم: (N.D) پالیسیاں برائے خواتین  
درجہ A, B اور C میں آنیوالی خواتین کو N.D اسکیم کے تحت پالیسی دی جاسکتی ہے۔

## عمر کی حد میں رعایت

معیاری صحت کی حامل خواتین کے لئے عمر کی حد میں بنیادی پریمیم کے تعین کے لئے 2 سال کی رعایت دی جائے گی۔

خواتین کے بیمہ کے لئے عام قواعد

- 1- ناخواندہ خواتین کے لئے طبی معائنہ لازمی ہے۔ اور انکی تجویز بیمہ پر انفرادی طور پر فیصلہ کیا جائیگا۔
- 2- حاملہ خواتین (بشرطیکہ اہلیت) کی تجویز بیمہ پر غور کیا جاسکتا ہے۔ لیکن بیمہ کی منظوری کی صورت میں حمل سے متعلق خطرات کا تحفظ ایک سال کے لئے نہیں ہوگا اور بیمہ کے پہلے سال میں حمل سے متعلق خطرات کی وجہ سے موت کی صورت میں بیمہ کے فوائد صرف پریمیم کی رقم کی واپسی کی حد تک محدود ہوں گے۔ حاملہ خواتین کے لئے میڈیکل کرانا ضروری ہے۔

- 3- مرد ڈاکٹر خواتین کا طبی معائنہ صرف اس صورت میں کر سکتے ہیں جبکہ مجوزہ زر بیمہ 50,000 روپے (درجہ "اے" کی صورت میں مذکورہ خاتون خود اپنی رضا مندی سے مرد ڈاکٹر سے تفصیلی معائنہ کے لئے تیار ہو۔ مقررہ رقم کی حد سے زیادہ تمام تجویز کی صورت میں طبی معائنہ کم از کم ایک مجاز لیڈی ڈاکٹر ضرور کرے گی۔
  - 4- خواتین کی ہر تجویز بیمہ کے ساتھ تعلیم اور روزگار کا ثبوت مہینیا کرنا ضروری ہے۔
- نوٹ:

درجہ بندی کے مندرجہ بالا اصول و قواعد کے علاوہ انڈر رائٹنگ کا شعبہ کوئی بھی ایسا دستاویزی ثبوت طلب کر سکتا ہے جو اس کے نزدیک اس درجہ بندی میں مددگار ثابت ہو سکے۔

## باب نمبر 13

# پالیسی کے تحت فراہم شدہ حقوق اور شرائط

بیمہ کارکن کے لئے پالیسی کی شرائط سے واقفیت ضروری ہے۔ کارپوریشن نے بیمہ داروں کی سہولت کے لئے پالیسی کی دستاویز کو بڑی حد تک آسان بنا دیا ہے۔ بیمہ پالیسی میں درج شرائط و مراعات یہاں نقل کی جا رہی ہیں۔

### 1- ضمانت

لائف انشورنس (نیشنلائزیشن) آرڈر 1972 کی دفعہ 35 کے تحت، مرکزی حکومت، پالیسی میں درج شدہ بیمہ کی رقم، بشمول (بونس اگر ہو تو) کی نقد ادائیگی کی ضمانت دیتی ہے۔

### 2- پریمیم کی ادائیگی

پریمیم سالانہ اور پیشگی واجب الادا ہوتے ہیں۔ ششماہی، سہ ماہی اور ماہانہ پریمیم کی ادائیگی کو سالانہ پریمیم کی اقساط میں اس طرح سمجھا جائے گا کہ اگر بیمہ دار کا انتقال ہو جائے تو اس سال کی غیر ادا شدہ اقساط (اگر ہو تو) اسٹیٹ لائف کے ذمے واجب الادا رقم سے منہا کر لی جائے گی۔ پریمیم کی رسید صرف اسی صورت میں درست تسلیم کی جائے گی جب وہ اسٹیٹ لائف کے مقررہ فارم پر افسران مجاز کے دستخطوں سے جاری کی گئی ہو۔ اسٹیٹ لائف میں پریمیم کی وصولی کی اصل تاریخ کو ہی پریمیم کی ادائیگی کی تاریخ تسلیم کیا جائے گا۔

### 3- رعایتی مدت

بیمہ دار پریمیم کی قسط واجب الادا ہونے کی تاریخ سے 31 دن کی رعایتی مدت کے اندر اندر پریمیم ادا کر سکتا ہے۔ پریمیم کی قسط وصول ہونے سے پہلے اگر رعایتی مدت کے دوران بیمہ دار کی موت واقع ہو جائے تو وہ واجب الادا پریمیم ادا شدہ تصور کیا جائے گا لیکن بیمہ دار کے ذمے جو بھی رقم واجب ہوگی، رقم بیمہ میں سے منہا کر لی جائے گی۔

اگر رعایتی مدت اسٹیٹ لائف کو پریمیم وصول ہونے سے قبل ختم ہو جائے اور پالیسی کی خود کار (Automatic Non-forfeiture) کے تحت پالیسی کو جاری رہنے کی سہولت ختم ہو جائے تو پالیسی کا لعدم ہو جائے گی۔ رعایتی مدت کے اختتام تک پریمیم ادا نہ ہونے کی صورت میں پالیسی اپنی ادائیگی کی اصل تاریخ سے تصور کی جائے گی۔

گی۔ کالعدم پالیسی کے تحت اسٹیٹ لائف پر کوئی مالی ادائیگی کی ذمہ داری عائد نہیں ہوتی۔

#### 4۔ کالعدم پالیسیوں کی تجدید

اسٹیٹ لائف کالعدم پالیسی کی تجدید پر غور کر سکتی ہے بشرطیکہ بیمہ دار اپنے خرچ پر قابل بیمہ ہونے کا ثبوت فراہم کرے۔ اس بات کا اخصار کہ اسٹیٹ لائف بیمہ دار سے اچھی صحت کا بیان قبول کرے یا طبی معائنہ کی رپورٹ طلب کرے، پالیسی کے کالعدم ہونے کی تاریخ سے تجدید کی درخواست تک کی مدت پر ہوگا لیکن اسٹیٹ لائف ضرورت محسوس کرنے پر مزید رپورٹیں بھی طلب کر سکتی ہے۔ مزید برآں کالعدم پالیسی کی تجدید پر غور کرنے سے پہلے ضروری ہوگا کہ پریمیم کے تمام بقایا جات بمع لیٹ فیس، جس کی شرح اسٹیٹ لائف وقتاً فوقتاً متعین کرے گی اسٹیٹ لائف کو ادا کر دیئے جائیں، اسٹیٹ لائف کالعدم پالیسی کی تجدید کرنے، اسے رد کرنے یا ملتوی کرنے یا ترمیم شدہ شرائط کے تحت تجدید کرنے کا حق محفوظ رکھتی ہے۔

#### 5۔ ادا شدہ پالیسیاں

بیمہ کی تحریری درخواست پر اسٹیٹ لائف پالیسی کو ادا شدہ پالیسی (Paid up Policies) میں بدل دے گی بشرطیکہ اس پالیسی کے کم از کم پورے دو سال کے پریمیم ادا کر دیئے گئے ہوں اور کوئی پریمیم باقی نہ ہو۔ ادا شدہ پالیسی کے تحت بیمہ دار کو آئندہ کوئی پریمیم نہیں دینا ہوگا لیکن زیر بیمہ میں کمی ہو جائے گی۔ بیمہ دار کی درخواست پر اسٹیٹ لائف اسے بیمہ کی تخفیف شدہ مالیت بتا دے گی۔

ادا شدہ بیمہ کی رقم کا تعین کرتے ہوئے پالیسی کے ساتھ اس کے بونس بھی (اگر ہوں تو) شامل کئے جائیں گے پالیسی کو "ادا شدہ" قرار دیئے جانے کے بعد اس پر مزید کوئی بونس نہیں دیا جائے گا۔ اگر ادا شدہ پالیسی کی رقم 100 روپے سے کم ہو تو ایسی پالیسی بحق اسٹیٹ لائف ضبط تصور کیا جائے گا۔

#### 6۔ نقد مالیت

کم از کم دو برس کے مکمل پریمیم کی ادائیگی کے بعد پالیسی نقد مالیت (Cash Value) اختیار کر لے گی۔ اسٹیٹ لائف بیمہ دار کی درخواست پر اس کو پالیسی کی نقد مالیت سے آگاہ کرے گا۔ اس بات کی ضمانت دی جاتی ہے کہ پالیسی کی نقد مالیت ادا شدہ پریمیم کی مجموعی رقم (Aggregate Premium) کے 30 فیصد سے کم نہیں ہوگی عام طور پر نقد مالیت 30 فیصد سے کہیں زائد ہوتی ہے۔

مجموعی پریم سے مندرجہ ذیل کے سوا تمام پریم مراد ہیں جو اس پالیسی کے تحت ادا کئے گئے ہوں۔

(ا) پہلے سال کا پریم

(ب) کم تر معیار صحت یا خطرناک پیشوں / مشاغل کی صورت میں وصول کیا جانے والا زائد پریم

(ج) ضمنی معاہدہ اور فیملی اکم بنیفیٹ (FIB) کے پریم

بیمہ دار تحریری درخواست دے کر پالیسی سے دستبردار (Surrender) ہو سکتا ہے۔ ایسی صورت میں اسٹیٹ

لائف اس پالیسی کی خالص نقد قیمت Net Cash Value (اگر ہو تو) ادا کر دے گی۔ "خالص نقد قیمت" کی

اصطلاح (اس پالیسی کی شرائط میں جہاں کہیں بھی مذکور ہو) سے مراد پالیسی کی وہ بقیہ رقم ہوگی جو بیمہ دار پر واجب الادا

قرضوں اور پالیسی کی خود کار ادائیگی کے لئے اسٹیٹ لائف کی جانب سے دیئے گئے مزید قرضوں اور ان تمام واجب الادا

نفع سمیت کل رقم کی منہائی کے بعد بچتی ہے۔

## 7- قرضے

بیمہ دار کی درخواست پر اسٹیٹ لائف اس پالیسی کی خالص نقد مالیت کے عوض قرض دے گی۔ قرض کی رقم

مذکورہ خالص نقد مالیت (Net Cash Value) 80% سے زیادہ ہوگی۔ نفع کی شرح اور دیگر شرائط و ضوابط اسٹیٹ

لائف قرض دیتے وقت متعین کرے گی۔

## 8- پریم کی خود کار ادائیگی

اگر پالیسی نے نقد قیمت اختیار کر لی ہے تو رعایتی مدت کے دوران پریم ادا نہ ہونے کی صورت میں پالیسی

کا عدم قرار نہیں پاتی بلکہ درخواست بیمہ میں تجویز کردہ دو طریقوں: (الف) خود کار ادا شدہ پالیسی (ب) خود کار پریم قرض

میں سے کسی ایک انتخاب کے مطابق رعایت کی اہل تصور کی جاتی ہے۔ اسٹیٹ لائف کو تحریری طور پر اطلاع دے کر اس

انتخابی رعایت سے فائدہ اٹھایا جاسکتا ہے۔ یہ انتخاب مستقل نہیں ہے اس کو بعد میں بدلا بھی جاسکتا ہے۔ اگر بیمہ دار خود کوئی

انتخاب نہیں کرتا، تو اس کی پالیسی پر خود کار پریم قرض کا اطلاق کیا جائے گا۔

## "خود کار پریم قرض" کے تحت مہیا کردہ سہولت

جب تک پالیسی کی خالص نقد قیمت رعایتی مدت کے بعد بھی غیر ادا شدہ پریم سے زیادہ اس کے مساوی رہے

گی، اسٹیٹ لائف اس پالیسی کو اس کے مکمل فوائد کے ساتھ جاری رکھے گی اور پالیسی کی خالص نقد قیمت کے عوض ایک "خود

کار پر بیم قرض" کے ذریعے اس پر بیم کو ادا شدہ تسلیم کرے گی۔ جب پالیسی کی خالص نقد قیمت رعایتی مدت کے بعد بھی ادا نہ ہونے والے پر بیم سے کم ہو جائے گی تو پالیسی کو مزید اس عرصے تک جتنا کہ ممکن ہوگا، نافذ رکھا جائے گا۔ مذکورہ مدت ختم ہونے پر پالیسی از خود ضبط اور تمام مراعات سے محروم ہو جائے گی۔ خود کار پر بیم قرضوں پر لیٹ فیس واجب الادا ہوگی جس کی شرح اسٹیٹ لائف وقتاً فوقتاً متعین کرے گی۔ جب تک اس پالیسی کے عوض کوئی خود کار پر بیم قرض مع لیٹ فیس واجب الادا ہے گا اسٹیٹ لائف ہر ادائیگی سے پہلے اس قرض کی رقم مع لیٹ فیس ادا کی جانے والی رقم سے منہا کرے گی۔

## خود کار ادا شدہ پالیسی کی رعایت

مذکورہ بالا طریقے کے مطابق پہلے ایک سال تک پالیسی خود کار پر بیم قرض کے تحت مکمل ایک سال تک جاری رکھی جائے گی۔ اگر مذکورہ ایک سال کے اختتام پر خالص نقد قیمت ختم ہو جانے کے سبب پالیسی ضبط نہیں کی گئی تو یہ از خود ادا شدہ پالیسی میں بدل جائے گی۔ ادا شدہ بیمہ کی رقم کا اس طرح حساب لگایا جائے گا تاکہ پالیسی پر اسٹیٹ لائف کے تمام واجبات ادا ہو سکیں۔ اگر یہ ادا شدہ رقم 100 روپے سے کم پالیسی ادا شدہ تصور نہیں کی جائے گی۔ بلکہ ایک برس کی مذکورہ مدت کے اختتام پر ضبط تصور کی جائے گی۔

## 9- عمر کا ثبوت

پالیسی کے تحت رقم کی ادائیگی سے قبل بیمہ دار کی عمر کا صحیح اور تسلی بخش ثبوت کی بنیاد پر اندراج ضروری ہے۔ اگر بیمہ دار کی عمر اس پالیسی کے لئے پر کردہ پروپوزل فارم میں درج عمر سے مختلف ہوگی تو اسٹیٹ لائف اپنی صوابدید پر اس پالیسی کے تحت پر بیم یا اس کی رقم کی ادائیگی میں رد و بدل کر دے گی۔ تاہم اگر پالیسی کی تاریخ اجراء پر بیمہ دار کی عمر اس پالیسی کی تجویز میں مذکورہ بیمے کے پلان کے تحت اسٹیٹ لائف کی مقررہ زیادہ سے زیادہ عمر کی حد سے زائد ہوگی تو یہ پالیسی کا عدم ہو جائے گی۔

## 10- خود کشی

اگر پالیسی پر دستخط ہونے کے بعد تیرہ ماہ کے اندر بیمہ دار خود کشی کر لے تو اسٹیٹ لائف صرف فی الواقع ادا کردہ وہ پر بیم ہی واپس کرے گی۔

## 11- کرنسی اور مقام ادائیگی

اسٹیٹ لائف کے ذمے واجب الادا تمام رقوم پاکستانی کرنسی میں، اس کے صدر دفتر دفتر اجراء سے ادا کی جائیں گی۔

## 12- تفویض (Assignment) کا نوٹس یا نامزدگی (Nomination)

تفویض کا نوٹس یا نامزدگی اس پالیسی میں مذکور دفتر اجراء میں رجسٹریشن کے لئے پیش کرنا لازم ہے۔ تفویض یا نامزدگی کی رجسٹری میں اسٹیٹ لائف قانونی اثر یا معنی کے لئے کوئی ذمہ داری قبول نہیں کرتی۔

## 13- ضمنی معاہدے

پالیسیوں کے ساتھ شامل ضمنی معاہدوں کی شرائط مراعات چھپی ہوئی صورت میں بنیادی پالیسی کے ساتھ منسلک کئے جاتے ہیں۔ ضمنی کئی معاہدوں کے پریمیوم بھی ان ہی تاریخوں کو واجب الادا ہوں گے جو اس پالیسی کے پریمیوم کی ہیں۔

## 14- غیر متنازعہ پالیسی (Incontestability)

پالیسی کے اجراء کے دو سال بعد بیمہ کے تمام بیانات کے اعتبار سے پالیسی غیر متنازعہ ہو جاتی ہے، سوائے اس کے کہ جان بوجھ کر دھوکہ دہی یا غلط بیانی کی گئی ہو یا پالیسی کی کسی شرط کی خلاف ورزی کی گئی ہو۔

## 15- سفر، رہائش اور پیشہ

یہ پالیسی سفر، رہائش اور پیشے کے اعتبار سے تمام پابندیوں سے مبرا ہے۔

## 16- یاد دہانی

اسٹیٹ لائف پریمیوم نوٹس، پالیسی کا عدم ہونے کی اطلاع اور اسی قسم کی دوسری یاد دہانیاں کاروباری رکھ رکھاؤ کی خاطر جاری کرتی ہے لیکن وہ اس کے لئے پابند نہیں ہے۔ مطلوبہ معلومات کا حصول بیمہ داروں کی اپنی ذمہ داری ہے۔

## نوٹ:

اگر پہلی قسط کی ادائیگی بذریعہ چیک کی گئی ہو تو اسٹیٹ لائف صرف اسی وقت سے ذمہ داری قبول کرے گی جب چیک پاس ہو جائے گا۔ اگر چیک پاس ہوئے بغیر واپس آ گیا تو پالیسی شروع ہی سے کالعدم سمجھی جائیگی۔

## 17- آزادانہ مطالعہ کی مدت Free Look Period

پالیسی ہولڈر کو یہ اختیار حاصل ہے کہ وہ پالیسی نمبر جاری ہونے کے بعد 14 دن کے اندر اپنی پالیسی کو منسوخ کر سکتا ہے۔ اس کی رقم بغیر کسی کٹوتی کے چاہئے اس کا میڈیکل معائنہ بھی ہوا ہو، واپس کر دی جائے گی۔ کوئی دوسرا شخص پالیسی ہولڈر کو اس کام کے لئے مجبور نہیں کرے گا۔

## نامزدگی اور تفویض

کوئی بیمہ دار ہرگز یہ پسند نہیں کرے گا کہ خدا نخواستہ اس کے انتقال کی صورت میں کلیمز کی ادائیگی میں جانیشی کے سرٹیفکیٹ یا دوسری قانونی دشواریوں کی وجہ سے تاخیر ہو جائے۔ کلیمز کی فوری ادائیگی کے پالیسی کے تحت وارث ضرور نامزد کیا جانا چاہئے۔

پالیسی تفویض کیے جانے پر نامزدگی ختم ہو جاتی ہے اس لئے تفویض کے اختتام یعنی پالیسی کے تحت بیمہ دار کے حقوق بحال ہونے کے بعد دوبارہ نامزدگی کی ضرورت پیش آتی ہے۔

## ☆ نامزدگی (Nomination)

انشورنس ایکٹ کی دفعہ 39 کے تحت بیمہ دار ایک شخص یا کئی اشخاص کو بطور وارث نامزد کر سکتا ہے تاکہ اس کی وفات کی صورت میں پالیسی کی رقم ان کو ادا کر دی جائے۔ یہ نامزدگی بیمہ خریدتے وقت یا پالیسی کی مدت کے دوران پہلے کسی بھی وقت کی جاسکتی ہے۔ تمام نامزدگیوں کے موثر ہونے کے لئے ضروری ہے کہ وہ پالیسی کے متن میں مذکورہ ہوں، با بعد میں اضافی تحریر (Endorsement) کی صورت میں شامل کئے گئے ہوں۔ تمام نامزدگیوں یا ان کی تینخ کے لئے کارپوریشن کے نام تحریری اطلاع بھیجنا لازم ہے ورنہ کارپوریشن ذمہ دار نہ ہوگی۔ نامزدگی کی خاطر با اس کی تینخ کے لئے نامزد کردہ شخص اشخاص یا ادارے کی رضامندی ضروری نہیں ہے۔ کوئی نامزدگی منظوری کے بغیر منسوخ کی جاسکتی ہے اور اس کی جگہ نئی نامزدگی کی جاسکتی ہے اس طرح نامزدگی جتنی مرتبہ چاہیں بدلی جاسکتی ہے۔ تفویض سے نامزدگی کی تینخ ہو جاتی



ہے۔ جیسا کہ پہلے بتایا جا چکا ہے۔ پیچیدگیوں سے بچنے کے لئے بیمہ کارکن کو چاہئے کہ وہ پروپوزل فارم پر کراتے وقت نامزدگی حاصل کرے۔

اگر نامزد کردہ وارث نابالغ ہو تو پالیسی کی درخواست داخل کراتے وقت سرپرست کا تقرر کرنا بہتر ہے، ورنہ نابالغ کو اس وقت تک کوئی ادائیگی نہیں کی جائے گی جب تک وہ قانوناً نابالغ نہ ہو جائے یعنی اس کی عمر اٹھارہ سال نہ ہو جائے مذکورہ بالا طریقے پر نامزد سرپرست کے لئے اپنی تحریری رضامندی ظاہر کرنا لازم ہے۔

### تفویض (Assignment)

تفویض سے حقوق کا تبادلہ مراد ہے۔ انشورنس ایکٹ 1938ء کی 38 دفعہ کے تحت بیمہ دار اپنی پالیسی کو بدل موثر (Valuable Consideration) کے لئے یا قریبی عزیز و اقارب میں سے کسی ایک کو محبت و انسیت کی خاطر تفویض کر سکتا ہے۔ پالیسی کی تفویض تحریری طور پر ہونی چاہئے اور اس پر ایک شخص کو بطور گواہ اپنے دستخط مع تاریخ ثبت کرنا لازم ہے۔ تفویض خود پالیسی پر تطہیر (Endorsement) کے ذریعے سے یا علیحدہ اسٹامپ شدہ دستاویز کے ذریعے سے کی جاسکتی ہے۔ تمام تفویضات کی کارپوریشن میں رجسٹری لازم ہے۔

کوئی تفویض اس شخص کی رضامندی کے بغیر جس شخص کو پالیسی تفویض کی گئی تھی منسوخ نہیں کی جاسکتی۔

تفویض سے نامزدگی کی تینخ ہو جاتی ہے۔ بیشتر اوقات پالیسی مالی اغراض یا بدل موثر (Valuable Consideration) مثلاً بینک کے قرضوں کے لئے تفویض کی جاتی ہے۔ جب قرضے ادا کر دیئے جاتے ہیں اور پالیسی دوبارہ بیمہ دار کو تفویض کی جاتی ہے تو ایک تازہ نامزدگی کارپوریشن میں رجسٹری کرانی لازمی ہے، ورنہ کلیمز کی ادائیگی سے قبل جانشینی کا سٹیٹیکٹ حاصل کرنا ضروری ہو جاتا ہے تاہم اگر قرض کی خاطر پالیسی بیمہ کارپوریشن کو تفویض کی جائے تو اس پر اس حکم کا اطلاق نہیں ہوتا۔

### نوٹ:

مندرجہ بالا شرائط و مراعات میں ترمیم و تینخ ممکن ہے۔

## منظم فروخت اور اس کا طریقہ کار

### ☆ منصوبہ بندی

منصوبہ بندی کا مطلب ایک طریقہ کار اختیار کر کے ایک طے شدہ اہداف کا حصول ہے۔  
منصوبہ بندی کے پہلے مرحلے میں نمائندہ پہلے اپنے لئے ضروری ماہانہ آمدنی کا تعین کرتا ہے اور پھر اس کو حاصل کرنے کا پروگرام طے کرتا ہے۔ اس لئے بعد میں وہ یہ تعین کرتا ہے کہ کمیشن کی خاطر خواہ آمدنی کے لئے اس کو کتنی پالیسیاں فروخت کرنی ہوں گی اور پہلے سال کا پریمیم یقیناً حاصل کرنا ہوگا۔ متوقع بیمہ دار سے ملنے کے لئے روانہ ہونے سے پہلے وہ ان کے ناموں کی فہرست تیار کرتا ہے۔ اس کے بعد اپنے ہر متوقع بیمہ دار کے حالات، عمر، ازدواجی حیثیت، بچوں کی تعداد اور ان کی عمریں، پیشہ، آمدنی اور سابقہ بیمے کی تفصیلات پر غور کرتا ہے تاکہ اسے متوقع بیمہ دار کی مخصوص ضروریات کا علم ہو سکے اور وہ ان ضروریات اور مسائل کے حل کے طور پر ایک مناسب منصوبہ تیار کرتا ہے۔

کامیاب نمائندے متوقع بیمہ داروں کی جغرافیائی یا علاقائی اعتبار سے فہرستیں تیار کرتے ہیں۔ اس طرح ان کے سب سے قیمتی سرمائے یعنی وقت کی بچت ہوتی ہے۔ کامیاب نمائندے اپنا پروگرام بناتے وقت مطالعے کے لئے بھی گنجائش رکھتے ہیں۔ وہ ہر ہفتہ 3 تا 4 گھنٹے اپنے پیشے سے متعلق علم اور ہنر مند یوں کے حصول کی خاطر مطالعے میں صرف کرتے ہیں تاکہ ان کی صلاحیت اور قابلیت میں اضافہ ہوتا رہے۔ وہ وقتاً فوقتاً اپنی فروخت کردہ پالیسیوں کی تعداد، اس پر صرف کئے گئے وقت اور حاصل شدہ کمیشن کے اعتبار سے اپنی ترقی کی رفتار کو جانچتا رہتا ہے۔ وہ اپنی کوششوں، ملاقاتوں، انٹرویوز، تکمیل فروخت کی تعداد کا ریکارڈ رکھتا ہے۔ کوششوں، ملاقاتوں، انٹرویوز، اور تکمیل فروخت کے انٹرویوز کی آپس میں نسبت ہے، اس سے خود ہی اپنی خوبیوں اور خامیوں کا بخوبی اندازہ ہو جاتا ہے ہفتہ وار کام کے ریکارڈ کے خاکے سے یہ صورتحال اور بھی واضح ہو جاتی ہے۔ نمائندہ ایسے ریکارڈ سے یہ سیکھتا ہے کہ اس کو کتنی ملاقاتیں کرنی لازم ہیں اور پالیسی فروخت ہونے یا نہ ہونے سے قطع نظر ایسی ہر ملاقات کی کیا قیمت ہے۔

## ہفتہ وار کام کاریکارڈ

پریمیئم (کم از کم) کمیشن	فروخت	ملاقاتیں انٹرویو	دن	
12000 روپے	1	3	7	ہفتہ
4000 روپے	-	2	7	اتوار
12000 روپے	1	3	8	پیر
4000 روپے	-	2	5	منگل
12000 روپے	1	3	7	بدھ
4000 روپے	-	2	6	جمعرات
36000 روپے	3	15	40	میزان
36000 روپے = 900 روپے				ہر ملاقات کی قیمت :
40				
36000 روپے = 2400 روپے				ہر انٹرویو کی قیمت :
15				
36000 روپے = 12000 روپے				ہر فروخت کی قیمت :
12000 روپے = 3				کمیشن فی ہفتہ :
48000 روپے = 4x12000				ماہانہ آمدنی :

## ☆ عملی منصوبہ

آئیے اب اس علم کی روشنی میں جو آپ نے حاصل کیا، ایک عملی منصوبہ بنائیں۔ سب سے پہلے یہ دیکھتے ہیں کہ آپ کو کتنی آمدنی کی ضرورت ہے۔ فرض کیا آپ کے ماہانہ اخراجات مندرجہ ذیل ہیں:

### ماہانہ اخراجات

1-	مکان کا کرایہ یا قسط	10,000 روپے
2-	بجلی، پانی، گیس وغیرہ کے بل	2,000 روپے
3-	خوراک، لباس وغیرہ	8,000 روپے
4-	سواری کا خرچ / کرایہ آمدورفت	2,000 روپے
5-	دیگر کاروباری اخراجات	2,000 روپے
6-	بچوں کی تعلیم	3,000 روپے
7-	تفریحات	1,000 روپے
8-	بچت / سرمایہ کاری (بیمہ زندگی کی اقساط)	2,000 روپے
9-	ٹیلی فون و موبائل	2,000 روپے
10-	اتفاقی اور متفرق اخراجات	3,000 روپے
	کل میزان	35,000 روپے

مندرجہ بالا اعداد و شمار دو نمائندوں کے ذاتی تجربہ کی بناء پر دیئے گئے ہیں۔ یہ اعداد و شمار آپ کے تجربے اور مارکیٹ کے لحاظ سے مختلف ہو سکتے ہیں۔

آپ بھی اپنے ماہانہ اخراجات کا تخمینہ لگائیں اور اپنے سیلز فیچر یا ایریا نیچر کے تجربے سے فائدہ حاصل کرتے ہوئے اپنے کام کا منصوبہ بنائیں اور اس پر دلجمعی سے عمل کریں، انشاء اللہ کامیابی آپ کے قدم چومے گی۔  
نمائندہ اگر وقت ضائع کرے تو نہ صرف اپنے اوپر ظلم ہے بلکہ یہ اس کے لئے معاشی خودکشی کے مترادف ہے۔ لہذا اپنے مقصد کی طرف اٹھنے والے ہر قدم کی سمت اور مقام متعین کیجئے اور اللہ کا نام لے کر پراعتماد انداز میں سفر کی ابتداء کیجئے۔  
نمائندہ کو اپنا کام منٹوں میں کرنا ہوتا ہے اور اسی لئے اس کو اپنے وقت کے ہر منٹ کی بالکل صحیح منصوبہ بندی

کرنی ہوتی ہے۔ اسے غیر ضروری کاموں سے ہر منٹ بچا کر جہاں تک ہو سکے مفید طور پر استعمال کرنا چاہئے۔ نمائندے کے پیشہ ورانہ زندگی میں 6 چیزیں اس کی بدترین دشمن ہیں، ان سے بچئے۔

## 1- سفر، وقت اور فاصلے کے مسائل

فرض کیجئے دو متوقع بیمہ دار ایک دوسرے سے اتنے فاصلے پر ہیں کہ یہ سفر تین گھنٹے میں طے ہوتا ہے لہذا ان سے ملنے میں اتنا ہی وقت صرف ہوگا جتنا ایک دوسرے سے نزدیک رہنے والے چھ اصحاب سے ملنے میں ہے چنانچہ اپنی ملاقاتوں کا منصوبہ اس طرح بنائیے کہ ملاقاتوں کے درمیان آپ کا وقت کم سے کم صرف ہو۔

## 2- تیار نہ ہونا

جس آدمی کو کسی موضوع کے بارے میں سب سے کم معلومات ہوں گی وہی اس کی تشریح میں سب سے زیادہ وقت لے گا۔ تیار آدمی بات سمجھانے میں بہت کم وقت لیتا ہے۔ آپ کیا کہنا چاہتے ہیں؟ پہلے خود سمجھ لیجئے، پھر سمجھائے بغیر مناسب تیاری کے متوقع بیمہ داروں سے ملاقات کر کے اپنا اور متوقع بیمہ دار کا وقت ہرگز برباد نہ کیجئے۔

## 3- غیر منظم اوقات کار

اپنا کام ایک مقررہ وقت پر شروع کیجئے اور کم از کم مقررہ وقت میں باقاعدگی سے کام کیجئے اس کو روزانہ کا معمول بنا لیجئے اور اس میں کسی چیز کو حائل نہ ہونے دیجئے۔ اگر آپ ایک دفعہ اس عمل کو توڑیں گے تو امکان یہی ہے کہ آپ آئندہ اسے بالکل نظر انداز کر دیں گے۔ لہذا اپنے آپ کو وقت کی پابندی کا عادی بنائیے۔

## 4- انتظار

متوقع بیمہ دار سے اس وقت ملیئے جب اس کے پاس سب سے زیادہ فرصت ہوتا کہ آپ کو گھنٹوں انتظار نہ کرنا پڑے۔ اپنے اور متوقع بیمہ دار کے وقت میں ہم آہنگی پیدا کیجئے۔ اگر انتظار سے آپ کے دوسرے پروگرام میں فرق پڑتا ہے تو خوش اخلاقی سے اجازت لے کر دوسری ملاقات کے لئے روانہ ہو جائیے۔ لوگوں کو اس بات کا موقع نہ دیجئے کہ وہ آپ کا وقت ضائع کریں۔ اگر انتظار کرنا ہی پڑے تو پڑھنے کے لئے فنی اور پیشہ ورانہ کتابیں ساتھ رکھئے تاکہ انتظار کا وقت کام کے وقت میں تبدیل ہو جائے۔



## باب نمبر 15

# متوقع بیمہ داروں کی تلاش

متوقع بیمہ دار کی تلاش نمائندے کا فرض اولین ہے۔ متوقع بیمہ دار کی تلاش وہ کام ہے جو بیمہ کارکن کا اس وقت تک جاری رکھنا ہوگا جب تک وہ فروخت بیمہ کے پیشے سے منسلک ہے۔ دوسرے کام اپنے آپ بھی ہو سکتے ہیں لیکن متوقع بیمہ داروں کی تلاش خود کار نہیں ہوتی کہا جاتا ہے کہ فروخت بیمہ کے دو اقدام ہوتے ہیں۔

1- متوقع بیمہ داروں کو ڈھونڈنا

2- ان کو ملنا اور ان کو بیمہ فروخت کرنا۔

یہ معلوم کر لینے کے بعد کہ متوقع بیمہ دار کون ہے اور متوقع بیمہ داروں کی تلاش آپ کے لئے کیوں ضروری ہے آپ کو اب یہ سیکھنا ہے کہ آپ اپنے متوقع بیمہ داروں کی تلاش کے کام کو کس طرح انجام دیں گے۔ مندرجہ ذیل سطور میں متوقع بیمہ داروں کی تلاش کے مختلف طریقوں پر روشنی ڈالی گئی ہے جس سے آپ کو یہ اندازہ ہوگا کہ یہ تلاش کتنی آسان ہو سکتی ہے۔ اگر اسے منظم طور پر اور باقاعدگی سے جاری رکھا جائے۔

آپ اپنی فہرست بنانے کے لئے خود سے یہ سوال پوچھئے:

اپنی سابقہ ملازمتوں کی وجہ سے میں کتنے لوگوں سے واقف ہوں؟ پہلے مالک، ملازم، آجر، سابق ملازم یا کاروباری یا پیشہ ورانہ شریک کار، سابق گاہک اور موکل، سابق کاروباری حریف میں سے کتنے لوگ میرے جاننے والے ہیں؟

1- دوست احباب 2- کلاس فیلووز 3- محلہ دار 4- رفیق کار / ملازمت

5- رشتہ دار 6- کاروباری لوگ 7- پرانے بیمہ دار اور ان کے احباب 8- مرکز اثر

9- ڈاکٹر 10- وکیل 11- دوکاندار

ذاتی مشاہدہ کی بنیاد پر ان لوگ جو بیمہ کیلئے موزوں ہوں۔

٪ کیا آپ ایسے اشخاص سے واقف ہیں۔ یا آپ کے حلقہ احباب میں ایسے حضرات یا خواتین کوئی ہیں جن کی حال میں شادی ہوئی ہو؟

- ٪ جن کے یہاں حال میں ولادت ہوئی ہو؟
- ٪ جن کے چھوٹے چھوٹے بچے ہوں اور کوئی بچہ بطور خاص ذہین ہو؟
- ٪ انہوں نے نیا مکان تعمیر کیا ہو، یا خریدا ہو؟
- ٪ ان کا مکان گرومی ہو یا جو مکان کی تعمیر کے سلسلے میں مقروض ہو؟
- ٪ انہیں حال ہی میں ترقی ملی ہو یا تنخواہ میں اضافہ ہوا ہو؟
- ٪ جو حال ہی میں یہاں منتقل ہوئے ہوں؟
- ٪ جنہوں نے حال ہی میں کاروبار شروع کیا ہو؟
- ٪ جن کے کسی دوست یا عزیز کا حال ہی میں انتقال ہوا ہو؟
- ٪ جنہوں نے پہلی ملازمت حاصل کی ہو؟
- ٪ جنہیں ترکہ ملا ہو؟
- ٪ جن کا مستقبل تباہناک ہو؟
- ٪ جو کسی سنگین حادثے کا شکار ہوئے ہوں؟
- ٪ جو اپنے کاروبار یا پیشہ میں خوب ترقی کر رہے ہوں؟
- ٪ جنہوں نے خوب روپیہ کمایا ہو؟

آپ پہلے رابطے قائم کیجئے تاکہ اس کی وجہ سے لوگ آپ کو جواب دینے میں پس و پیش نہ کریں۔ بھر پور تاثر پیدا کرنے کے لئے ضروری ہے کہ آپ ایک دل نشین پیرائے میں سوالات کریں۔ اگر آپ کے سوالات نے پولیس کی تفتیش کا سارنگ اختیار کر لیا تو اس سے آپ کا مقصد پورا نہ ہو سکے گا۔

## 1 - مرکز اثر (Centre of Influence)

اگر آپ اپنے ان ملاقاتیوں اور دوستوں کی فہرست پر نظر ڈالیں جن سے آپ وقتاً فوقتاً ملتے رہتے ہیں تو آپ کو ایسے لوگوں کی بڑی تعداد مل جائے گی جن کا معاشرے میں اثر و رسوخ بھی ہے اور عزت بھی اور وہ آپ سے خلوص بھی رکھتے ہیں۔ ایسے لوگ عزیز واقارب اور واقف کاروں کے "مرکز" کی حیثیت رکھتے ہیں۔ نمائندے کی فہرست میں ایسے لوگوں کی تعداد جتنی زیادہ ہو اتنا ہی اچھا ہے جس شخص سے نمائندے کا تعارف کرایا جائے اس سے جب وہ ملے گا تو اس وقت اس "مرکز اثر" کا پورا رسوخ کارفرما ہوگا۔ دوسرے لفظوں میں وہ بہت سے لوگوں سے سازگار حالات میں مل سکتا ہے۔



بہتر ہے کہ نمائندہ اپنے "مرکز اثر" سے نام حاصل کرتے وقت انہیں واضح طور پر بتادے کہ کس قسم کے افراد کے ناموں کی ضرورت ہے۔ مختصر اُدہ یہ بتادے کہ ان لوگوں سے وہ کیا کہے گا۔ اور اس گفتگو کے لئے "مرکز اثر" کی رضامندی حاصل کرے۔ ہر مطمئن بیمہ دار "مرکز اثر" ہوتا ہے۔ نمائندہ کو ہمیشہ ایسے ہی لوگوں کو ڈھونڈنا چاہئے۔

## 2۔ لامتناہی زنجیر (Endless Chain)

جیسا اس اصطلاح سے خود ہی ظاہر ہے، یہ ایک ایسا طریقہ ہے جس میں کوشش کی جاتی ہے کہ زنجیر کو کبھی ٹوٹنے نہ دیا جائے۔ جب ایک پالیسی فروخت کی جاتی ہے تو نمائندہ نئے بیمہ دار سے چند نام حاصل کر لیتا ہے۔ اسی طرح دوسرے نئے بیمہ دار سے چند اور نئے نام۔ یہ سلسلہ ہمیشہ یونہی جاری رہتا ہے۔ کبھی ختم نہیں ہوگا۔

## 3۔ مشاہدے (Observation Method)

متعدد کامیاب نمائندوں کی رائے میں یہ متوقع بیمہ داروں کی تلاش کا بہترین طریقہ ہے۔ کامیاب بیمہ نمائندے اپنی آنکھیں اور کان کھلے رکھ کر وہ اپنی فہرست ایسے ناموں سے بھر لیتے ہیں جن کے متوقع بیمہ دار ہونے کی وجہ سے ان سے ملاقات کی جاتی ہے۔ ایک نئی عمارت بہت سے آدمیوں کی کمائی کی شہادت ہے۔ ٹھیکہ دار، مستری، مالکان، نئے کرایہ دار اور اس عمارت سے وابستہ بہت سے دوسرے لوگ متوقع بیمہ دار ہو سکتے ہیں۔ ہر روز اخبارات میں ایسی اطلاعات ہوتی ہیں جو بیمہ کے نقطہ نظر سے بہت اہم ہوتی ہیں اور ایک مستعد نمائندہ ان اطلاعات کے ذریعے فائدہ حاصل کر سکتا ہے اور اپنے لئے نئے متوقع بیمہ دار تلاش کر سکتا ہے اور اسی طریقہ کو تلاش راست بھی کہا جاتا ہے اور کچھ نمائندے اس طریقہ سے کافی فائدہ اٹھاتے ہیں۔

### مبہم ملاقاتی یا متوقع بیمہ دار

مندرجہ بالا ذرائع سے جو بھی نام حاصل ہوں گے ان کو بیمہ زندگی کی اصطلاح میں "مبہم ملاقاتی" کہا جائے گا۔ یعنی ایسے لوگ جن کے متعلق ابھی گمان ہو کہ واقعی ہمارے گاہک بن سکتے ہیں کہ نہیں۔ تاہم ان میں سے جو مندرجہ ذیل شرائط پر پورے اتریں ان ہی کو متوقع گاہک تصور کیا جائے گا۔

- 1۔ ان کو بیمہ زندگی کی ضرورت ہے۔
- 2۔ وہ قابل رسائی ہیں۔
- 3۔ وہ پر بیمہ ادا کر سکتے ہیں۔
- 4۔ وہ طبی اور اخلاقی لحاظ سے موزوں ہیں۔

## باب نمبر 16

# منصوبے کی پیشکش

فروخت بیمہ کے سلسلے میں بیمہ نمائندے کو بنیادی اہمیت حاصل ہے۔ پالیسی کی فروخت کا انٹرویو ایسے منظم تصورات کی پیشکش ہوتا ہے جو عمل کی طرف راغب کرتے ہیں، فروخت کے تصورات میں ایک چھپی ہوئی قوت ہوتی ہے جو ایک بیمہ دار کی سوچ میں داخل ہو کر اس کے ذہن میں بالکل پیدا کر دیتی ہے وہ اس احساس سے چونک پڑتا ہے کہ اس کی زندگی میں ایسے مسائل بھی تھے جن کا اس کو کوئی علم نہیں تھا۔ اب وہ اس کے متعلق سوچنا شروع کر دیتا ہے لیکن محض خیالات اپنی حد تک اتنی طاقت نہیں رکھتے کہ قوت عمل پیدا کر سکیں جب تک کہ ان کو ایسے منظم طریقے سے پیش نہ کیا جائے کہ متوقع بیمہ دار کی "نہیں" سے "ہاں" تک کی راہ کسی بوجھ یا تھکاوٹ کے بغیر طے ہو جائے۔ اس سے ثابت یہ ہوا کہ انٹرویو فروخت کے تصورات کی منظم پیشکش کا دوسرا نام ہے۔ یوں آپ بیمہ دار کے مسائل، ضرورتوں اور اس کے مستقبل کے منصوبوں کی تکمیل کے تمام تر تصورات کو موزوں اور یکجا کر کے اس کے ذہن میں سمودیتے ہیں۔

رسائی فروخت کے عمل کا وہ مرحلہ ہے جہاں آپ اس شخص کے روبرو ہوتے ہیں جس سے آپ بیمہ زندگی کے موضوع پر گفتگو کرنا چاہتے ہیں۔ یہ وہ مرحلہ ہے جس کی کامیابی آپ کو ایک متوجہ سامع سے اپنے مطلب کے بارے میں بیان کرنے، اپنے تصورات پیش کرنے یعنی انٹرویو حاصل کرنے کا موقع فراہم کر دیتی ہے لہذا رسائی کا مقصد یہ ہے کہ متوقع شخص آپ کی بات سننے پر تیار ہو جائے۔

عموماً بیمہ دار کو نمائندے سے کوئی دلچسپی نہیں ہوتی لہذا اس کا پہلا رد عمل یہی ہوتا ہے کہ کسی طرح اس سے چھٹکارا حاصل کیا جائے۔ متوقع بیمہ دار اپنے ذہن کے دروازے بند کر لیتا ہے اور پھر ان دروازوں کو کھولنا مشکل ہو جاتا ہے۔ لہذا آپ کا پہلا جملہ اہم ترین ہوتا ہے۔ ماہر بیمہ نمائندوں نے یہ راز معلوم کر لیا ہے کہ انسانی ذہن کی چابی اس جملے میں ہونی چاہئے جس سے اس کا ذہن کھل جائے اور وہ آپ کی باتیں توجہ سے سن سکے۔ اس لئے یہ بہت ضروری ہے کہ پہلا جملہ متوقع بیمہ دار کے لئے دلچسپی کا باعث ہو، مثلاً

1- خان صاحب میں کئی مرتبہ آپ کی دکان سے گزرا اور ہمیشہ یہی طے کیا کہ اتنی اچھی دکان کے مالک سے ضرور ملنا چاہئے۔ میرا نام رشید اور میں بیمہ نمائندہ ہوں (اس کا رد عمل ہمیشہ تسلی بخش ہوگا خواہ خان صاحب نیبے سے متعلق گفتگو

کرنا پسند نہ کریں، آپ اس کو آزمائیے تو سہی)

2- خان صاحب میں نے کاروباری حلقوں میں آپ کی بڑی تعریف سنی ہے اور میں آپ سے ملنے حاضر ہوا ہوں کہ مجھے کامیاب لوگوں سے ملنا پسند ہے۔ مجھے رشید کہتے ہیں اور میں بیمہ نمائندہ ہوں۔

3- خان صاحب میں اس لئے حاضر ہوا تھا کہ سنا ہے آپ شہر کے سرکردہ وکیلوں میں سے ہیں۔ میرا نام رشید ہے اور میں بیمہ نمائندہ ہوں۔

4- خان صاحب میں آپ کے کارخانے کے پاس سے متعدد بار گزر رہوں اور ہر بار یہی سوچا کہ آپ کے جہز منیجر سے ملوں، آپ کا ادارہ واقعی قابل تعریف ہے۔ میرا نام رشید ہے اور میں بیمہ نمائندہ ہوں۔

5- خان صاحب سنا ہے کھیلوں کے بارے میں آپ کی معلومات لاثانی ہیں۔ میرا نام رشید ہے اور میں بیمہ نمائندہ ہوں۔

رسائی کے مرحلے میں آپ نہ کچھ بتانے کی کوشش کرتے ہیں اور نہ ہی بیمے کی کہانی چھیڑتے ہیں۔ اس طریقہ کا صرف ایک ہی مقصد ہوتا ہے یعنی متوقع بیمہ دار کے ذہن میں یہ خیال ابھارنا کہ وہ آپ کے ساتھ بیٹھ کر آپ کی بات سنے۔ اپنی بات کہنے کے لئے آپ چاہے جو بھی الفاظ استعمال کریں۔ آپ کے الفاظ سے چند لازمی باتوں کا اظہار ضروری ہے۔ یہ باتیں مندرجہ ذیل ہیں۔

### ☆ تعارف:

اگر آپ اجنبی لوگوں سے ملیں تو آپ اپنا اور اسٹیٹ لائف کا تعارف بھی ضرور کرائیں۔ ظاہر ہے کہ بیمہ داروں احباب یا ملاقاتیوں کے لئے یہ ضروری نہیں ہے لیکن یہ کبھی مت بھولنے کہ اپنے واقف کاروں سے بات چیت کرنا ہر چند کہ آسان ہے تاہم کوئی نہ کوئی بات ایسی کہنی یا بتانی ضروری ہے جس سے ان میں وہ دلچسپی پیدا ہو جائے کہ وہ اپنے مفاد کے کسی موضوع پر گفتگو کرنے لگیں۔

### ☆ ملاقات کا مقصد:

متوقع بیمہ دار کو اپنی ملاقات کا مقصد بتانا آپ کا اخلاقی فرض ہے۔ آپ اس کا وقت بھی لے رہے ہیں اور غالباً اس کے دوسرے کاموں میں حائل بھی ہو رہے ہیں۔ چونکہ بشری تقاضے کے تحت بیشتر لوگ صرف ایسی چیز کے بارے میں گفتگو کرنا پسند کرتے ہیں جس میں ان کا اپنا فائدہ ہو، لہذا آپ اپنی ملاقات کا مقصد ان کو فوراً ہی بتادیں، اگر آپ کے

پاس کوئی ایسا تصور کوئی ایسی اطلاع ہے یا آپ ان کو کوئی ایسی خدمت کر سکتے ہیں جس سے ان کو فائدہ ہوگا۔ تو وہ بات پہلے کہتے تاکہ وہ لوگ آپ کی بات پر پوری توجہ دے سکیں۔

### ☆ دوسروں کی بات کا اثر:

چونکہ کوئی شخص یہ نہیں چاہتا کہ جس چیز سے دوسروں کو فائدہ ہو اس سے وہ محروم رہے۔ اس لئے جب آپ لوگوں کو یہ بتاتے ہیں کہ دوسرے لوگوں نے آپ کے خیالات یا خدمات کو مفید پایا ہے تو ان کی دلچسپی بیدار ہو جاتی ہے اور ان کے دل میں تفصیلات معلوم کرنے کی خواہش پیدا ہوتی ہے اور وہ خود تمام معلومات حاصل کرنا چاہتے ہیں خاص طور پر اس وقت جب انہیں ان معلومات کی قدر و قیمت کا احساس ہو جاتا ہے۔

### ☆ فیصلہ متوقع بیمہ دار ہی کو کرنا ہے:

یہاں پہنچ کر آپ اپنی گفتگو سے یہ ظاہر کر دیتے ہیں کہ متوقع بیمہ دار پر کوئی زور اور زبردستی دباؤ نہیں ہے بلکہ آپ اپنے اور متوقع بیمہ دار کے تعلقات کو زیادہ اہمیت دیتے ہیں اور یہ فیصلہ کرنا اسی کا کام ہے کہ آپ کی گفتگو اس کے مفاد میں ہے یا نہیں؟ آپ کی کامیابی اس بات میں ہے کہ آپ متوقع بیمہ دار کو یہ یقین دلادیں کہ آپ یہ سب کچھ کمیشن کی خاطر نہیں کر رہے بلکہ خاندان کو مالی تحفظ فراہم کرنا بطور سربراہ خاندان متوقع بیمہ دار کی ضرورت ہے اور آپ اسے اس ضرورت کا احساس دلا کر اس کی ذاتی اور معاشرے کی عظیم خدمت سرانجام دے رہے ہیں۔

### ☆ وقت ملاقات:

متوقع بیمہ دار کو یہ بتادیں کہ آپ اس کے صرف چند منٹ لیں گے چونکہ بیشتر لوگ مصروف ہوتے ہیں یا ان کا خیال ہوتا ہے کہ وہ مصروف ہیں اور یہ نہیں چاہتے کہ لوگ خواہ خواہ انہیں پریشان کریں۔ اس لئے آپ سے توقع ہے کہ آپ اس ضمن میں محتاط رویہ اختیار کریں گے اور متوقع بیمہ دار کو کسی مرحلہ پر اس بات کا احساس نہیں ہونے دیں گے کہ آپ اس کا وقت ضائع کر رہے ہیں۔

### ☆ فرض کیجئے آپ کو گفتگو کرنے کے لئے متوقع بیمہ دار کی اجازت حاصل ہے:

آپ کو یہ فرض کر لینا چاہئے کیونکہ متوقع بیمہ دار فطری طور پر یہ چاہے گا کہ وہ آپ کے آنے سے پہلے جو کچھ کر رہا تھا پھر وہی کرنے لگے۔ اس کی رضامندی فرض کر کے آپ اس کا وہ وقت بچا دیتے ہیں جو وہ آپ کی بات نہ سننے کی

کوشش میں صرف کرتا ہے اور اس طرح آپ متوقع بیمہ دار کے ساتھ چند منٹ با آسانی گفتگو کر سکتے ہیں۔

### ☆ رابطہ کا معیاری انداز:

رابطہ کا معیاری انداز بیمہ کی ضرورت اور اس کے فوائد پر گفتگو کے لئے بہترین ذریعہ ہے۔ الفاظ کے معمولی رد و بدل سے یہ ہر جگہ استعمال کے لئے موزوں ہے۔ زیر نظر گفتگو کو بچوں کیلئے تعلیمی بیمہ کے سلسلے میں انٹرویو حاصل کرنے کے لئے استعمال کیا گیا ہے۔

ٹمس صاحب میں اسٹیٹ لائف کا نمائندہ ممتاز احمد ہوں۔ میں آپ سے گفتگو کرنا چاہتا ہوں کیونکہ میرے پاس کچھ معلومات ہیں جو آپ جیسے متعدد والدین کے لئے سود مند ثابت ہوئی ہیں صاحبزادے کا تعلیمی مستقبل میرا موضوع ہے۔ ٹمس صاحب فی الوقت میں نہیں جانتا کہ یہ معلومات آپ کے لئے کس قدر دلچسپی کا باعث ہوگی تاہم اس کا فیصلہ آپ خود چند منٹ میں کر لیں گے۔ اگر آپ کے پاس چند منٹ ہوں تو ابھی یہ گفتگو ہو سکتی ہے۔

### ☆ پیشکش:

فروخت کے عمل کا اگلا مرحلہ متوقع بیمہ دار کے سامنے اپنا پروگرام پیش کرنا ہے۔ متوقع بیمہ دار آپ کی پیشکش سے متاثر ہو کر ہی اپنے آئندہ اقدام پر غور کرنے کے لئے تیار ہوگا۔ آئیے موثر پیشکش کے پانچ اہم نکات سمجھ لیں۔

### ☆ منطق اور جذبات:

محض اعداد و شمار یا منطق کی مدد سے بہت کم پالیسیاں فروخت ہو سکیں گی۔ ان کے ساتھ جذباتی رد عمل اور تحریک پیدا کرنے والے الفاظ شامل ہوں تو سازگار اقدام کے امکانات بہت بڑھ جاتے ہیں۔ منطق یعنی دلائل اور اعداد و شمار متوقع بیمہ دار کو ذہنی اعتبار سے مطمئن کر دیتے ہیں اور وہ یہ تو سمجھ لیتا ہے کہ آپ کی پیشکش دانشمندانہ اور مناسب ہے لیکن تحریک پیدا کرنے والے الفاظ جو صورت حال کو اس طرح واضح کر دیں کہ آپ کے خیالات تصویر بن کے ذہن میں ابھرنے لگیں اور اس کے جذبات میں ہلچل پیدا کر دیں ان کی اہمیت کچھ اور ہے۔ آپ کی جذبات سے بھری ہوئی ڈرامائی گفتگو ہی متوقع خریدار کو عملی اقدام پر آمادہ کرتی ہے۔ لوگ عقل سے زیادہ جذبات سے مجبور ہو کر کام کرتے ہیں۔ یہی وہ مقام ہے جہاں فروخت کا فن دکھایا جاتا ہے۔ جیسا کہ ہم بتا چکے ہیں فروخت کے فن کا زیادہ تعلق انسانی ضروریات کے نفسیاتی پہلو سے ہے جو بنیادی طور پر جذباتی نوعیت کے ہوتے ہیں۔

منطق ذہن کو اور جذباتی گفتگو دل کو یقین دلاتی ہے جب دماغ اور دل یکجا ہوں تو ہی متوقع بیمہ دار عمل کرتا

ہے۔ دستخط شدہ پروپوزل پر بیہیم اور طبی معائنہ کے لئے رضامندی کی صورت میں ظاہر ہوتا ہے۔

## ☆ خریداری کے اسباب

بیہ زندگی کے حوالے سے خریداری کے معنی وہ تمام اسباب و وجوہات ہیں جن کے پیش نظر والدین بیہ پالیسی لیتے ہیں لہذا پیشکش میں وہ تمام باتیں شامل کی جانی چاہئیں جو متوقع بیہ دار کیلئے ضروری ہیں کیونکہ ہم جانتے ہیں کہ ہر شخص مختلف ہوتا ہے اور بیہ خریدنے کے اسباب ہر ایک کے پاس مختلف ہوتے ہیں۔ ایک متوقع بیہ دار جس سبب سے پالیسی لیتا ہے وہ سبب دوسرے کے لئے بے اثر ہو سکتا ہے اگر ہم اصل دلائل کے ساتھ تیار نہ ہوں تو ہو سکتا ہے کہ کوئی ایسا سبب چھوڑ جائیں جو کسی مخصوص بیہ دار کو خریداری پر مجبور کر سکتا ہو۔

## ☆ منطقی تسلسل

جب متعدد خیالات اور منطقی دلائل پیش کئے جاتے ہیں تو ان کی ترتیب غور و فکر چاہتی ہے۔ جب تک ایک خیال دوسرے خیال سے منطقی طور پر مربوط نہ ہو تو تمام خیالات کا مجموعی تاثر متوقع بیہ دار کے ذہن میں واضح نقش مرتب نہیں کرتا۔ باہمی ربط کا خیال کئے بغیر ایک خیال سے دوسرے خیال پر جست لگانے سے پیشکش کمزور ہو جاتی ہے اور اس طرح متوقع بیہ دار مطمئن ہونے کے بجائے الجھ جاتا ہے۔ جب خیالات منطقی تسلسل کے ساتھ پیش کئے جاتے ہیں۔ تو ایک خیال فطری طور پر دوسرے خیال تک کی راہ ہموار کرتا ہے۔ تمام خیالات کا حتمی اثر یہ ہوتا ہے کہ متوقع بیہ دار اس نتیجے پر پہنچ جاتا ہے جس پر آپ اس کو پہنچانا چاہتے ہیں یعنی وہ اسی وقت آپ کی تجویز کو داپالیسی خرید لیتا ہے۔

## ☆ پریشان کن خیالات:

جب کوئی متوقع بیہ دار کسی خیال یا صورت حال سے پریشان ہو جاتا ہے تو اس وقت تک اس سے نجات نہیں پاسکتا جب تک کہ وہ اس سلسلہ میں کچھ کر نہیں لیتا۔ ظاہر ہے کہ ہم چاہتے ہیں وہ ہماری تجویز مان لے۔ متوقع بیہ دار عموماً اس وقت پریشان ہو جاتے ہیں جب ہم ان پر یہ ثابت کر دیتے ہیں کہ ان کا کوئی مسئلہ ہے۔ اگر متوقع بیہ دار اس نکتہ کو تسلیم کر لے تو ہمارے تجویز کردہ حل پر غور کرنے کی راہ ہموار ہو جاتی ہے۔

## ☆ ایک عام طرز:

ہم بتا چکے ہیں کہ کسی پیشکش کا حتمی مقصد یہ ہوتا ہے کہ متوقع بیہ دار اپنے مسئلہ سے آگاہ ہو جائے اور اس

(بے اطمینانی) یا پریشانی کی کیفیت میں مسئلہ حل کرنے کے لئے آپ کے پیش کردہ طریقہ کار پر راضی ہو جائے چنانچہ پیشکش حسب ذیل ترتیب کے مطابق ہونی چاہئے۔

۱۔ عام مسئلہ اس طرح اٹھانا چاہئے کہ اس کا اطلاق ان تمام متوقع بیمہ داروں پر ہو جنہیں آپ کے متوقع بیمہ دار جیسے حالات کا سامنا ہے۔

۲۔ مسئلے کے موزوں اور بہترین حل کے طور پر بیمہ زندگی کا کوئی منصوبہ پیش کرنا۔

۳۔ متوقع بیمہ دار کو سازگار اقدام کے لئے تحریک دلانا اور پالیسی کی فروخت۔

☆ مثال: 1500 روپیہ ماہانہ بچت پر مبنی منصوبہ:

موضوع تک پہنچنے کے لئے سوالات:

۱۔ میرا خیال ہے جناب کہ بہت سے لوگوں کی طرح آپ بھی بچت کرنا چاہتے ہیں۔ کیا یہ درست نہیں ہے؟

۲۔ میرا یہ بھی خیال ہے کہ بہت سے لوگوں کی طرح آپ کو بھی طویل عرصہ تک پابندی کے ساتھ بچت میں دشواری پیش آتی ہوگی۔ کیا یہ صحیح ہے؟

۳۔ اگر میں آپ کو بچت کا ایسا منصوبہ پیش کروں جس سے بہتر آپ کی نظر سے نہ گزرا ہو اور اس کا فیصلہ بھی آپ خود ہی کریں کہ میرا دعویٰ صحیح ہے کہ نہیں۔ تو کیا آپ 1500 روپیہ ماہوار کی بچت کر سکیں گے؟  
اس طرح مثبت جوابات حاصل کر کے آپ اپنی تجویز پیش کر سکتے ہیں۔

آپ نے دیکھا کہ اچھی پیشکش کے کیا لوازمات ہیں اور ان کے استعمال کی تکنیک کیا ہے۔ فروخت کے فن کے جدید تصورات متوقع بیمہ دار کے ذہن میں تحریک پیدا کرنے اور پیشکش کے فن میں مہارت کے ساتھ جب آپ آگے بڑھیں گے تو خود آپ کو تعجب ہوگا کہ کتنے متوقع بیمہ دار آپ سے بیمہ زندگی خریدنے پر آمادہ ہیں۔

## باب نمبر 17

# چند ممکنہ اعتراضات اور

## ان کے جوابات

کامیاب نمائندے اس بات سے متفق ہیں کہ اصل طاقت جذبات کی ہوتی ہے اور دل کے کچھ معاملات ایسے ہوتے ہیں جن کے بارے میں ذہن کو کچھ علم نہیں ہوتا پھر بعض نمائندے اپنے انٹرویو کی بنیاد صرف دلیلوں پر رکھتے ہیں کیونکہ وہ جذبات کے ذریعے رسائی کے طریقہ کار سے زیادہ واقف نہیں ہوتے وہ ڈرتے ہیں کہ اگر کامیاب تاثر پیدا نہ کر سکے تو وہ احمق نظر آئیں گے یا پھر متوقع بیمہ دار جذباتی کیفیت کا شکار ہو گیا تو وہ کس طرح اپنے جذبات پر قابو پائے گا۔ اس مسئلے کا حل یہ ہے کہ گفتگو اس پیرائے میں کیجئے کہ متوقع بیمہ دار کو یہ احساس ہی نہ ہونے پائے کہ اس کے جذبات کو ابھارا جا رہا ہے۔

اپنے متوقع بیمہ دار کو یہ بتانے کے بجائے کہ اگر اس نے بیمہ زندگی خریدنے میں غفلت کی کیا تو اس کے خاندان کا کیا انجام ہوگا اسے یہ بتائیے کہ فلاں شخص کی موت کے بعد اس کے خاندان پر کیا گزری یا اگر یہ بتانا پسند نہ کریں کہ تعلیم مکمل نہ کرنے کی صورت میں متوقع بیمہ دار کے بچوں کی زندگی پر کیا اثر پڑے گا تو آپ کسی ایسے لڑکے قصہ سناسکتے ہیں جس کے باپ کا انتقال ہو گیا اور اس کے نتیجے میں وہ بچہ تعلیم کے پیدائشی حق سے محروم رہ گیا۔

اپنے انداز بیاں کو ڈرامائی بنائیے۔ تحریک پیدا کرنے والے عمدہ کہانیوں اسٹیٹ لائف کے ادا کردہ کلیمز (دعوؤں) کی خبروں بیمہ نہ خریدنے والے کسی شخص کی کہانی الغرض ایسی تمام باتیں اپنے ذہن میں محفوظ کرتے رہے۔ جیسے جیسے آپ کا تجربہ بڑھتا جائے گا آپ خود اپنے تجربات اپنی کہانیاں بیان کرنے کے قابل ہو جائیں گے۔ اس وقت تک اچھی تحریک پیدا کرنے والی کہانیاں ڈھونڈیے اور ان کو زیادہ سے زیادہ دلچسپ اور ڈرامائی بنانے کی مشق کیجئے اور سب سے بڑھ کر یہ کہ مخلص بنیئے۔ کامیاب تحریک کی اصل بنیاد خلوص ہے ابراہیم لکن کے الفاظ ہیں:



”اگر آپ کسی شخص کو اپنے مقاصد کا حامی بنانا چاہتے ہیں تو پہلے اس کو یقین دلائیے کہ آپ اس کے مخلص دوست ہیں۔ یہی شہد کا وہ پہلا قطرہ ہے جو اس کے دل پر اثر کرے گا اور پھر چاہئے جو کہیں وہ آپ کا ہو کر رہے گا اور آپ کو اپنے مقصد کی صداقت کا یقین دلانے میں زیادہ محنت نہیں کرنی پڑے گی۔“

### ☆ اعتراضات:

بیمہ زندگی کے حوالے سے ایک مثل مشہور ہے کہ جب تک متوقع بیمہ دار اعتراض نہ کرے آپ فروخت مکمل نہیں کر سکتے۔ اعتراضات سے ڈرنے کے بجائے آپ کو چاہئے کہ ان کو فروخت کے عمل کو آگے بڑھانے کی علامتیں سمجھیں اعتراضات سے فروخت کا عمل صرف اسی وقت خراب ہوتا ہے جب اس کا جلد اور موثر جواب نہ دیا جائے۔ جب اعتراضات کی بات آتی ہے تو حقیقت میں نمائندے کو متوقع بیمہ دار پر برتری حاصل ہو جاتی ہے اور موقع حاصل ہو جاتا ہے کہ وہ بیمہ دار کو مزید مطمئن کر سکے۔

بنیادی طور پر چند ہی اعتراضات کئے جاسکتے ہیں اور ان کی تعداد کم ہے کہ ہر اچھا نمائندہ ان کا جواب اپنے ذہن میں محفوظ رکھ سکتا ہے۔ اس کے برعکس کوئی بھی ایسا متوقع بیمہ دار نہیں ہوتا جو تمام اعتراضات سے واقف ہو۔ اس کو اعتراض کرنے کی مشق بھی نہیں ہوتی جبکہ کامیاب نمائندہ سوالوں کا جواب دینے میں ماہر ہوتا ہے۔

### ☆ ممکنہ اعتراضات اور ان کے معیاری جوابات:

- 1- ”میں اس خرچ کو برداشت نہیں کر سکتا۔“  
جواب: جناب! میں جانتا ہوں آپ بچت کر سکتے ہیں۔ خدا کے فضل سے آپ کے پاس ایک عمدہ مکان ہے عمدہ ملازمت ہے اور اگر میں یہ سمجھتا کہ آپ خدا نخواستہ 500 روپے ماہوار بھی نہیں بچا سکتے تو میں آپ کے پاس کیوں آتا؟
- 2- پہلی تاریخ کے بعد یا (بعد میں) ملیے گا۔“  
جواب: بہتر ہے! میں بڑی خوشی سے حاضر ہوں گا لیکن جب بیمہ زندگی حاصل کرنا آپ کی ضرورت ہے تو پھر ابھی کیوں نہ حاصل کر لیا جائے۔ ہم جانتے ہیں کہ مسئلہ ابھی حل ہو سکتا ہے۔ اس لئے آئیے بات شروع کریں۔
- 3- ”اگر میرا انتقال ہو گیا تو میری بیوی استانی کی حیثیت سے یا تجارت کے ذریعے اچھی آمدنی پیدا کر لے گی۔“  
جواب: آپ نے درست فرمایا لیکن میرا خیال ہے کہ آپ ان لوگوں میں سے نہیں ہیں جو یہ چاہیں کہ خدا نخواستہ آپ کی بیوہ کو کام کرنا پڑے۔

- 4- ”میں ایسے حصص خرید سکتا ہوں جن سے زیادہ آمدنی ہو“
- جواب: درست ہے لیکن یہ بھی ممکن ہے کہ ان سے ایک پیسے کی بھی آمدنی نہ ہو۔ یہ پلان تو آپ کی سرمایہ کاری کے تحفظ کے لئے ہے۔
- 5- ”میں غیر شادی شدہ ہوں مجھے بیمہ کی ضرورت نہیں؟“
- جواب: آپ کی یہ بات اتنی ہی درست ہے جتنی یہ کہ اسکول جانے کی عمر میں آپ کو تعلیم کی ضرورت نہیں تھی لیکن آپ نے مستقبل کی خاطر تعلیم حاصل کی اور اب بیمہ بھی اسی مقصد سے خریدیں گے۔
- 6- ”میرا ایک برادر نسبتی (یا کوئی اور عزیز) بیمہ کا نمائندہ ہے۔“
- جواب: بہت سے لوگوں نے ہمیں یہ بتایا کہ وہ اپنے رشتہ داروں کو اپنے ذاتی معاملات کی اطلاع نہیں دینا چاہتے۔
- 7- ”دوماہ کے بعد تنخواہ بڑھنے کی توقع ہے۔ اسی وقت بیمہ خریدوں گا۔“
- جواب: درست اور اگر ہم آئندہ دو ماہ کے لئے آپ کو تحفظ فراہم کر دیں تو آپ کو کوئی اعتراض تو نہ ہوگا۔“
- 8- ”میں اپنی بیگم سے مشورہ کر لوں۔“
- جواب: پہلے پالیسی ملنے کا تو یقین کر لیجئے۔ اگر آپ ڈاکٹری معائنہ میں پاس نہ ہوئے تو ان کو پریشان کرنے کا کیا فائدہ؟ پھر ان کو بھی اس بات کی خوش ہوگی کہ آپ ان کا اور بچوں کا اتنا خیال کرتے ہیں۔ تاہم اگر آپ پوچھنا ہی چاہتے ہیں تو بیوی کے بجائے کسی بیوہ سے پوچھئے کہ خاندان کی موت کے بعد اس کے لئے پیسہ کی کیا اہمیت ہوتی ہے۔
- 9- ”میں اپنی رقم کی سرمایہ کاری کر سکتا ہوں۔“
- جواب: سرمایہ کاری کے ماہرین کاروباری دنیا میں سب سے زیادہ تنخواہ پانے والے لوگ ہوتے ہیں کیونکہ سرمایہ کاری کے ذریعہ منافع کا حصول واقعی بڑا مسئلہ ہے۔ ہم پالیسی کے ساتھ ساتھ سرمایہ کاری کی خدمات بھی پیش کرتے ہیں۔
- 10- ”میرے پاس پہلے ہی کتنی پالیسیاں ہیں اور میں زندہ سے زیادہ مر کے قیمتی ہوں۔“
- جواب: بعض دفعہ ایسا ہی محسوس ہوتا ہے لیکن دس لاکھ روپے کی 20 فیصد سالانہ پر سرمایہ کاری کی جائے تب آپ کی سالانہ تنخواہ پوری ہو سکتی ہے۔ کم از کم اتنی آمدنی کی ہم کو ضمانت دینے دیجئے۔
- 11- ”یہ بہت گراں ہے۔“
- جواب: بیمہ گران نہیں ہوتا۔ روپیہ تو کھانے کپڑے تعلیم اور ریٹائرمنٹ پر خرچ ہوتا ہے اور بیمہ سب سے سستا طریقہ ہے۔

- 12- ”یہ میرے لئے مشکل ہے۔“  
جواب: ذرا یہ سوچئے کہ اگر آپ کی تنخواہ ملنا بند ہو جائے تو آپ کی بیگم اور صاحبزادی کو کتنی مشکل پیش آئے گی۔
- 13- ”میرے سسرالی عزیز دو تمند ہیں۔“  
جواب: بڑی اچھی بات ہے لیکن میرے خیال میں آپ یہ پسند نہیں کریں گے کہ آپ کے دوست یہ کہیں گے کہ بیگم کو میکے جا کر رہنا پڑا خواہ وہ چاہتی تھیں یا نہیں۔
- 14- ”میرا انکم ٹیکس اور بڑھ جائے گا۔“  
جواب: بڑی اچھی بات ہے گویا آپ کی آمدنی میں اضافہ ہو رہا ہے پھر بیگم کا نظام تو بڑھتے ہوئے ٹیکسوں کے بوجھ کو کم کرنے کا بہترین طریقہ ہے۔“
- 15- ”افراط زر میں زیادتی ہو سکتی ہے۔“  
جواب: اگر ایسا ہو تو روپے کی اور بھی ضرورت پڑے گی اسی لئے بہت سے لوگ اپنے بیگم میں اضافے کر رہے ہیں۔
- 16- ”جس طرح بچت کھاتے (سیونگ اکاؤنٹ) سے روپیہ نکال سکتا ہوں۔ اسی طرح بیگم سے نہیں نکل سکتا؟“  
جواب: یہی تو بچت کھاتے (سیونگ اکاؤنٹ) کی اصل خرابی ہے۔ اس میں روپیہ چھوڑنا ہمارے لئے بے حد مشکل ہے۔ ٹھیک عرض کیا نا میں نے؟
- 17- ”میرا اپنا نمائندہ ہے۔“  
جواب: بالکل ٹھیک بہت سے لوگ اپنے خاندانی معالج بھی رکھتے ہیں لیکن مخصوص قسم کے علاج کے لئے خصوصی ماہرین کی ضرورت پڑتی ہے اور میں آپ کو ایک خاص پلان کی پیش کش کر رہا ہوں۔
- 18- ”مجھے پہلے اپنے قرض ادا کرنے ہیں۔“  
جواب: آپ کے فوری طور پر بیمہ خریدنے کی یہی تو ایک وجہ ہے۔ اس طرح آپ کو یقین تو ہو جائے گا کہ آپ کے تمام قرض ادا ہو سکیں گے اور اس کے لئے آپ کی بیگم یا آپ کے خاندان کو کوئی پریشانی نہیں ہوگی۔
- 19- ”میں مکان خرید رہا ہوں۔“  
جواب: بڑی اچھی بات ہے لیکن بیانے میں آپ تحفظ کی شق تو شامل کرانا چاہیں گے صحیح ہے نا؟ تب ہی آپ اپنے ورثاء کے لئے مکان کی رجسٹری کے کاغذات ہی نہیں بلکہ مکان بھی چھوڑیں گے۔

20- ”میں بیمہ کرانے میں یقین نہیں رکھتا“

جواب: جناب آپ کے ذہن میں شاید پرانے منصوبے ہیں جن سے استفادے کے لئے مرنا ضروری ہے لیکن موجودہ منصوبے خصوصاً وہ جو میں پیش کر رہا ہوں آپ کے زندہ رہنے کی صورت میں بھی اتنے ہی مفید اور کارگر ثابت ہوں گے۔

21- ”میں حال ہی میں ایک پالیسی لے چکا ہوں“

جواب: یہ آپ نے بہت اچھا کیا۔ اس سے اندازہ ہوتا ہے کہ آپ بیمہ زندگی کی اہمیت کو سمجھتے ہیں اور پالیسی لینے کی اہلیت رکھتے ہیں۔ آئیے میں بتاؤں کہ ہمارا Re Adjustment پلان آپ کے دوسرے بیمہ کے ساتھ کس طرح مربوط ہوگا۔

22- ”مجھے اس کی ضرورت نہیں۔“

جواب: ہو سکتا ہے آپ کو ضرورت نہ ہو لیکن بیشتر لوگ خود براہ راست حاجتمند نہ ہوں پھر بھی اچھی سرمایہ کاری پسند کرتے ہیں۔ آئیے! آپ کو یہ عمدہ پلان بتاؤں۔

23- ”مجھے سیونگ سٹریٹیجی پر بہتر شرح منافع مل سکتا ہے۔“

جواب: سیونگ سٹریٹیجی کا اپنا مقام ہے لیکن یہ پلان ان سے آگے جاتا ہے اور آپ کو متوقع بچت کی ضمانت دیتا ہے۔ آئیے! میں آپ کو سمجھاؤں۔

24- ”میرا ایک دوست بیمہ کاروبار کرتا ہے۔“

جواب: ہم بیمہ نمائندے نئے دوست اور گاہک بنانا پسند کرتے ہیں ٹھیک ہے نا۔۔۔۔۔ میں آپ کو خاص ریٹائرمنٹ پلان دکھاتا ہوں۔

25- ”میں دوسروں کے لئے بہت سا روپیہ نہیں چھوڑنا چاہتا۔“

جواب: یہ تو مجھے پسند نہیں ہے۔ یہی وجہ ہے کہ ہم ماہانہ ادائیگیوں کی صورت میں روپیہ چھوڑنے کی سفارش کرتے ہیں۔

26- ”زمانے کا کوئی بھروسہ نہیں۔“

جواب: بیمہ بھی تو اسی لئے خریدا جاتا ہے۔ اگر ہمیں مستقبل کا صحیح علم ہوتا تو بیمہ کی کیا ضرورت تھی۔ بیمہ زندگی سے مستقبل کا اندیشے دور ہو جاتے ہیں۔

27- مجھے کوئی دلچسپی نہیں ہے۔“

جواب: اس میں آپ کا کوئی قصور نہیں۔ میں نے ابھی آپ کو اپنا پلان دکھایا ہی نہیں۔ (کچھ پمفلٹ دکھائیے)

28- ”میری ملازمت کسی وقت بھی ختم ہو سکتی ہے۔“

جواب: ہو سکتا ہے اس میں ہی آپ کی بہتری ہو اور آپ کو اس سے اچھی ملازمت مل جائے۔

29- ”میری بیگم کو اعتراض ہے۔“

جواب: وجہ یہ ہے کہ ان کو خانہ خانہ ہونے کے سبب اس جیسے بچت اور آمدنی کے ملے جلے پلان کا علم ہی نہیں ہے۔ یہ

بات اگر بیگمات کی سمجھ میں آجائے تو وہ ہماری سب سے زیادہ پر جوش مددگار و معاون ثابت ہوں گی۔

30- ”ٹیکس بہت زیادہ ہے۔“

جواب: ٹیکس تو اور بھی بڑھ سکتے ہیں اور اوسط درجہ کا آدمی نیسے ہی کے سہارے آگے بڑھ سکتا ہے۔ آئیے! میں یہ

منصوبہ بیان کرتا ہوں۔

31- ”زندگی بہت گراں ہو گئی ہے۔“

جواب: وہ تو ہے ہی اسی لئے تو اتنے سارے لوگ اپنے بیمہ پروگراموں میں اضافہ کرتے ہیں کیونکہ ان کو احساس ہے

کہ بیمہ نہ ہونے سے ان کے اہل خاندان کو کیسی مصیبت کا سامنا ہوگا۔

## تکمیل فروخت کے مختلف طریقے

ہم اس مقام تک آگئے ہیں جہاں سے عمل شروع ہو جانا چاہئے۔ یہی وہ مقام ہے جہاں ہمیں متوقع بیمہ دار سے درخواست پر دستخط کرا کے اس کا چیک لے لینا ہے اور اس کو طبی معائنہ کے لئے راضی کر لینا ہے۔

☆ رضا مندی فرض کر لیجئے:

سب سے پہلے نمائندے کو اپنے دل میں اس بات کا یقین کر لینا چاہئے کہ جس پلان کی اس نے سفارش کی ہے اتنا عمدہ اور پرکشش ہے کہ متوقع بیمہ دار کے دل میں اس کی طلب پیدا ہوگئی۔ ہے اس کو اس بات کا مکمل یقین ہونا چاہئے کہ یہ پلان بیمہ دار کے لئے بے حد اہم ہے۔ اگر متوقع بیمہ دار کی جگہ وہ خود ہوتا تو اسی پلان کے تحت پالیسی لیتا۔ نمائندہ متوقع بیمہ دار کی جگہ پہلے خود اپنے ذہن میں ایک فیصلہ کرتا ہے پھر کوئی ایسی بات کرتا ہے جس میں یہ چیز مضمر ہوتی ہے کہ فیصلہ ہو چکا ہے۔ لیکن یہ مسئلہ بہر حال پیدا ہوتا ہے کہ متوقع بیمہ دار ہمیشہ فیصلے کو ٹالنا چاہتا ہے۔ یہی وہ مقام ہے جہاں نمائندے کو فیصلہ کی طرف رہنمائی کرنی چاہئے یعنی ایک بہت سادہ طریق کار سے کاروبار کی تکمیل کی کوشش کرنی چاہئے۔

آپ درخواست میں درج ایسے سوالوں سے ابتداء کر سکتے ہیں جن کا جواب دینا آسان ہو۔ مثلاً تاریخ پیدائش، جائے رہائش وغیرہ۔ اگر متوقع بیمہ دار آپ کو سوال پوچھنے سے نہ روکے تو اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو اس کی رضا مندی حاصل ہوگئی ہے اور اگر متوقع بیمہ دار کارروائی کو جاری رکھے تو آپ درخواست کا فارم مکمل کرتے جائیں۔

## ☆ صحیح وقت پر تکمیل کیجئے:

آپ اس وقت تکمیل کریں گے جب متوقع بیمہ دار کو یہ اطمینان ہو جائے گا کہ پلان مناسب اسکی ضرورت کے مطابق ہے یہ بات یاد رکھیں کہ کسی مخصوص پلان کو متوقع بیمہ دار پر مسلط کرنے سے گریز کیجئے۔ ہزاروں پالیسیوں کی فروخت اس لئے مکمل نہیں ہوتی کہ نمائندے بعض اوقات ضرورت سے زیادہ دیر تک بولتے ہیں۔

## ☆ معمولی تفصیلات اور چھوٹے فیصلوں کی تکمیل:

یہ معلوم کرنے کے لئے کہ ایک شخص بیمہ کے لئے تیار ہے کہ نہیں۔ آپ اس سے ایسے سوالات پوچھیں جن کا جواب ہاں یا نہیں میں دیا جاسکتا ہے۔ مثلاً یہ پوچھیے۔ کیا آپ کی ڈاک گھر کے پتے پر آتی ہے۔ یا دفتر کے؟ کیا آپ کی بیمہ کی درخواست کبھی نامنظور ہوئی ہے؟

جب کوئی متوقع بیمہ دار ایسے سوالوں کا جواب دیتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ عملی طور پر دستخط کرنے کے لئے تیار ہے۔ متوقع بیمہ دار کے ذہنی طور پر تیار ہونے یا نہ ہونے کی بابت معلوم کرنے کا ایک اور طریقہ یہ ہے کہ آپ ایسے سوالات پوچھیں جن کے دو جواب ہو سکتے ہیں مثلاً:

- 1- آپ کس طرح ادائیگی کرنا پسند کریں گے، سالانہ یا ششماہی؟
- 2- آپ کو ہم گھر کے پتے پر خط لکھیں یا دفتر کے پتے پر؟
- 3- کیا آپ اپنی بیگم کو نامزد کرنا چاہتے ہیں؟
- 4- آپ کی ولادت کہاں ہوئی تھی؟
- 5- آپ چیک سے ادائیگی کریں گے یا نقد؟
- 6- آپ پالیسی میں کسی کو نامزد کریں گے؟ ان کا نام بتادیتے۔

## ☆ فروخت کی صلاحیت کا پہلا امتحان:

نمائندے کی حیثیت سے یاد رکھیں کہ فروخت کے وقت پیچھے ہٹ جانے سے آپ متوقع بیمہ دار کو بھی دھوکہ دیتے ہیں اور خود کو بھی۔

فروخت کی حکمت عملی اور طریقہ کار اتنے ہیں جتنے کہ نمائندے لیکن کوئی شخص نمائندہ کہلانے کا اس وقت تک اہل نہیں ہو سکتا جب تک وہ پروپوزل پر دستخط حاصل نہ کرے۔

بیمہ زندگی کے علاوہ دنیا میں اور کوئی کاروبار ایسا نہیں ہے جس میں خریدنے والا بیچنے والے کے مقابلے میں اتنا زیادہ فائدہ حاصل کرتا ہے۔ اگر نمائندہ فروخت کی تکمیل نہ کر سکے تو اس کا یہ فعل کسی بیوہ اور اس کے بچوں کو غربت اور تنگدستی میں مبتلا کر سکتا ہے یا اس کی وجہ سے کوئی ہونہار بچہ تعلیم سے محروم ہو سکتا ہے یا بوڑھے والدین اپنی اولاد سے مالی اعانت قبول کرنے پر مجبور ہو سکتے ہیں۔ لیکن جب ایک محنتی نمائندہ فروخت کی تکمیل کرتا ہے تو وہ ایک بیوہ کو تاحیات سرچھپانے کی جگہ اور اس کے بچوں کو معاشرے کی برائیوں سے بچنے کا موقع فراہم کرتا ہے۔ وہ ہونہار لڑکوں اور لڑکیوں کو اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لانے کا موقع دیتا ہے۔ وہ مردوں اور عورتوں کو محبت اور عزت کرنے والے بچوں، پوتے، پوتیوں، نو سے، نواسیوں کے ساتھ سکون اور عزت کے ساتھ زندگی گزارنے کے سامان فراہم کر رہا ہے۔ یہ بچے ان بوڑھوں سے اس لئے بھی محبت اور عزت کے ساتھ پیش آئیں گے کہ وہ آزاد اور خود کفیل ہیں۔

یہ مثال کہ "جو زیادہ محنت کرتا ہے وہ زیادہ کماتا ہے جو زیادہ بہترین خدمت کرتا ہے، وہ سب سے زیادہ فائدہ اٹھاتا ہے۔ نیمے کے سوا کسی اور کام پر اتنی صادق نہیں آتی۔ یہی وہ موقع ہے کہ نمائندے کو فروخت کی تکمیل کر لینی چاہئے۔



## نمائندوں کی کامیابی کے زریں اصول

بیمہ کے نمائندے کو اپنے پیشے میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے اپنے مال (Product) یعنی بیمہ زندگی کے منصوبوں کا پورا پورا علم ہونا چاہئے اور اس کے ساتھ ساتھ اسے بہترین اصولوں کا بھی حامل ہونا چاہیے۔ وہ بہترین اصول یہ ہیں۔

- 1- اپنے کام کو منظم طریقے سے سرانجام دینا۔
- 2- اچھی عادات کار کا حامل ہونا۔
- 3- سوچ اور رویہ کا مثبت ہونا۔

ان کی تفصیل درج ذیل ہے

### ... ذاتی تنظیم ...

آپ کی اپنے پیشہ میں کامیابی کئی باتوں پر منحصر ہے۔ لیکن ان میں ایک اہم جزو یہ ہے کہ مندرجہ ذیل امور میں آپ نے کس حد تک اپنے آپ کو منظم کیا ہے۔ اس لئے ان امور پر خاص توجہ دیجئے۔

1- **پابندی وقت:** خواہ متوقع خریدار سے ملاقات کرنی ہو یا ایجنسی میٹنگ میں شرکت یا کسی اور کے پاس جانا ہو ہمیشہ وقت پر پہنچے۔ وقت کی پابندی ضروری ہے۔

2- **آداب و شائستگی:** خواہ آپ اپنے گاہک کے پاس بیٹھ کر بات کریں یا اپنے ساتھیوں سے اپنے چھوٹوں سے بات کریں یا بڑوں سے اپنے ماتحتوں سے گفتگو کریں یا افسران بالا سے ہر حال میں آداب و شائستگی کا مظاہرہ کریں۔ آپ کی گفتگو مہذب دل آویز اور صاف ستھری ہونی چاہئے۔ غیر مہذب دل آزار الفاظ کے استعمال سے بدمزگی اور نقصان ہوتا ہے۔ مہذب اور شائستہ گفتگو کامیابی سے ہمکنار کرتی ہے۔ اس لئے کہتے ہیں "بیٹھے بول میں جادو ہے۔"

3- **اوقات کار کا تعین:** اپنے کام کے اوقات کی منصوبہ بندی کیجئے اور اس پر سختی سے عمل کیجئے اور اس بات کی عادت ڈالنے کہ روزانہ ایک مقررہ تعداد میں لوگوں سے ملے بغیر گھر واپس نہ لوٹیے۔

4- **دوسروں کی بات سننا:** "بولیں کم سنیں زیادہ" جب آپ اپنے متوقع خریدار کو بولنے کا زیادہ موقع دیں گے اور اس کی بات کو خاموشی اور غور سے سنیں گے تو اس کی ضرورت 'خواہش اور نقطہ نظر کو بہتر طور پر سن سکیں گے۔ صبر و تحمل اور قوت برداشت: اپنے جذبات پر قابو رکھئے۔ اگر آپ کا گاہک غصہ یا تلخ کلامی کرے پھر بھی آپ تحمل کا مظاہرہ کریں اور غصہ نہ کریں 'اپنے غصہ پر قابو رکھنا سب سے بڑی بہادری ہے۔

5 **وعدہ و عہد:** کبھی بھی ایسے وعدے نہ کریں۔ جنہیں آپ پورا نہ کر سکتے ہوں۔ صاف گوئی اور ایمانداری سے کام لیں۔ اس سے آپ کے وقار میں اضافہ ہوگا۔

## ... کام کی عادات ...

- ☆ بیمہ کے پیشہ میں ابتداء سے ہی درج ذیل چند عادات ڈالنا بے حد ضروری ہیں۔
- ☆ کام کے لئے صبح جلد گھر سے نکلنے کی عادت۔
- ☆ معقول حد تک روزانہ نئے متوقع خریداروں کے حصول کی عادت 'خواہ وہ بالواسطہ ہوں یا بلاواسطہ۔
- ☆ متوقع خریدار کی ضروریات کا تجزیہ کر کے اہم مالی ضرورت کا تعین کرنے اور اس کے حل کے لئے موزوں پالیسی پیش کرنے کی عادت۔
- ☆ فروخت کی منطقی گفتگو (Sales talk) پہلے سے تیار کرنے اور متوقع خریدار کے سامنے مناسب انداز میں مرحلہ وار پیش کرنے کی عادت۔
- ☆ اپنے پیشہ سے متعلق کتابوں اور رسالوں کے مطالعہ کی عادت۔
- ☆ متوقع خریدار کے پاس جانے سے پہلے اپنے بریف کیس کو چیک کرنے اور یہ دیکھنے کی عادت کہ تمام ضروری کاغذات و فارم بمعد ریٹ بک اور
- ☆ ملاقاتی کارڈ وغیرہ موجود ہیں اور ترتیب سے رکھیں گئے ہیں۔
- ☆ روزانہ 8 سے 10 گھنٹے تک کام کرنے کی عادت۔

- ☆ ہمیشہ ہشاش بشاش رہنے کی عادت۔
- ☆ ہر ہفتہ کام کرنے کی عادت مثلاً 40 رابطے، 20 ملاقاتیں اور 10 نئے خریداروں کے ناموں کا حصول۔
- ☆ ہر ہفتہ کم از کم ایک پالیسی کی تکمیل فروخت (Closing) کی عادت۔
- ☆ پابندی وقت کے ساتھ ایجنسی میننگ میں شرکت اور مثبت رویہ کے ساتھ قیمتی اور مفید مشورے دینے اور قبول کرنے کی عادت۔
- ☆ اپنی روزانہ کی کارگزاریوں اور کاروبار کا ریکارڈ رکھنے کی عادت۔

## ... مثبت رویہ - مشعل راہ ...

ایک نمائندے کی حیثیت سے آپ کا واسطہ صرف متوقع خریداروں سے نہیں پڑتا بلکہ مختلف فرائض کی بجا آوری سلسلے میں آپ نے فیلڈ آفسران، ایریا مینجر صاحبان، دفتر کے افسران اور عملے سے بھی پڑتا ہے۔ اس کے علاوہ آپ کو اپنے بیمہ داروں سے میل جول برقرار رکھنا پڑتا ہے تاکہ وہ مطمئن رہے اور فروخت کردہ پالیسیاں برقرار رکھ سکیں۔

آپ کا مثبت رویہ آپ کو ان تمام طبقات میں ہر دل عزیز بنا سکتا ہے جس سے آپ کے کامیابی کی نئی راہیں کھل سکتی ہیں۔ اس کے برعکس منفی رویے کا مظاہرہ کیا جائے تو وہ ساکھ برقرار نہیں رہ سکتی جو ایک اچھے کارکن کے لیے سرمایہ ہوتی ہے۔

اس کاروبار میں وقتی ناکامیوں کا سامنا بھی کرنا پڑتا ہے۔ اور ایسی صورتوں میں صرف مثبت رویہ ہی آپ کو وہ روشنی مہیا کرتا ہے جس سے آپ کو اپنی منزل نظر آتی رہتی ہے۔ مثبت رویہ کی اہمیت یوں تو ہر جگہ اور زندگی کے ہر مرحلے پر ہوتی ہے مگر کاروباری زندگی میں دوسروں کے ساتھ اور گفتگو کے دوران اس کا مظاہرہ اور بھی زیادہ اہم ہو جاتا ہے چنانچہ انسانی نفسیات پر حالیہ برسوں میں کی گئی تحقیق کی روشنی میں چند باتیں آپ کے نصاب میں شامل کی جا رہی ہیں۔ جب دو افراد آپس میں گفتگو یا کسی اور ذریعے سے تبادلہ خیالات کرتے ہیں تو ان کا رویہ مندرجہ ذیل میں سے ایک ہو سکتا ہے۔

- (ا) دوسروں کو درست اور خود کو غلط سمجھنا
  - (ب) خود کو درست اور دوسروں کو غلط سمجھنا
  - (ج) خود کو بھی اور دوسروں کو بھی غلط سمجھنا
  - (د) خود کو بھی اور دوسروں کو بھی درست سمجھنا
- آئیے ان مختلف رویوں کے اثرات پر کچھ گفتگو ہو جائے۔

## (ا) دوسرے کو درست اور خود کو غلط سمجھنا

یہ رویہ احساس کمتری کی علامت ہے۔ اس رویہ کا حامل فرد کبھی ترقی نہیں کر سکتا کیونکہ اس کے اندر وہ جذبہ بیدار نہیں ہوتا جس کی بناء پر وہ اپنے خیالات کسی کے سامنے اعتماد سے پیش کر سکے۔ وہ بہت جلد مقابل کی بات کا قائل ہو جاتا ہے اور اپنی تجویز کو غلط مان کر واپس لے لیتا ہے کسی نمائندے کو یہ رویہ ناکامی کے سوا کچھ بھی نہیں دے سکتا۔

## (ب) خود کو درست اور دوسرے کو غلط سمجھنا

یہ رویہ سب سے زیادہ افسوسناک ہے کیونکہ کسی بھی فرد کے لئے ہمیشہ دوسروں کی بات نفی کرنا اور صرف اپنے آپ کو درست سمجھنا غلط ہے۔ اس سے بحث اور دلائل کی ابتداء ہوتی ہے اور دونوں فریق ایک دوسرے کو دلائل میں پچھاڑنے کے لئے پوری کوشش کرتے ہیں۔ بعض اوقات نوبت تعلقات کی خرابی یا باقاعدہ لڑائی جھگڑے تک پہنچ جاتی ہے۔ ایک نمائندے کے لئے کسی بھی موقع پر اس رویہ کا مظاہرہ اور بھی زیادہ نقصان دہ ہے کیونکہ یہ "سیلز مین شپ" کی بنیاد ہی کی نفی کرتا ہے۔

## (ج) خود کو بھی اور دوسرے کو بھی غلط سمجھنا:

یہ رویہ انسان کو مایوسی کی طرف لے جاتا ہے۔ جب وہ خود کو بھی غلط سمجھتا ہے اور دوسرے کو بھی درست نہیں جانتا تو وہ تذبذب کا شکار ہو جاتا ہے اور سوچنے لگتا ہے کہ کسی سے ملنے جلنے اپنا نقطہ نظر بیان کرنے اور کسی اور کا خیال سننے کی کیا ضرورت ہے چنانچہ وہ مایوس ہو کر کوشش ترک کر دیتا ہے اور انتہائی صورت میں معاشرے سے علیحدگی اختیار کر لیتا ہے۔ اس رویہ کا حامل فرد ہمارے پیشے میں کامیاب نہیں ہو سکتا۔

## (د) خود کو اور دوسرے کو بھی درست سمجھنا:

یہ رویہ صحت مند سوچ کا نتیجہ ہے۔ جب ایک فرد اپنی بات کو درست سمجھتے ہوئے دوسروں کی بات کی تہہ تک پہنچنا چاہتا ہے اور اس کے خیال کی تردید نہیں کرتا تو اسے اپنے خیالات درست سمجھتے ہوئے دوسروں تک پہنچانے اور ان کے خیالات کو سمجھنے میں مدد ملتی ہے۔ یہی افہام و تفہیم کا راستہ ہے اور مثبت رویہ ہے۔ ایک نمائندے کی کامیابی کے لئے یہ مثبت رویہ نہایت لازمی ہے۔

یقیناً بعض اوقات دوسرے کی بات سے اختلاف بھی کرنا پڑتا ہے مگر انداز اظہار سے یقیناً فرق پڑتا ہے مثلاً کسی سے یہ کہنے کی بجائے کہ "آپ بالکل غلط بات کر رہے ہیں۔ یقیناً یہ کہنا بہتر ہے" میں آپ کی بات سے انکار نہیں کرتا مگر آپ میری بات پر غور فرمائیں اردو پھر فیصلہ کریں "مندرجہ بالا گفتگو سے آپ پر یہ واضح ہو گیا ہوگا کہ مثبت رویہ کتنا ضروری ہے۔ اس کا اظہار درج ذیل صورتوں میں ہونا چاہئے۔

☆ اپنے متوقع بیمہ داروں سے نرم اور میٹھے انداز میں گفتگو کرنا۔

☆ اپنے بیمہ داروں کو پر خلوص خدمات بہم پہنچانا اور ان سے خوشگوار تعلقات برقرار رکھنا۔

☆ اپنے فیلڈ افسران کی عزت کرنا اور عملے کے ساتھ تعلقات کے ضمن میں باہمی عزت اور احترام کی فضاء پیدا کرنا اور برقرار رکھنا۔

☆ اپنے کاروباری اہداف ہمیشہ بلند رکھنا۔

... یاد رکھیے! میٹھے بول میں جادو ہے....

## باب نمبر 20

### بعد از فروخت خدمات

پالیسی فروخت ہونے کے ساتھ ہی کاروبار ختم نہیں ہو جاتا۔ یہ تو آپ کے اور بیمہ دار کے درمیان دائمی تعلق کی ابتداء ہے۔ بیمہ زندگی ایک ایسی خدمت ہے جو بنیادی طور پر متوقع بیمہ دار کے فائدے کے لئے وضع کی گئی ہے یہ کاروبار صرف اسی وقت ترقی کرتا اور پھلتا پھولتا ہے جب اس کے بنیادی فلسفے سے روگردانی نہ کی جائے یعنی متوقع بیمہ دار کے مفاد کو برتری حاصل رہے۔ اگر بیمہ کے فلسفے کو نظر انداز کر دیا جائے تو فروخت کے منصوبے خواہ کتنی ہی ذہانت پر مبنی ہوں، جلد یا بدیرنا کام ضرور ہو جاتے ہیں۔ جب تک نمائندہ اپنے کام میں خدمت کا عنصر یا الفاظ دیگر خدمت کا جز بہ برقرار رکھتا ہے، اس کے پاس متوقع بیمہ داروں کی کوئی کمی یا آمدنی کی طرف سے کوئی تشویش نہیں ہوتی۔ نہ ہی تعلقات عامہ کی راہ میں کوئی رکاوٹ پیش آتی ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ اگر نمائندہ اپنے بیمہ داروں اور متوقع بیمہ داروں سے خلوص برتے اور محنت و جانفشانی سے کام کر کے شہرت حاصل کر لے تو عوام میں اس کی بڑھتی ہوئی مقبولیت کے فطری نتیجے میں فروخت بڑھتی ہی چلی جائے گی۔ صرف فروخت پر توجہ مرکوز کرنا اور نتائج سے قطع نظر کاروبار میں خدمت کو پس پشت ڈالنا دورانہ زندگی نہیں ہے اور یہ صرف انہی لوگوں کے لئے فائدہ مند ہے جو زیادہ عرصہ تک اس کاروبار میں نہیں رہنا چاہتے۔ دراصل ہر فروخت کے پیچھے ایک بڑی مارکیٹ موجود ہوتی ہے جو اچھے نمائندے کے لئے اس ایک فروخت سے زیادہ اہم ہوتی ہے۔ بہت سے بیمہ داروں کے لئے بیمہ زندگی بچت کا ایک نیا طریقہ ہے۔

آپ کے ذریعہ پالیسی خرید کر متوقع بیمہ دار آپ کے مشورے پر ایک حد تک اعتماد کا اظہار کرتا ہے اور اس اعتماد کو مجروح نہ ہونے دینا آپ کا فرض ہے۔

دیانتدار نہ کاروبار کا تقاضہ ہے کہ آپ مندرجہ ذیل مخصوص خدمات بجالائیں:

- 1- پالیسی کے اجراء کے بعد بیمہ دار سے ملاقات اور پالیسی میں درج فوائد، شرائط اور دیگر امور سے بیمہ دار کو روشناس کرانا۔
- 2- پریمیئم کے لئے یاد دہانی کرانا۔
- 3- نامزدگی (Nomination) یا تفویض (Assignment) کی دفتر میں رجسٹریشن کرانا۔

- 
- 
- 4- نامزدگی (Nomination) یا تقویض (Assignment) کے ناموں میں تبدیلی۔
  - 5- پریمنیم کی ادائیگی کے وقفوں میں تبدیلی۔
  - 6- پلان یا میعاد میں تبدیلی۔
  - 7- پرتہ میں تبدیلی۔
  - 8- پالیسی دستاویزات گم ہونے کی صورت میں دوسری بنوا کر دینا۔
  - 9- بیمے کی رقم میں اضافہ یا کمی کرنا۔
  - 10- قرضہ لینے میں مدد کرنا۔
  - 11- ساقط پالیسی کی تجدید کروانا۔
  - 12- ضمنی فوائد (Supplementary Benefits) کی شمولیت یا تنسخ۔
  - 13- ادائیگی کے دعوؤں کا تصفیہ، زخمی ہونے، فوت ہونے یا پالیسی کی میعاد ختم ہونے کی صورت میں مدد کرنا۔
- چھوٹی چھوٹی خدمات کو بجالا کر آپ اپنے کاروبار اور اپنی آمدنی میں استقامت پیدا کر سکیں گے۔ مطمئن بیمہ دار صرف آپ ہی سے کاروبار کرے گا۔ اس طرح آپ کئی اور پالیسیاں فروخت کر سکیں گے۔ مزید لوگوں سے تعارف ہوگا اور بازار میں آپ کی پیشہ وارانہ ساکھ قائم ہو جائے گی۔
- یاد رکھئے ایک غیر مطمئن بیمہ دار آپ کو اتنا نقصان پہنچا سکتا ہے جتنا فائدہ شاید سو مطمئن بیمہ دار بھی نہ پہنچا سکیں۔

ice-agency-grand-rapids-mi-arms-insui  
not found.

## باب نمبر 21

# کالعدم پالیسیاں

اور

## کاروبار میں تسلسل کی اہمیت

جاری پالیسی مطمئن بیمہ دار اور نمائندہ اسٹیٹ لائف کے لئے ہمیشہ اشتہار کا کام دیتے ہیں۔ ساقط یعنی کالعدم Lapsed پالیسی ایک لعنت ہے۔ اس سے ایک منفی رد عمل کا سلسلہ شروع ہوتا ہے جس کا اثر صرف نمائندے اور اسٹیٹ لائف پر ہی نہیں ہوتا بلکہ نمائندوں کی پوری برادری کا وقار اور خود بیمہ زندگی کا تصور بھی مجروح ہوتا ہے۔ یہ رد عمل بڑا تباہ کن ہے اور اس کے اثرات بڑے دور رس ہوتے ہیں۔ پالیسی کو جاری و ساری رکھنا فروخت کے بعد کی اہم ترین خدمت ہے۔ وہ تحفظ جس کی بیمہ دار کو اتنی شدید ضرورت ہے اور جسے نمائندہ اتنی محنت سے فروخت کرتا ہے، بے عمل ہو جاتا ہے۔

پالیسی کے کالعدم ہونے سے کسی کا کوئی فائدہ نہیں ہوتا۔ بیمہ دار ادا شدہ پیمائیم کھودیتا ہے۔ وہ اور اس کا خاندان نہ صرف اپنی بچت سے بلکہ ایک اہم تحفظ سے بھی محروم ہو جاتا ہے۔ نمائندہ اپنے تجدیدی کمیشنوں سے ہاتھ دھو بیٹھتا ہے اور ایک بیمہ دار کو کھودیتا ہے، ایک مرکز اثر سے محروم ہو جاتا ہے، اپنی اور اپنے یونٹ کی نیک نامی کو مجروح کر دیتا ہے، نہ اس کی خدمات کی کوئی قیمت رہتی ہے اور نہ بیمہ زندگی کی کوئی قدر و منزلت۔ پالیسی کا کالعدم ہو جانا ایک المیہ سے کم نہیں اور اس کی بیشتر ذمہ داری نمائندے کے کندھوں پر ہے جس نے بیمہ دار اور اس کے خاندان کے تحفظ کے لئے کچھ نہ کیا۔ اپنی ذمہ داریاں پوری نہیں کیں، جس نے بیمہ دار کی خدمت کرنے کا وعدہ پورا نہیں کیا، جس نے اپنے پیشی کی نیک نامی پر حرف آنے دیا، جس نے خود اپنی آمدنی کو محفوظ کرنے کی پرواہ نہ کی۔



ہر پالیسی ایک ضرورت پوری کرتی ہے، خاندان کے لئے آمدنی، رہن سے نجات، بچوں کی تعلیم، ریٹائرمنٹ، بیماری کی صورت میں، غرض کسی بھی مقصد کے حصول کی ضرورت ہو سکتی ہے، لہذا ایک اچھی پالیسی سے ہاتھ دھو بیٹھنا ان تمام فائدوں سے کنارہ کشی کے مترادف ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ روزی کمانے والے کی ناگہانی قتل از وقت موت کی صورت میں خاندان کو اپنے مستقبل کی خود فکر کرنی ہوگی اور ہو سکتا ہے کہ اس بیمہ زندگی کے بغیر فقر و فاقہ کی نوبت آجائے۔ بیمہ نمائندے کیلئے بیمہ زندگی کی فروخت کے پُرکشش پہلوؤں میں سے ایک یہ بھی ہے کہ تجدیدی پرمیئم کے ذریعے ایک معقول آمدنی کی صورت نکل آتی ہے۔ آمدنی کے اس بنے بنائے وسیلے کو ہرگز نظر انداز نہ کیجئے۔ اگر آپ کا کاروبار جاری رہے تو اس سے آپ کو بڑے واضح فائدے حاصل ہوں گے۔

### آپ کی جاری پالیسیاں:

- 1- آپ کے لئے ایک ایسی متواتر آمدنی کا ذریعہ بنیں گی جو خود بخود اور مسلسل بڑھتی ہی جائیں گی۔
- 2- اگر خدا نخواستہ آپ طویل عرصہ تک بیمار رہیں تو آپ کو آمدنی کی تشویش سے نجات دلائیں گی۔
- 3- جب تک نیا کاروبار سر در ہے گا اور جب بازار میں فطری اتار چڑھاؤ ہوں گے تو آپ کی ضرورت پوری کریں گی۔
- 4- آپ کے لئے ریٹائرمنٹ کی آمدنی پیدا کریں گی۔
- 5- اگر آپ خدا نخواستہ زندہ نہ رہیں تو آپ کے خاندان کے لئے آمدنی کا وسیلہ بنیں گی۔
- 6- مطمئن بیمہ دار آپ کو کے لئے ہمیشہ مزید کاروبار کا ذریعہ بن سکتے ہیں۔

### آپ پالیسیوں کو کا لعدم ہونے سے روک سکتے ہیں اگر آپ

#### 1- معتبر متوقع بیمہ داروں کی تلاش میں رہیں

ایسے بیمہ دار جن میں بیمہ زندگی خریدنے اور اسے جاری رکھنے کی صلاحیت اور اہلیت ہے اور وہ لوگ جو بار بار بیمہ خریدیں گے، پسندیدہ خواص کی فہرست میں آمدنی اور پیشہ کی پائیداری، خاندان اور بیمہ زندگی کی طرف صحت مند رویہ، بیمہ زندگی کی سابقہ ملکیت شامل ہیں۔ سابق پالیسیوں کا کا لعدم ہو جانا کوئی اچھی علامت نہیں ہے۔ یہ ایک مستقل بیماری بھی ہو سکتی ہے۔

## 2- درخواست کے ساتھ معقول رقم نقد حاصل کر لیں:

اس سے فروخت کی تکمیل ہو جاتی ہے۔ اس سے نہ لی جانے والی پالیسیوں کی تعداد بھی کم ہو جاتی ہے۔ لہذا نقد فروخت، وقت، محنت اور آخر کار رقم کے زیاں کو کم کرتی ہے۔ یہ خاندان کے فوری تحفظ کے بھی مترادف ہے۔

## 3- پریمنیم کی مقدار کی ادائیگی کے وقفے کو متوقع خریدار کے حسب حال رکھیں:

اگر آپ کو صرف سالانہ پریمنیم ہی ملیں تو اس سے اچھی کیا بات ہو سکتی ہے لیکن یہ عملی طور پر ناممکن ہے کیونکہ سالانہ پریمنیم کی بنیاد پر بیمہ فروخت کرنے سے کچھ بیمہ داروں کو مقررہ تاریخ پر اگلا پریمنیم ادا کرنے میں مشکل ہوگی۔ بعض صورتوں میں ایک سہ ماہی پریمنیم والی پالیسی سالانہ پالیسی سے زیادہ بہتر ہوتی ہے لیکن مجموعی طور پر، سالانہ اور ششماہی وقفوں والا بیمہ زیادہ پائیدار ہوگا اور سہ ماہی یا ماہانہ طریق ادائیگی والے بیمے کی نسبت زیادہ عرصہ تک برقرار رہے گا۔

## 4- ضروریات کی بنیاد پر بیمہ کی فروخت کریں:

جو بیمہ کسی مخصوص ضرورت کے تحت فروخت نہ ہو، وہ ابتداء ہی سے مشکلات کا شکار ہو جاتا ہے۔ جب بیمہ کسی مخصوص ضرورت کو تحفظ دیتا ہے اور بیمہ دار بھی اس حقیقت کو سمجھتا ہے تو بیمہ دار کی کوشش کے بغیر بیمہ سے دست برداری کا اندیشہ کم ہو جاتا ہے۔ تصفیاتی اختیار (Settlement Option) کے استعمال سے بیمہ کی کسی اکائی کے استمرار میں اضافہ ہو جاتا ہے۔

## 5- پالیسی بیمہ دار کو ملنے کے بعد اس کے فوائد بتائیں:

درخواست پر دستخط کرنے اور نئی پالیسی وصول کرنے کے درمیانی وقفے میں بیمہ دار کی امنگ خاصی سرد پڑ سکتی ہے، لہذا آپ بیمہ دار کو یہ سمجھائیں کہ اس نے کتنا قیمتی اثاثہ خریدا ہے اور بیمہ دار کے مجموعی پروگرام میں اس کا کیا خاص مقام ہے۔ اس طرح بیمہ دار، بیمہ پالیسی اور آپ کی خدمت کے بارے میں دوبارہ نئی رائے قائم کرے گا۔ اچھی رائے اس کو بیمہ چھوڑنے سے باز رکھے گی۔

## 6- اوسط فروخت کی زیادہ مقدار کی کوشش کریں:

اوسط بیموں کی زیادہ تعداد آمدنی سے براہ راست تعلق رکھتی ہے اور موخر الذکر ہی غالباً بزنس کی پائیداری پر حقیقی اثر مرتب کرتی ہے۔ مزید برآں پالیسی کی مالیت، آپ کی آمدنی اور آپ کے کام کی مقدار کارپوریشن کے اخراجات کے

لئے بے حد اہم ہے لہذا مناسب ہے کہ کوالٹی کے بزنس پر گفتگو کرتے ہوئے اس امر کو پیش نظر رکھیں۔

## 7- تحفظ کی عارضی اقسام صرف ضرورت کے وقت فروخت کریں:

میعقاتی بیمہ پالیسیاں بالعموم زیادہ کا عدم ہوتی ہیں اور یہ دوسرے نمائندوں کے ہاتھوں تبدیلی یا تبادلہ کا شکار ہو سکتی ہیں لہذا جتنا جلد ہو سکے، میقاتی بیمہ کو میعاد پالیسی میں تبدیل کر دیجئے۔

## 8- دوسرے پریئم کی حصول کے لئے کوشش کریں:

تحقیق سے ثابت ہو ہے کہ بہت سی پالیسیاں محض دوسرے پریئم کی عدم ادائیگی کے باعث کا عدم ہو جاتی ہیں خواہ پریئم سالانہ ہو، ششماہی، سہ ماہی ہو یا ماہانہ، لہذا جب دوسرا پریئم ادا کرنے کا وقت آئے تو اپنے نئے بیمہ دار سے ملنا نہ بھولئے۔ اس سے بات چیت کا کوئی بہانہ ڈھونڈیئے۔ اس کے نئے معاہدے کا فاضل پہلو بتائیئے، بیمہ زندگی خریدنے کی امنگ دوبارہ پیدا کیجئے اور ہر ممکن کوشش کیجئے کہ دوسرا پریئم ادا ہو جائے۔ اگر بیمہ دار اس کے بعد بھی معتبر معلوم نہ ہو تو تیسرے پریئم کا بھی تعاقب کیجئے۔

## 9- اپنے بیمہ داروں سے تعلق برقرار رکھیں:

ہر بیمہ دار سے سال میں کم از کم ایک مرتبہ تجدید ملاقات کیجئے۔ سالگرہ پر یا کسی اور تقریب میں یا جب اس کی بڑھتی ہوئی ضروریات کا علم ہو تو ضرور بالضرور بیمہ دار سے ملیئے۔ بدلی ہوئی ضروریات کی وجہ سے بیمہ پلان یا پریئم کی ادائیگی کے وقفے میں تبدیلی سے پالیسی کو جاری رکھنے میں یقیناً مدد ملے گی۔

میں ایک کا عدم بیمہ پالیسی ہوں:

کبھی میں امید، یقین اور تحفظ کی ضمانت تھی۔ زندگی کی حرارت سے بھرپور اور توانا تھی۔ درحقیقت میں کھانا، کپڑا اور سر چھپانے کی جگہ تھی۔ میرے اندر گھر بنانے، قرض ادا کرنے، بچوں کی تعلیم دلانے، زندگی کی آسائشیں مہیا کرنے کی طاقت تھی۔ میں بے یقینی کو یقین میں بدل دیتی تھی، ایک کاغذ کا ٹکڑا جو بلیک جھپکنے میں املاک بن سکتا تھا۔

پھر وہ جس کی زندگی کا بیمہ میں نے کیا تھا چلا گیا اور بیوہ پر ساری ذمہ داریوں کا بوجھ آن پڑا۔ مجھے دراز سے نکال کر گرد جھاڑی گئی اور میں بیوہ کو چونک کر سانس کھینچتے اور پھر مایوسی سے روتے سنا۔ اس کی سسکیاں دل کو پارہ پارہ کئے دیتی تھیں۔ اس کے آنسو میرے شکن آلود چہرے کو تر کر رہے تھے۔ اس کی امید خاک میں مل گئی۔ دل پارہ پارہ ہو گیا۔ اس کا تحفظ ختم ہو گیا، کھو گیا۔



## باب نمبر 22

# ریکارڈ کی اہمیت

تحقیق سے یہ بات ثابت ہوئی ہے کہ کوئی کاروبار یا ادارہ اس وقت تک کامیابی کا تسلسل برقرار نہیں رکھ سکتا جب تک وہ اپنی سرگرمیوں کا باقاعدہ ریکارڈ نہ رکھے۔ وہ نمائندے جو اپنی کاروباری سرگرمیوں کا تحریری ریکارڈ نہیں رکھتے وہ کچھ عرصے بعد ہی ناکامیوں کا شکار ہو جاتے ہیں۔

باقاعدہ ریکارڈ رکھنے کے بہت سے فائدے ہیں جس میں سے کچھ درج ذیل ہیں۔

☆ گزرتے وقت کا ریکارڈ مستقبل کی منصوبہ سازی میں مدد دیتا ہے۔

☆ ریکارڈ کے ذریعے ہم اپنی مارکیٹ کا تجزیہ کر سکتے ہیں۔

☆ ریکارڈ ہماری گزشتہ کارکردگی اور کامیابیوں کی عکاسی کرتا ہے۔

☆ ریکارڈ رکھنے کی وجہ سے ہم اپنے کام بہتر اور منظم انداز سے کر سکتے ہیں۔

☆ ہفتہ وار فروخت کا منصوبہ:

اس سے آپ کو اپنا دن تقریباً نصف گھنٹے کی متعدد مصروفیتوں میں تقسیم کرنے میں مدد حاصل ہوگی اور آپ کو یہ معلوم ہوگا کہ ہر نصف گھنٹہ پر آپ کو کیا کرنا ہے۔ جب آپ ان نصف گھنٹوں کی طرف سے محتاط ہوں گے تو آپ کا سال رواں کا حتمی مقصد خود بخود پورا ہو جائے گا۔ روزانہ بہترین نتائج حاصل کرنے کے لئے ضروری ہے کہ آپ ہر شام کو بیٹھ کر آئندہ دن کیلئے ہر گھنٹے کا لائحہ عمل مرتب کریں۔ دن کا لائحہ عمل مرتب کرتے ہوئے احتیاط رکھنی چاہئے کہ تمام مصروفیات ایک ہی بستی یا محلے میں ہوں، سارے شہر میں پھیلی ہوئی نہ ہوں۔ اس طرح سٹریک پیائی کم ہوگی اور بہت وقت بچے گا۔ ہر طے شدہ ملاقات کے عوض اسی پڑوس میں ایک متبادل ملاقات کا انتظام رکھنا بہتر ہے تاکہ اصل ملاقات نہ ہو سکے تو وقت ضائع نہ ہو، اس قسم کی منصوبہ بندی وقت کے صحیح استعمال کے لئے لازمی ہے۔

منصوبہ بنانا اچھی چیز ہے لیکن اس پر عمل کرنا زیادہ اہم ہے۔ جب تک آپ کا منصوبہ آپ کی محنت اور مالی ضروریات کے پیش نظر خود پر لازم کرنے والے روزمرہ کی تکمیل سے عبارت نہ ہو محض ردی کا غنڈا کھلانے کا اور آپ کی منزل آپ سے دور ہوتی چلی جائے گی۔

**متوقع خریداروں کا کارڈ:** یہ کارڈ متوقع بیمہ دار کے کوائف کا آئینہ دار ہوتا ہے۔ اس متوقع بیمہ دار کے بارے میں تمام اطلاعات اور کارگزاری کا اندراج ہوتا ہے جو اسی کو دوسری بیمہ پالیسی فروخت کرتے وقت کام آتا ہے۔ اس کاغذ کی پشت پر "ضروریات" کی فہرست ہوتی ہے۔ اس میں کسی ایک "ضرورت" کا احساس دلا کر متوقع بیمہ دار کو مزید پالیسی لینے پر مائل کیا جاتا ہے اس سے اس انٹرویو میں بڑی مدد ملتی ہے جو حقائق معلوم کرنے کے لئے ضروری ہوتے ہیں تمام متوقع بیمہ داروں کے یہ کارڈ خواہ آپ نے ان کو بیمہ فروخت کیا ہو یا نہیں، فائل کی صورت میں محفوظ رکھنے چاہئیں، عین ممکن ہے کہ آپ کو ان کی دوبارہ ضرورت پیش آئے۔

**پالیسی رجسٹر:** آپ نے جو پالیسیاں فروخت کی ہیں، ان کا ایک رجسٹر مرتب کیجئے۔ یہ رجسٹر آپ کا زون مہیا کرے گا یا آپ خود بھی تیار کر سکتے ہیں۔ رجسٹر میں اس قسم کی معلومات ہوں گی جیسے پالیسی نمبر، تاریخ درخواست، بیمہ دار کا نام اور پینے تاریخ پیدائش اور عمر، کیا بیمہ دار کی عمر تسلیم کر لی گئی، بیمہ کی رقم، بیمے کا پلان، پریمیم، پریمیم کی ادائیگی کا وقفہ (سالانہ، شمشاہی وغیرہ) تاریخ ادائیگی، آخری پریمیم دینے کی تاریخ، دوسری پالیسیوں کے نمبر، وارث کا نام۔

اوقات کار: جس آدمی کو روزانہ مختلف قسم کے بہت سے کام کرنے ہوتے ہیں، وہ خوب جانتا ہے کہ اوقات کار مرتب کرنا اس کے لئے کس قدر اہمیت رکھتا ہے۔ روزنامے میں اگر ہر دن کے لئے ایک صفحہ مختص ہو تو اچھا ہے۔ اس سے آپ کو اپنے روزانہ پروگرام مرتب کرنے میں آسانی ہوگی۔ آپ نام پتے، فون نمبر، جو اس دن آپ کو معلوم ہوں گے، لکھ سکیں گے۔ لیکن اوقات کار کے بعد یہ تمام نام پتے وغیرہ فوری طور پر اپنی متوقع بیمہ داروں کی کتاب میں منتقل کر لیجئے۔

**متوقع بیمہ داروں کی کتاب:** ریکارڈ رکھنے کا یہ ایک اور طریقہ ہے۔ یہاں اس کا نمونہ اس لئے نہیں دیا گیا ہے کہ ہو سکتا ہے آپ اپنے سیلز منیجر کے تعاون سے اپنے لئے متوقع بیمہ داروں کی کتاب خود ہی مرتب کرنا پسند کریں۔