کرنے کا مشورہ دیا تھا کہ میرے بہت سے لوگوں سے اچھے تعلقات تھے اور ایسے لوگ کامیاب انشورنس ایجنٹ بن سکتے ہیں اور بہت پیسے کما سکتے ہیں۔ میرے دوست نے مجھے پوری طرح باور کرادیا تھا کہ میں اس پیشے میں کامیاب رہوں گا اور ساتھ ہی ساتھ کچھ گُر بھی سکھا دیے تھے۔ میں اس کی باتوں سے بہت متاثر ہو چکا تھا اور چوں کہ مجھے سفر کا اور لوگوں سے ملنے جلنے کا بہت شوق تھا تو میں نے سوچا کہ میں یہ کام اچھی طرح کرسکوں گا۔ اور پھر وہی ہوا۔ پہلے ہی دن سے میں کامیاب ہوگیا اور اس زمانے کے اعتبار سے میں بہت سارا پیسا کمانے لگا تھا۔''

اس زمانے میں امریکن لائف پاکستان کی سب سے پرانی اور بڑی انشورنس کمپنی ایسٹرن فیڈرل یونین کی حریف بن کر ابھری تھی اور صرف وہی کمپنی اپنے سیلز اسٹاف کو باضابطہ تربیت فراہم کرتی تھی۔ علوی اس کمپنی کے پیشہ ورانہ اندازِ کار اور جدید انتظامی اور سیلز کی تکنیک سے بہت متاثر تھے۔ ۱۹۵۴ء میں ایسٹرن فیڈرل یونین کے درخشندہ ستارے مسٹر وصال الدین نے، جو لائف ڈپارٹمنٹ کے سربراہ تھے، حریف ایگزیکٹیو کی حیثیت سے امریکن لائف میں شمولیت اختیار کرلی تھی۔ اسی دوران علوی اپنی سیڑھیاں طے کر رہے تھے۔ جلد ہی وہ امریکن لائف کی سیلز ٹیم کے درخشندہ ستارے بن گئے۔ ان کو یونٹ منیجر بنادیا گیا اور پھر سرگودھا میں برانچ منیجر کی ذمے داریاں سونپ دی گئیں۔

علوی نے امریکن لائف میں پورے دس برس کام کیا۔ ایک بار پھر ان کے ایک قریبی دوست نے ان کو اپنی زندگی کا ایک اور اہم فیصلہ کرنے پر اکسایا۔ وہ دوست کراچی میں مسٹر خدا بخش کے، جو وصال الدین کی جگہ لائف ڈپارٹمنٹ کے سربراہ بنے تھے، ہمسائے تھے۔ اگرچہ علوی بہت وسیع ذہن اور بڑے دل والے انسان ہیں مگر کسی بات پر ان کی امریکن لائف میں اپنے افسر سے ناچاقی ہوگئی تھی۔ انھیں خود بھی ایک غیر ملکی کمپنی میں کام کرنا ناپسند ہو چلا تھا۔ گویا حالات بدل رہے تھے اور علوی خود بھی پر تول رہے تھے کہ ان کے دوست مسٹر انصار حسین نے انھیں اپنے ہمسائے مسٹر خدا بخش سے ملنے کی دعوت دی۔ وہ دونوں خدا بخش سے ان کی قیام گاہ پر ملاقات کے لیے گئے۔ کافی دیر تک کے دوران ان کی طویل گفتگو رہی اور بالآخر علوی نے ای ایف یو کی راولپنڈی برانچ کی سربراہی سنبھالنے پر رضامندی ظاہر کردی۔ ای ایف یو کے مسٹر برکی جو فوج کے زیرِ اثر اس شہر کے بہت تعلقات رکھنے والے آدمی تھے، چھوڑ کر جا چکے تھے اور کمپنی کو کسی ایسے آدمی کی سخت ضرورت تھی جو برکی سے زیادہ طاقت ور ہو۔ ۱۹۶۲ء کی یکم اکتوبر کو علوی، پاکستانی فوج کے ہیڈ کوارٹر کے بیچوں بیچ، راولپنڈی منتقل ہو گئے جو ای ایف یو کے مستقبل کے لیے ایک اہم مقام بن چکا تھا۔ اس وقت تک راولپنڈی میں لائف ڈپارٹمنٹ کا کوئی دفتر نہیں تھا، بس جنرل ڈپارٹمنٹ کے دفتر میں ایک میز ڈال دی گئی تھی۔ یہی وہ وقت تھا جب میں علوی سے پہلی بار ملا تھا۔ علوی نے مجھ سے کہا تھا کہ وہ اپنے تقرر کو درست ثابت کرنے کے لیے اور اپنا ایک الگ، وسیع اور جنرل ڈپارٹمنٹ سے کہیں زیادہ خوب صورت دفتر بنانے کے لیے دن رات ایک کردیں گے۔

اگرچہ مجھے اس وقت ان کی لاف زنی پر یقین نہیں آیا مگر میں علوی سے مل کر بہت متاثر ہوا تھا۔ مجھے احساس ہو چلا تھا کہ میری ہی عمر کا یہ خوش لباس، توانا اور محنتی نوجوان شاید وہ کچھ کر گزرے جس کے وعدے کر رہا ہے۔ اور پھر وہی ہوا کہ اس نے نہایت چالاک، پیشہ ورانہ انداز میں اور سرعت سے کامیابی کی منزلیں طے کرنی شروع کردیں۔

علوی نے کہا، ''جب میں نے ای ایف یو میں شمولیت اختیار کرلی تب احساس ہوا کہ ہمیں ملک کے اس حصے میں اپنا کاروبار نئے سرے سے شروع کرنا ہوگا۔ میں نے اپنی حریف کمپنیوں کے بہت سے کارکنوں کو ای ایف یو میں شمولیت پر تیار کرلیا اور اس طرح رفتہ رفتہ ہمارا کاروبار بڑھنے لگا۔ مجھے اپنا علیحدہ دفتر مل گیا اور سات آٹھ برس کے بعد میرا علاقہ ملک بھر میں سب سے زیادہ بزنس کرنے لگا۔ ابتدا ہی سے مجھے مسٹر خدا بخش اور مسٹر بھیم جی کی پوری پشت پناہی حاصل تھی۔ آپ سے پہلی ملاقات کے چند ہفتوں ہی بعد بڑے صاحب سے میری پہلی ملاقات نومبر ۱۹۶۲ء میں ہوئی۔ اس کے بعد میری کئی اور بار بار ملاقاتیں ہوئیں۔ جب بھی وہ پنڈی آتے تو ہم دونوں ساتھ بہت وقت گزارتے۔ ہم دونوں طویل فاصلے چہل قدمی کیا کرتے اور اس دوران کمپنی کی اور اس کے کاروبار کی ترقی کے لیے باتیں کرتے۔ اپنی

مثبت سوچ اور بیمے کے طویل پس منظر اور بے مثال معلومات کے ساتھ وہ مجھے بہتر سے بہتر ہدف حاصل کرنے پر زور دیا کرتے تھے۔ لہٰذ
رفتہ رفتہ میں نے اپنے علاقے کے ہر شہر میں دفتر کھولنے شروع کر دیے۔ ۱۹۶۳ء کے بعد سے ۱۹۷۲ء تک جب بیمہ قومی ملکیت میں لے لیا
گیا، پورے ملک کے بیمے کی صنعت میں مجھ زیادہ آمدنی والا کوئی آدمی نہیں تھا۔''

ابتدا ہی سے ای ایف یو کے نئے سربراہ کے دل میں اس پنجابی نوجوان کے لیے پسندیدگی کے جذبات موجزن ہو گئے تھے جس
نے خدا بخش کی طرح زندگی کے بیمے کو اپنی زندگی کا مشن بنا لیا تھا۔ اپنی بے پناہ محنت اور سیلز کی فطری صلاحیت کی بنا پر علوی ذاتی کامیابی کی
بلندیوں تک تیزی سے پہنچ گئے۔ انھیں راولپنڈی کا زونل منیجر بنا دیا گیا اور کمپنی کے لیے اپنی خدمات کے صلے میں ان کو سینئر وائس پریزیڈنٹ
بنا دیا گیا۔

علوی سیلز والوں کی اس کھیتی کی پیداوار تھے جو مسٹر بھیم جی اپنے ادارے میں لگانے میں کامیاب ہو گئے تھے۔ بے حد بروں ہیں،
نرم گفتار اور مہذب انسان - علوی اپنی ذمے داریوں سے اچھی طرح واقف تھے اور انھیں دوسروں کو خوش رکھنے کا فن بھی آتا تھا۔ اپنے
افسروں کا احترام کرنا اور ماتحتوں سے شفقت سے پیش آنا۔ لوگوں کی مدد کے لیے ہر وقت حاضر رہنا۔ ان سب خواص کو ملا کر علوی ایک بشاش
شخصیت کے مالک تھے۔ ای ایف یو کے لیے وہ ایک مثالی کارکن تھے۔ ملک کے دارالحکومت اسلام آباد جہاں ملک کی ساری طاقتیں مجتمع
تھیں اور عساکرِ پاکستان کے صدر مقام راولپنڈی کے جبروت کے درمیان علوی کمپنی کی خدمات کے لیے مستعد رہتے تھے۔

انھوں نے کہا، ''ہم واقعی بہت کامیاب تھے اور ہمارا اندازِ کار پوری طرح پیشہ ورانہ ہوتا تھا۔ اس دور میں کارکنوں کی تربیت اور ان
کی صلاحیتوں کا بہترین استعمال ہی ہماری قابلِ ذکر کامیابیوں کی بنیاد تھے۔ ہمارے ساتھ ہر طرح کے لوگ تھے جس نے ہمیں صحیح معنوں
میں طاقت ور بنایا تھا۔ مسٹر بھیم جی میں بہت سارے مختلف لوگوں کو یک جا رکھنے کی صلاحیت تھی۔ یہ کوئی آسان کام نہیں تھا۔ ذرا سوچیے تو کہ
خدا بخش، کرنل بشیر، سبطِ حسن اور میں! مگر وہ سب سے رابطے میں رہ سکتے تھے اور سب کو مطمئن اور پُرسکون بھی رکھ سکتے تھے۔ میں نے ان
سے بہت کچھ سیکھا ہے، بلکہ سب کچھ ان ہی کی دین ہے۔ جب بھی میں ان کے ساتھ چہل قدمی پر گیا وہ مجھے لیکچر دیتے رہتے تھے۔ پہلے کبھی
ایسا میرے ساتھ کسی نے بھی نہیں کیا تھا۔ میں نے ان سے بہتر کوئی انسان نہیں دیکھا جو مختلف النوع لوگوں سے رابطے میں رہتا رہا ہو۔ انھیں
فوراً معلوم ہو جاتا کہ کس کام کے لیے کس سے رابطہ کرنا ہے۔ ان کے اہم فوجی جرنیلوں، وزیروں اور سرکاری افسروں سے رابطے رہتے تھے۔
ہر ایک ان سے قربت کا خواہاں رہتا تھا۔ مثال کے طور پر ڈاکٹر مالک، جسٹس ستار، ایس ایم یوسف یا عثمان علی جیسی سطح کے لوگ ان سے دوستی
رکھنا چاہتے تھے، اور ایسے لوگ اپنی ذات میں انجمن ہوتے تھے۔

سارے گُروں سے بڑھ کر انھوں نے مجھے تعلقاتِ عامّہ کے گُر سکھائے تھے۔ وہ اس میں بہت ماہر تھے۔ ان کے دور میں ہماری
کمپنی کے خلاف ایک بھی مضمون کسی اخبار میں شائع نہیں ہوا تھا۔ اس لیے نہیں کہ ہم اس بات کا اہتمام کرتے تھے۔ یہ صرف ملک کے تمام
اہم پبلشروں، ایڈیٹروں اور صحافیوں سے بھیم جی صاحب کے اپنے روابط اور ان کے مثبت طریقے سے استعمال سے ممکن ہوتا تھا۔ ہم نے
راولپنڈی میں بھی ایک صحافی کو کل وقتی طور پر اپنا پبلک ریلیشنز افسر بنا رکھا تھا۔ اور میرے خیال میں اس سے ہمیں بہت فائدے ہوئے۔ کم از
کم سال میں ایک بار مسٹر بھیم جی پریس کے تمام اہم ارکان کو لنچ یا ڈنر پر مدعو کرتے، ان کو بیمے کی صنعت کو درپیش مسائل سے آگاہ بھی کرتے
اور ان سے توقع رکھتے کہ وہ لوگ ہمارے مسائل کو مثبت طور پر پیش کریں گے۔ ہمارا تعلقاتِ عامّہ کا محکمہ ہر سطح پر متحرک رہتا تھا، وہ ایڈیٹر
ہوں یا معمولی درجے کے رپورٹر، مسٹر بھیم جی ان سب کے لیے ذاتی وقت بھی نکالتے تھے۔ الطاف گوہر سب سے زیادہ با اثر آدمی تھے جن
سے بھیم جی صاحب برابر ملتے رہتے تھے۔ جب میں اپنے ماضی پر نظر ڈالتا ہوں تو بھیم جی صاحب کو اپنا اتالیق اور استاد پاتا ہوں۔ میں نے
سب کچھ انھیں سے سیکھا تھا۔ کس طرح وہ ای ایف یو کو بنانا چاہتے تھے، کون سی نئی باتیں کرنا چاہتے تھے، وہ مجھے سب کچھ بتاتے رہتے۔ مجھے

کثر ایسا محسوس ہوتا تھا کہ وہ اونچی آواز میں خود کلامی کرتے تھے تا کہ تمام سننے والے سن لیں کہ وہ کیا کرنا چاہتے ہیں۔ یہ وہ زمانہ تھا جب میں ن سے اتنا قریب تھا کہ ان کے مقرّب ترین لوگ بھی یہ سمجھتے تھے مجھے ان کے ہر وقت کی سوچ سے بھی واقفیت تھی۔"

بیسویں صدی کے چھٹے عشرے کے آخری برسوں میں بھیم جی صاحب مہینے میں کم از کم ایک بار دارالحکومت اسلام آباد ضرور جاتے تھے اور علوی صاحب ہی ان کے معاملات کی دیکھ بھال کرتے تھے۔ مسٹر بھیم جی کی حرکات وسکنات کی منصوبہ بندی علوی ہی کرتے تھے، اس جہ سے وہ اسلام آباد اور راولپنڈی کی مسحور کن سوسائٹی کے مقبول ترین انسان بن گئے تھے۔ چھٹے عشرے کے آخر تک ای ایف یو کے سربراہ تنے اہم آدمی بن چکے تھے کہ ملکی معاملات میں فیصلے کرنے والے تمام لوگوں کے دروازے ان کے لیے ہمیشہ کھلے ہوتے تھے۔ اور علوی ای یف یو افسر کے دیے ہوئے پتّے بڑی خوبی سے کھیلتے تھے۔ اسی لیے ان کے بزنس میں بھی دن دونی اور رات چوگنی ترقی ہو رہی تھی۔ دراصل ہ ای ایف یو کے دل فریب شہابِ ثاقب کا روپ دھار چکے تھے۔

علوی جو عمر میں بھیم جی صاحب سے گیارہ برس چھوٹے تھے، ایک طرح سے ان کے ہمزاد جیسے ہو گئے تھے جو نہ صرف ملک کے علیٰ ترین سرکاری اور فوجی افسران سے ان کے تعامل میں سائے کی طرح ان کے ساتھ ہوتے تھے بلکہ رائے ساز شخصیتوں اور پریس کے اہم وگوں سے تعامل علوی کے اتالیق خود طے کرتے تھے۔

تعلقاتِ عامّہ کا ایک سب سے بڑا کام جو علوی کے سپرد ہوا تھا وہ ۱۹۶۹ء میں، جب ای ایف یو کی کامیابی اور شہرت کا سورج صف النہار پر تھا، راولپنڈی میں کمپنی کی عمارت کا سنگِ بنیاد رکھنا تھا۔ ادارے کی شہرت کی وجہ وہ انقلابی اقدام تھا جس کے ذریعے پاکستان کی فوج کا گروپ انشورنس کیا گیا تھا۔ اگر چہ یہ دھماکا ادارے کے کچھ اعلیٰ اور اہم افسران کی کوششوں اور منصوبہ بندی سے ممکن ہوا تھا مگر قامی ہیرو کی حیثیت سے علوی کا اس میں بڑا ہاتھ تھا۔ ملک کے مرکزِ اقتدار کے بالکل بیچوں بیچ ایک بڑی عمارت کی تعمیر ایک خواب تھا جو علوی کے محبوب افسر نے دیکھا تھا اور علوی نے کوشش کی تھی کہ یہ کام دھوم دھام سے انجام پائے۔ افسوس کہ کچھ سرکاری رکاوٹوں کے باعث س عمارت کی تعمیر شروع نہ ہو سکی اور ۱۹۷۲ء میں بیمے کو قومی ملکیت میں لیے جانے کی وجہ سے ادارے کی کامیابی کی داستان اور بہت سے نا مکمل منصوبے دھرے کے دھرے رہ گئے۔ اور اس سانحے نے علوی کے حالات بھی بدل ڈالے۔

ملک کی سب سے بڑی اور بارسوخ انشورنس کمپنی کے سینئر وائس پریزیڈنٹ اور اس کے حاکمِ اعلیٰ کے سب سے اہم مددگار ہونے کے ناتے دس برس تک وہ مرکزِ نگاہ بنے رہے تھے۔ جو کچھ انھوں نے چاہا انھیں ملا، کامیابی، دولت اور اپنے اتالیق کا مکمل اعتماد اس حد تک کہ وگ ان کو ادارے کے سربراہ کا سایہ سمجھنے لگے تھے۔ اس کا نتیجہ یہ نکلا کہ اس صنعت میں ان کے دوست کم اور حسد کرنے والے زیادہ تھے۔ کیا یہ حیرت کی بات نہیں تھی کہ اسٹیٹ لائف کے قیام کے بعد صرف یہی واحد سینئر وائس پریزیڈنٹ تھے جنھیں کوئی عہدہ نہیں دیا گیا۔ کچھ تگ و دو ور کھینچا تانی کے بعد علوی نے اس صنعت ہی سے کنارہ کشی کرنے اور کوئی اور کاروبار کرنے کا فیصلہ کر لیا تھا۔ اسٹیٹ کارپوریشن نے علوی کے خلاف کچھ مقدمات بھی بنا لیے تھے جن کا علوی کو سامنا کرنا پڑا تھا اور بہ دقّت تمام وہ ان سے باعزت بری ہو گئے۔ یہ تھا ایک شان دار قصے کا ایک افسوس ناک انجام!

اس وقت تک مسٹر بھیم جی لندن، دبئی اور سعودی عرب میں اپنے نئے منصوبوں کی تیاری میں مشغول ہو گئے تھے۔ انھوں نے اپنے منصوبوں کے مشترک حصے دار جناب آغا حسن عابدی کو مشورہ دیا تھا کہ وہ مسٹر علوی کو لندن میں اپنے ساتھ رکھنا چاہیں گے۔ اور پھر یہی ہوا۔ علوی صاحب نے سعودی عرب، دبئی اور کویت کے معلوماتی دورے کیے اور ۱۹۷۴ء میں آخر میں لندن پہنچ کر CCI Holding کی بنیاد رکھنے میں مشغول ہو گئے۔ مسٹر علوی لندن میں قائم ہونے والی کمپنی کریڈٹ اینڈ کامرس انشورنس کے جنرل منیجر کے عہدے پر فائز ہو گئے۔

ایک بار پھر لندن میں بھیم جی صاحب کے ساتھی کی حیثیت سے اس کمپنی میں علوی کے تقرر پر کسی کو حیرت نہیں ہوئی جو بدقت تمام

کاروبار شروع کرنے والی تھی۔ اس لیے کہ کمپنی کو ایک اچھی اور محنت کش فیلڈ فورس کی ضرورت تھی جس کے لیے، ای ایف یو کے طویل اور کامیاب تجربے کے باعث علوی سے بہتر کوئی فرد میسر نہ تھا جو نہ صرف ایک اچھا لیڈر تھا بلکہ خود ایک پیشہ ور سیلز مین رہ چکا تھا۔

اس لائف انشورنس کمپنی سے میرا تعلق مختلف پہلوؤں سے رہ چکا تھا۔ اور میں بار بار یہ کہہ چکا ہوں کہ یورپ اور جنوبی ایشیا کے مختلف ممالک میں ایک بڑی تارکِ وطن آبادی کی انشورنس کی ضروریات پوری کرنے کے لیے آغا حسن عابدی، روشن علی بھیم جی اور ان کے معتمد ساتھیوں کی شراکت سے قائم کی جانے والی انشورنس کمپنیاں ایک اچھا خیال تھا اور ان کو کامیاب ہونا چاہیے تھا۔ میں ان جذبوں اور محنت کا چشم دید گواہ ہوں جو علوی، ابا علی یوسف اور بہت سے ایسے ساتھیوں نے لندن کی کمپنی ے بنانے میں صرف کیے تھے جس کے پاس بہت مختصر سی رقم تھی اور جس کا سارا ابتدائی کام بھیم جی صاحب کے Beatty House کے چھوٹے سے فلیٹ سے شروع ہوا تھا۔

علوی نے بہت دنوں بعد اپنی یادوں کو مجتمع کرتے ہوئے کہا کہ ''یہ سب کچھ بہت بنیادی سطح پر شروع کیا گیا تھا۔ ہم میں سے کسی کو کوئی تنخواہ نہیں دی گئی تھی۔ بس مسٹر بھیم جی نے کہہ دیا تھا کہ زندگی گزارے کے لیے کم سے کم جتنی ضرورت ہو ہم لے لیا کریں اور اپنا کام جاری رکھیں۔ ہمیں صرف ایک جُز وقتی سیکریٹری کی خدمات حاصل تھیں۔ مجھے دو سو یا تین سو پاؤنڈ کا اعزازیہ ملتا تھا۔ اس کے علاوہ بے شک مسٹر بھیم جی میرے اہلِ خاندان کے اخراجات کے لیے کچھ رقم راولپنڈی میں بھجوا دیا کرتے تھے اس لیے کہ وہ اس وقت تک راولپنڈی ہی میں مقیم تھے۔ ہماری کمپنی کے ایک بہت بڑا ادارہ بننے کے بہت امکانات تھے اور ایک دن یہ ہو بھی گیا تھا۔ مگر کچھ مسائل بھی تھے۔ بدقسمتی سے ہمیں بینک آف کریڈٹ اینڈ کامرس کے نقشِ قدم پر چلنا پڑتا تھا۔ وہ ایک کامیاب ادارہ بن چکا تھا اور ہر کام ایک خاص معیار کے مطابق کرنا پڑتا تھا جس کی وجہ سے اخراجات بہت بڑھ گئے تھے۔ ہمیں چھوٹے پیمانے پر کام کرنا چاہیے تھا اور ہم اس کے لیے تیار بھی تھے۔ بجائے دوسرے اخراجات کے ہمیں اپنی انتظامیہ پر سرمایہ لگانا چاہیے تھا۔ ہمیں شہر کے مرکز میں عالی شان دفتر قائم کرنے کی کوئی ضرورت نہیں تھی۔ میرا خیال تھا کہ ہمیں بڑے بڑے مکانات اور آسائشوں کی ضرورت نہیں تھی جو ہم کو فراہم کی گئیں تھیں۔ کم از کم اس وقت تک نہیں جب تک کہ ہمارا ادارہ مستحکم بنیادوں پر قائم ہو جاتا۔ میں اپنے ساتھیوں سے کہا کرتا تھا کہ یہ ملک دکھاوے کا نہیں۔ اس میں جو لوگ واقعی بڑے مالدار ہیں وہ بھی ظاہر نہیں کرتے۔ اور مجھے معلوم تھا کہ ادارے کے باہر کے لوگ ہمارے شاہانہ انداز پر نکتہ چینی کرنے لگے تھے۔ مگر ہم لوگ یہ سب اس لیے کرتے تھے کہ آغا صاحب انشورنس والوں کو بھی اسی سطح پر دیکھنا چاہتے تھے جس پر بینک والے پہنچ چکے تھے۔ مگر بینک کے بہت سے اعلیٰ افسر انشورنس والوں کے اندازِ کار کو پسند نہیں کرتے تھے۔ وہ سب بہت بڑے ہو چکے تھے اور بدقسمتی یہ تھی کہ وہ اپنے معاملات کو پیشہ ورانہ طور پر نہیں چلا رہے تھے۔ زیادہ تر لوگ لالچی تھے، انھیں اپنے کام سے کوئی سروکار نہیں تھا۔''

ہمیں اب معلوم ہوا ہے کہ علوی صاحب کے بہت سارے مشوروں پر اس لیے عمل نہیں ہو سکا تھا کہ بینک کے سربراہ کے تصورات اور تھے۔ ان کا خواب تھا کہ پورا گروپ دنیا کے سب سے بڑے اور عالی شان اداروں میں سے ایک بن جائے اور وہ اپنا مقصد حاصل کرنے کے لیے 'ایشیائی انداز' امیرانہ طریقے اپنانا چاہتے تھے جس کے ظاہر اور باطن میں بڑا تفاوت تھا۔ میرا خیال ہے کہ علوی اس بات سے بہت مطمئن تھے کہ بالآخر ان کے بہت سے تصورات CCL کے آخری مراحل میں مکمل ہو گئے تھے۔ یہ سب اس وقت ہوا جب وہ سعودی عرب کے شہزادے محمد الفیصل کی پیشکش پر، جن سے ان کے تعلقات پاکستان میں قیام کے دوران ہی استوار ہو چکے تھے، اس ادارے کو خیر باد کہہ کر جا چکے تھے۔ شہزادہ محمد نے اسلامی اصولوں کی بنیاد پر انشورنس کا تصور پیش کیا تھا اور علوی کو اس میں شمولیت کی پیش کش کی تھی۔ شہزادہ محمد نے علوی کو بتایا تھا کہ وہ گروپ کے چار عہدوں کے لیے جن صدور کی تلاش میں تھے وہ انھیں میسر نہیں ہو رہے ہیں۔ شہزادے نے ایک عہدہ علوی کو دینے کی پیش کش کی۔ اس ادارے کی مالیاتی بنیاد بہت مستحکم تھی۔ علوی نے انھیں اس نوعیت کے تمام اداروں کے بارے میں معلومات فراہم کیں جو اس وقت تک مہیا ہو سکتی تھیں۔ اگرچہ بظاہر علوی مسٹر بھیم جی کے ادارے سے الگ نہیں ہونا چاہتے

تھے تاہم انھوں نے اپنے اتالیق سے اس بات پر مشورہ کیا تھا اور آغا حسن عابدی صاحب سے بھی بات کی تھی۔ دونوں نے علوی سے کہا تھا کہ ''اگر چہ ہمیں یہ بالکل پسند نہیں کہ آپ ہمیں چھوڑ کر چلے جائیں مگر ہم شہزادہ محمد اور ان کے ادارے سے اپنے بے مثال تعلقات برقرار رکھنا چاہیں گے۔ اگر آپ وہاں ہوں گے تو ہمارے لیے بھی کارآمد ہوں گے۔''

مسٹر بھیم جی، علوی اور ان کی ٹیم کی برسوں پر محیط رفاقت یکم اپریل ۱۹۸۲ء کو ختم ہوگئی۔ انھوں نے جنیوا میں شہزادہ محمد کے ادارے میں شمولیت اختیار کر لی اور جیسا کی ان سے توقع کی گئی تھی، اس ادارے کے لیے بہت بڑے کام کیے۔

محمد حسین علوی اپنے بال بچوں کے ساتھ اب لندن میں مقیم ہیں اور اچھے حال میں ہیں۔ وہ ایک فنانشل ایڈوائزر ادارے کے مالک ہیں اور، میری اطلاع کے مطابق، خوش و خرم زندگی گزار رہے ہیں۔ ستر کے پیٹے میں ہونے کے باوجود وہ اپنی عمر سے کم نظر آتے ہیں۔ جب وہ اپنے ای ایف یو کے ساتھیوں، خدا بخش اور بھیم جی وغیرہ کا ذکر کرتے ہیں تو ان کی آنکھوں میں چمک پیدا ہو جاتی ہے۔

ہم سے رخصت ہوتے وقت انھوں نے کہا، ''میں اس بات پر بہت خوش ہوں کہ میں ای ایف یو کے حوالے سے اتنے بڑے لوگوں سے ملا ہوں۔ اور یہ بھی میری قسمت کا کھیل تھا کہ میں بھیم جی صاحب جیسے انسان سے ملا تھا جو میرے بزرگ دوست کا درجہ رکھتے تھے۔ انہوں نے ہر طرح سے مجھے تیار کیا تھا۔ ان سے اور اپنے دوسرے ساتھیوں سے قربت میری یادوں کا بہترین اور قابلِ فخر سرمایہ ہے۔ وہ زمانہ میری زندگی کا سب سے دل خوش کن دور تھا۔''

علوی برابر اپنے ملک جاتے رہتے ہیں۔ وہ بطورِ خاص اپنے ان تمام پرانے ساتھیوں سے ملاقات کرتے ہیں جن سے انھیں خصوصی قربت تھی۔ پرانے لوگ انھیں ان کی بے مثال پیشہ ورانہ مہارت، اپنے ادارے سے وفاداری کے لیے اور انشورنس کے آسمان کے ایک درخشندہ ستارے کے طور پر انھیں یاد کرتے ہیں۔

ابا علی یوسف

نگہبان

جب سے میری ان سے ملاقات ہے میں نے انھیں اس جگہ پایا جہاں ان کی ضرورت ہوتی۔ خداداد صلاحیت کے مالک ہمیشہ عملی طور پر مستعد، ایسے کہ مشکل سے مشکل معاملات میں بھی ان کی مدد رائگاں نہیں جاتی۔ جب ۱۹۷۳ء میں ان کے اتالیق مسٹر روشن علی بھیم جی نے پاکستان چھوڑنے کا فیصلہ کیا تھا اور ملک سے باہر کچھ نئی انشورنس کمپنیاں بنانے کا منصوبہ تیار کیا تھا، مسٹر ابا علی یوسف ان تمام منصوبوں سے منسلک نظر آئے ہیں۔

اور انھیں سلسلوں سے ہم ایک دوسرے سے متعارف ہوئے تھے۔ ان دنوں بھیم جی صاحب سے متعلق تمام لوگ بس ایک دُھن میں تھے کہ کس طرح ایک اعلیٰ درجے کی انشورنس کمپنی کی بنیاد ڈالی جائے۔ اور فضا میں بالکل اس طرح کا عالم تھا جیسے کہ شہد کی مکھیوں کا کوئی جھنڈ اپنی ملکہ کو تلاش کرنے میں مصروف ہو۔ مگر میرے دوست ایسے نہیں تھے۔ وہ ہمیشہ کی طرح پُرسکون اور اطراف کی ہلچل سے بے پروا رہتے۔ یہ ظاہر تھا کہ چوں کہ وہ برطانیہ میں کافی عرصے سے مقیم تھے، ان کے تجربے اور عملی مشورے آنے والی نئی ٹاسک فورس کے لیے بہت مفید تھے۔

بھٹو کی حکومت نے جب بینکوں کو قومی ملکیت میں لے کر لکھنؤ کے 'جادوگر' اور پاکستان کی بینکاری کے گُرو آغا حسن عابدی کو یونائیٹڈ بینک سے محروم کر دیا تو نتیجے میں انھوں نے اپنا بینک آف کریڈٹ اینڈ کامرس شروع کر دیا۔ کریڈٹ اینڈ کامرس انشورنس میں سرمایہ انھیں کے ذریعے آ رہا تھا۔ نئے ادارے کو چلانے کے لیے پاکستان میں انشورنس کے گُرو مسٹر بھیم جی کو ای ایف یو کی انتظامیہ کے پرانے ساتھی، کچھ بارسوخ دوست اور ایک انشورنس کمپنی کی امداد اور کچھ خوش قسمتی کی ضرورت تھی۔ جو کچھ ہونے جا رہا تھا وہ بالکل آسان لگ رہا تھا۔

مارچ ۱۹۷۵ء میں جب ساری کاغذی کارروائیاں مکمل ہو گئی تھیں اور کاروبار شروع ہو گیا تھا، اس وقت کریڈٹ اینڈ کامرس انشورنس کمپنی کا مستقبل بہت روشن دکھائی دے رہا تھا۔ سب سے پہلے جس افسر کی کمپنی میں سیکریٹری کی حیثیت میں تعیناتی ہوئی تھی وہ مسٹر ابا علی یوسف تھے۔ دراصل ابا علی یوسف مارچ ۱۹۷۳ء ہی سے ان لوگوں میں شامل تھے جو اس کمپنی کی داغ بیل ڈالنے کے لیے کام کر رہے تھے۔ کمپنی کی ابتدا لندن کے ایک مہنگے ترین ہوٹل اور عظیم الشان 'اِن آن دی پارک' میں ہوئی تھی جس کی صدارت آغا حسن عابدی صاحب نے کی تھی۔

ابا علی یوسف کا تعلق کاٹھیاواڑ سے تھا۔ جو مہاراشٹر کے علاقے بانٹوا کے قریب ایک چھوٹا سا گاؤں تھا جہاں وہ ۴/اپریل ۱۹۴۳ء کو ایک متوسط درجے کے گھرانے میں پیدا ہوئے تھے۔ ان کا خاندان میمن تھا اور ان کے والد کھانے پینے کی اشیاء کی تجارت کرتے تھے۔ تقسیم ہند کے اعلان کے ساتھ ہی ان کے اہلِ خاندان نے پاکستان ہجرت کرنے کا فیصلہ کر لیا اور کراچی آ کر آباد ہو گئے۔ کراچی میں ان کا پہلا قیام

برنس روڈ پر رہا تھا۔ بعد میں وہ لوگ بولٹن مارکٹ منتقل ہوگئے، جو قمر ہاؤس سے کچھ زیادہ دور نہیں۔ وہی قمر ہاؤس جو اُن کی ملازمت کے سلسلے میں بہت اہمیت اختیار کر گیا تھا۔ ان کے والد نے پھر سے اپنا کاروبار شروع کر دیا اور ساتھ ہی کھانے پینے کی اشیا بنانے والی صنعتوں کے ایجنٹ بن گئے تھے۔ نفری اعتبار سے ان کا خاندان بھی بڑا ہوگیا تھا، جیسا کہ ان دنوں ہوا کرتا تھا۔ ابا علی کے ایک بھائی اور پانچ بہنیں تھیں۔ ان کے والدین بچوں سے بہت محبت کرنے والے تھے۔ ابا علی کو کرکٹ کھیلنے کا بہت شوق تھا۔ اسکول کے زمانے میں وہ والی بال کھیلا کرتے تھے۔ ابا علی ایک اچھے طالب علم تھے۔ میٹرک اور بی کام کرنے کے بعد انھوں نے اوّل درجے میں مسلم لا کالج سے ایل ایل بی کا امتحان پاس کیا۔ ۱۹۶۰ء میں میٹرک پاس کرنے کے بعد ابا علی نے اپنی تعلیم اور والدین کی مدد کی خاطر ملازمت تلاش کرنی شروع کر دی تھی۔ انھیں مسٹر روشن علی بھیم جی نام کے ایک صاحب نے اپنے دفتر میں ٹائپسٹ کی ملازمت کی پیش کش کی تھی۔ یہ وہ زمانہ تھا جب ابا علی کے افسر غیر ملکی انشورنس کمپنیوں کی نمائندگی بھی کرتے تھے اور ان کے ایجنٹ بھی تھے۔ ان کا ایک ادارہ پاک انڈر رائٹر کے نام سے قائم تھا، ساتھ ہی کچھ چھوٹے چھوٹے صنعتی کارخانے بھی کام کرتے تھے۔ یہ تمام ادارے سب ایک چھتری تلے کام کرتے تھے جس کے منتظم مسٹر بھیم جی تھے۔ ان کا دفتر میکلوڈ روڈ پر اورینٹل بلڈنگ میں تھا۔ یہ وہی جگہ تھی جہاں ان کے بھائی مسٹر اکبر علی بھیم جی کا انکم ٹیکس کا کاروبار اور ایک معزز آڈٹ کا ادارہ بھی تھا۔ اوّل درجے میں ایل ایل بی کرنے کے بعد ابا علی کا بھیم جی صاحب سے پہلی بار رابطہ ہوا تھا۔ اگرچہ وہ بھیم جی صاحب کے دفتر میں کافی دنوں سے کام کر رہے تھے مگر انھیں دور ہی دور سے دیکھتے رہے تھے، ان سے کبھی بات چیت نہیں ہوئی تھی۔ ابا علی نے چالیس برس بعد مسٹر بھیم جی کے لندن فلیٹ پر مجھ بتایا کہ ''امتحان میں کامیابی کے بعد پہلی بار مسٹر بھیم جی نے میرے مستقبل کے بارے میں بات چیت کرنے کے لیے مجھے اپنے گھر پر مدعو کیا تھا۔ وہ ابا علی کی تعلیمی کامیابی پر بہت خوش تھے۔ انھیں اس بات کا اندازہ ہوگیا ہوگا کہ میں واقعی اب ان کے ادارے میں نہیں رہ سکوں گا اس لیے کہ میرا ارادہ لندن جا کر بیرسٹری کرنے کا تھا۔ وہ مجھ پر بہت مہربان ہوئے اور میری کامیابی کی خوشی میں ایک لفافے میں رکھ کر کچھ رقم دی اور مجھ سے کہا کہ میں ان سے کھل کر اپنے مستقبل کے بارے میں بات کروں۔ میں نے انھیں بتایا کہ ایک ادارے نے مجھے لندن جا کر بیرسٹری کرنے کے لیے مالی امداد کا وعدہ کر لیا ہے۔ مسٹر بھیم جی نے، جو اس وقت تک ایسٹرن فیڈرل یونین کے سربراہ بن چکے تھے، مجھے دوسرے امکانات کی تفصیل بیان کرتے ہوئے کہا کہ میرے لیے بہتر ہوگا کہ میں ایگزیکٹیو آفیسر کی تربیت لے کہ ای ایف یو کی لندن شاخ میں چلا جاؤں۔ ان امکانات کے پیشِ نظر میں نے بیرسٹری کرنے کے بجائے انشورنس کے شعبے ہی میں اپنا مستقبل بنانے کا فیصلہ کر لیا۔ یہ ۱۹۶۸ء کا واقعہ ہے اور ان دنوں ہر طرف ای ایف یو کا چرچا تھا۔ پاکستان میں لائف انشورنس کے تناظر میں ای ایف یو اور انشورنس گویا ایک ہی نام تھے۔ مجھے اس فیصلے پر کوئی افسوس نہیں۔ میں نے قمر ہاؤس میں واقع ای ایف یو کے صدر دفتر میں شمولیت اختیار کر لی، چھ ماہ تک تربیت حاصل کی اور پھر کمپنی کے لندن دفتر میں کام کرنے کے لیے روانہ ہوگیا۔ اس زمانے میں برطانیہ میں لائف انشورنس کے حوالے سے صرف اسی کمپنی کا دفتر قائم تھا۔ EFU Agencies نام کے اس دفتر کے منیجر مسٹر علی تھے اور میں ان کا نائب تھا۔ اس کمپنی کے دو انگریز ڈائریکٹر تھے جن کا تعلق ایک چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ کمپنی میسرز لٹل جان سے تھا۔ ان میں سے ایک کا نام مسٹر جان پال تھے جو مسٹر بھیم جی کے دوست بن گئے تھے اور بعد میں یہ کریڈٹ اینڈ کامرس انشورنس کے بھی ڈائریکٹر ہو کر آپ کے بھی ساتھی ہوگئے تھے۔ وہ ہم سب پر بہت مہربان تھے اور بالخصوص مجھ پر جب میں اسسٹنٹ منیجر بن کر ای ایف یو کی لندن شاخ میں کام کر رہا تھا۔ مسٹر علی کی ریٹائرمنٹ کے بعد دفتر کی ذمے داری مجھ پر آ گئی اور میں اس وقت تک اس عہدے پر رہا جب ۱۹۷۲ء میں زندگی کے بیمے کی صنعت کو قومی ملکیت میں لے لیا گیا اور حکومت نے اس دفتر کی ملکیت بھی سنبھال لی۔ اس وقت ہی مجھے معلوم ہوا کہ آدمجی اور کچھ دوسری کمپنیاں بھی کچھ لوگوں کے ذاتی پتے سے برطانیہ میں کاروبار کر رہی تھیں مگر ان میں سے صرف ای ایف یو ہی باقی رہ سکی تھی اور اسٹیٹ لائف نے اپنے ایک آدمی کو اس کے سربراہی کے لیے متعین کیا تھا۔ اس طرح میں ایک بار پھر اس کا ماتحت بن گیا۔ ہمارا دفتر لندن کے ویسٹ اینڈ میں واقع

گولڈن اسکوائر میں تھا جو میرے عظیم اتالیق مسٹر جان پال کے دفتر سے بہت قریب تھا۔ جان پال نے بہت کوشش کی تھی کہ پاکستان کی حکومت ہمارے دفتر پر قبضہ نہ کر سکے مگر بد قسمتی سے ہمیں کامیابی نہیں ہوسکی۔ میں ایک برس کے لگ بھگ اس دفتر میں اس وقت تک کام کرتا رہا جب تک کہ مسٹر بھیم جی نے مجھے آغا صاحب اور بینک آف کریڈٹ اینڈ کامرس کی ملکیت لائف انشورنس کمپنی کی بنیاد رکھنے کے لیے طلب نہیں کر لیا۔ اس کے بعد انھوں نے اپنے قابل اعتماد دوستوں، میونخ ری، جان پال اور ڈیوڈ ڈاؤلن کو، جو لائیڈز آف لندن کے ایک مشہور بروکر تھے، اس نئے ادارے میں شریک کر لیا۔

ہمارا پہلا دفتر BCCI کی سٹی آف لنڈن کی شاخ واقع مارک لین میں قائم ہوا جو بینک کے صدر دفتر Leadenhall Street سے زیادہ دور نہیں تھا۔ اس دوران ای ایف یو کے درخشندہ ستارے اور مسٹر بھیم جی کے با اعتماد ساتھی مسٹر علوی جنرل منیجر بن کر شامل ہو گئے۔ انھوں نے سب سے پہلا کام سیلز کے لوگوں کی بھرتی کا شروع کیا۔ ہم لوگ بہت پُر امید اور جذباتی ہو رہے تھے۔ یہ ایک بالکل نئے ماحول میں ای ایف یو کی نشاۃِ ثانیہ کے مماثل لگ رہا تھا۔ بالکل مختلف ماحول ہونے کی وجہ سے اس بات کے امکانات تھے کہ ہم سے غلطیاں ہوں گی مگر ہمارے نڈر راہنما مسٹر بھیم جی ایک چٹان کی طرح جمے رہے اور جب بھی ہم میں سے کوئی مایوسی کا شکار ہوتا دکھائی دیتا تو وہ خوش دلی اور مزاح سے مایوسی کی فضا کو صاف کر دیتے۔ ان کی ہمت قابلِ داد تھی، اور اپنی کامیابی کا ان کو پورا یقین تھا۔ اور شروع ہی سے ہمیں Viscount of Brentford جیسی بارسوخ کی شخصیت کی مدد حاصل تھی۔ لندن کے مالیاتی مرکز میں ان کا بڑا مقام تھا اور وہ ہماری نئی کمپنی کے چیئرمین بن گئے تھے۔ ان کے بیٹے بیرسٹروں کی ایک معروف کمپنی Joyson & Hicks کے ساتھ وکالت کرتے تھے۔ مسٹر بھیم جی اور ان کے تصورات پر اپنا اعتماد ظاہر کرنے کے لیے انھوں نے ہماری کمپنی کے کچھ حصص بھی حاصل کر لیے تھے۔ ہمارے پہلے ایکچوری مسٹر Amit De تھے جنھوں نے ہماری بہت مدد کی تھی۔ اس کے علاوہ ہمیں آغا حسن عابدی کے بینک کی مالی پشت پناہی حاصل تھی جو Financial Times کے مطابق برطانیہ کا سب سے تیز رفتار ترقی کرنے والا ادارہ بن چکا تھا جس کی کامیابی سب پر اچھی طرح واضح تھی۔ لندن میں اس کی شاخیں کھلتی جا رہی تھیں اور اس کی کامیابی ایک ناقابلِ شکست داستان بن رہی تھی۔ ہر ایک آگے بڑھنے پر تیار نظر آتا تھا۔"

اور جب میں ان کی پالیسی ساز مشاورت میں شرکت کے لیے میونخ سے لندن آیا تو صاف نظر آ رہا تھا کہ ای ایف یو کی روایتی پہلکاری کے جذبات پوری طرح برانگیخت ہو چکے ہیں، گویا پرانی ای ایف یو دوبارہ زندہ ہو چکی ہے اور ایک نیا دور انگڑائی لیتا ہوا دکھائی دے رہا تھا۔ اکثر ابا علی مجھے خوش آمدید کہنے کے لیے ہوائی اڈے آیا کرتے اور بہت ساری خبروں سے مجھے آگاہ کرتے۔ اس کمپنی کی اُس ٹیم میں ابا علی کا کردار بہت اہم تھا جو اپنے Leadenhall Street کے ساتھیوں جیسی کامیابیوں کے خواب دیکھ رہے تھے، حالاں کہ بہت جلد یہ واضح ہو گیا تھا کہ بینک کے اعلیٰ افسران انشورنس کمپنی کے اپنے بھائیوں کے بارے میں اچھی رائے نہیں رکھتے تھے اور ان لوگوں کو کسی حد تک شک کی نگاہ سے دیکھتے تھے۔ وہ ان لوگوں کو اپنے مقابلے میں کمتر درجے کی مخلوق اور اپنی کامیابیوں کی راہ میں رکاوٹ سمجھتے تھے۔ اب ہم ماضی پر نگاہ ڈالتے ہیں تو صاف نظر آتا ہے کہ اپنی گوناگوں کمزوریوں کے باوجود، اگر ان کا بینک دیوالیہ نہ ہو جاتا تو، یہ نام نہاد 'انشورنس والے' بالآخر کامیاب ہو جاتے۔

اپنے ساتھیوں کے برخلاف ابا علی یوسف ان تمام مسائل سے، جو براہِ راست کمپنی کے ڈھانچے پر اثر انداز ہو رہے تھے، ابتدائی دور کے معاملات اور سرکاری محکموں کے دخل سے پیدا ہوئے تھے، عہدہ برآ ہونے کی صلاحیت رکھتے تھے۔ کمپنی سیکریٹری ہونے کے ناتے کمپنی کے معاملات کی نبض پر ان کا ہاتھ ہوتا تھا اور وہ کمپنی کے سربراہ سے بھی ہمیشہ رابطے میں رہتے تھے۔ اور تعجب کے بات یہ تھی کہ وہ کمپنی کے مستقبل کے بارے میں کبھی شبہے میں نہیں رہے۔ سب کی طرح وہ بھی اپنے افسرِ اعلیٰ کی جادوئی انگلیوں کے کمالات پر یقین رکھتے تھے جو

مشکل سے مشکل سوالات کے جوابات اور طاقت ور ترین ساتھیوں کو یکجا رکھنے میں کمال رکھتی تھیں۔ اور مسٹر بھیم جی کی جگہ پر جو بھی آتا اُسے کمپنی سیکریٹری مسٹر یوسف پر اعتماد کرنا پڑتا تھا اس لیے کہ وہ تمام مختلف طاقتوں سے بیک وقت تعلقات استوار رکھتے ہوئے بھی کمپنی کے لوگوں کے باہمی تناؤ سے دور رہتے تھے۔ اختلاف اور دشمنی ان کی فطرت ہی میں نہیں تھی۔ ایک بار انھوں مجھ سے خود کہا تھا کہ وہ اپنے افسرِ اعلیٰ کی پیروی کرنے کی کوشش کرتے ہیں ''جو ہمیشہ ہر ایک کو، خواہ وہ دفتری کارکن ہو، سیلز کا آدمی ہو یا ان کا اپنا ذاتی ملازم، ان سب کو ایک بڑے اور پیارے خاندان کے افراد کی مانند سمجھتے تھے۔ اور ہر ایک کو یہ محسوس ہو جاتا تھا۔ ای ایف یو کمپنی کی طرح نہیں بلکہ ہمیشہ ایک خاندان کی طرح سمجھی جاتی تھی۔ اور ہم نے اسی قسم کا احساس اپنی نئی کمپنی میں اجاگر کیا تھا۔ ہمیں کبھی کمپنی کے ملازم ہونے کا احساس ہی نہیں ہوتا تھا۔ ہم نے ہمیشہ ایسا ہی سمجھا گویا یہ کمپنی ہماری ملکیت ہو۔ ہمارے خاندان کے سربراہ بلا کسی تفریق کے ایک باپ کی طرح ہماری ذاتی ضروریات کا بھی خیال رکھتے تھے۔ اس کے لیے میں اپنی ذاتی مثال پیش کروں گا۔ جب لندن کی ای ایف یو ایجنسی کو اسٹیٹ لائف نے قبضے میں لے لیا تھا اس وقت میں اپنا پہلا مکان خریدنے کے معاملات طے کر رہا تھا۔ اور میں نے اپنے افسر اور اسٹیٹ لائف کے ڈائریکٹر سمیع الحسن صاحب کو اسٹاف قرض کے لیے ایک درخواست روانہ کی تھی، سمیع الحسن صاحب جو ایکچوری ہیں اور ایک نفیس انسان۔ میری درخواست اس لیے رد کردی گئی کہ درخواست گزار ملک سے باہر قیام پذیر تھا اس لیے اس کو منظور نہیں کیا جا سکتا تھا۔ مکان کا سودا ٹوٹنے والا تھا کہ مسٹر بھیم جی کو خبر ہوگئی۔ حالاں کہ ان سے میرا کوئی سرکاری سلسلہ نہیں رہ گیا تھا مگر انھوں نے مطلوبہ رقم مجھے اپنی جیب سے ادا کردی۔ میں نے ان سے کوئی رابطہ نہیں کیا تھا نہ ان سے قرض کا طلب گار ہوا تھا پھر بھی اطلاع ملتے ہی انھوں نے از خود میری امداد کا فیصلہ کر لیا تھا۔ اب مجھے یہ بھی یاد نہیں کہ انھوں نے اس قرض کی رقم کی واپسی قبول بھی کی تھی یا نہیں۔ یہ ان کی مہربانی تھی کہ انھوں نے میری بر وقت امداد کی تھی اور میں اپنے اہلِ خاندان کے لیے اپنا مکان خریدے کے قابل ہوگیا تھا۔ اور اس پہلے مکان ہی کہ وجہ سے میں مستقبل میں ایک خاصا بڑا مکان خریدنے کے قابل ہوا تھا جو نہ صرف مہنگا تھا بلکہ نسبتاً ایک اچھے علاقے میں واقع تھا۔ آج میں جو بلا کسی قرض کے ایک اعلیٰ درجے کے مکان کا مالک ہوں یہ ان کی دریا دلی اور مہربانی ہی کی بدولت ممکن ہوا تھا۔ وہ ہم لوگوں کے دلوں میں اس قسم کے جذبات پیدا کرتے تھے اور میرا خیال ہے کہ وہ اس میں کامیاب رہے تھے۔''

مسٹر یوسف کی اور نہ ہی CCL کی انتظامیہ کے دوسرے کرداروں کی کم زوریوں کی وجہ سے اس کمپنی کو فروخت کرنا پڑا تھا، جو برطانیہ میں مقیم تارکینِ وطن میں تیزی سے قبولیت حاصل کرتی جارہی تھی۔ دراصل یہ سب کچھ BCCI کے زوال کی وجہ سے ہوا تھا۔ میں نے اس افسوس ناک واقعے کے سلسلے میں تفصیل سے کسی اور باب میں اپنے خیالات پیش کیے ہیں۔ مسٹر یوسف کو نئی انتظامیہ کے ساتھ کام کرنے کی پیش کش کی گئی تھی جس پر کچھ دنوں انھوں نے عمل بھی کیا تھا۔ ان دنوں مسٹر طاہر ساچک، جو اب کراچی میں ای ایف یو کے کامیاب سربراہ ہیں، مسٹر یوسف کے رفیقِ کار تھے۔ بعد میں مسٹر یوسف نے لندن میں اپنا ذاتی کاروبار شروع کرنے کا فیصلہ کر لیا۔

اب رئیل اسٹیٹ اور فنانشل سروسز کے میدان میں ان کا خاصا اچھا کاروبار ہے۔ اکثر وہ مسٹر علوی سے مل کر بھی کچھ کام کرتے ہیں جو ریٹائر ہونے کے بعد خود مختار مشیرِ مالیات کی حیثیت سے ان دنوں کاروبار کر رہے ہیں۔ مسٹر یوسف کہتے ہیں کہ انھیں کسی بات پر افسوس نہیں۔ وہ اب بھی بہت محنتی انسان ہیں، اپنے ماضی کی یادیں اپنے دل میں بسائے ہوئے ہیں اور آج بھی ان کے دل میں اپنے مرحوم افسر کی محبت جاگزیں ہے۔ مسٹر یوسف آج بھی بھیم جی خاندان کے فلیٹ کی نگہبانی کرتے ہیں جس کے ناتے سے ان کا ای ایف یو خاندان سے آج بھی رشتہ قائم ہے۔ جب پاکستان میں ای ایف یو کی نئے سرے سے بنیاد رکھی جارہی تھی تو مسٹر بھیم جی نے مسٹر یوسف کو اس کمپنی میں شمولیت کی پیش کش کی تھی اور اگر وہ چاہتے تو اس میں اعلیٰ عہدہ حاصل کر سکتے تھے مگر چوں کہ وہ اور ان کے اہلِ خانہ برطانیہ میں رچ بس چکے تھے اور ان کی جڑیں گہری ہوگئی تھیں اس لیے انھوں نے اس کے خلاف فیصلہ کیا۔ ان کی دو بیٹیاں اور ایک بیٹا ہے۔ سب انگلستان ہی

میں بس گئے ہیں۔ وہ خود لندن میں رہتے ہیں۔ ان کی بڑی بیٹی کی شادی ہو چکی ہے، اس کے دو بیٹے ہیں اور وہ برمنگھم میں رہتی ہے۔ اس طرح برطانیہ مسٹر یوسف کے خاندان کا مرکز بن چکا ہے۔ انھوں نے بادلِ ناخواستہ اپنی دل سے عزیز کمپنی کو چھوڑا تھا جس میں انھوں نے پینتیس برس تک کام کیا تھا۔ وہ گاہے بہ گاہے اس کو یاد کرتے ہیں۔ انھوں نے اپنے مرحوم افسر سے جو کچھ سیکھا تھا اس پر عمل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ وہ بہت لگن سے اپنی میمن برادری کے لیے کچھ سماجی کام بھی کرتے ہیں۔ انھوں نے مجھے بتایا کہ اپنے سماجی ادارے کی پچیسویں سالگرہ منانے کی تیاریوں اور ایک مجلّے کی اشاعت کے سلسلے میں کام کر رہے ہیں۔ اس ادارے کے لیے ان سے بہتر کوئی کارکن نہیں مل سکتا تھا۔ میں اپنے طویل عرصے کے تجربے کی بنیاد پر یہ کہہ سکتا ہوں کہ وہ اپنے ادارے کے لیے بہترین خدمات انجام دے سکتے ہیں اور اس سے لطف بھی اٹھا سکتے ہیں۔ اور وہ سارے کام اپنے انداز میں بڑی خاموشی اور لگن سے کرنے کے عادی ہیں۔ مجھے یقین ہے کہ وہ اپنے ادارے کے لیے ضروری مواد مہیا کر لیں گے اور ادارے کی کارکردگی پر ایک توصیفی رپورٹ تیار کر لیں گے۔ اور شاید انھیں یاد ہوگا کہ ایک مشہور ادیب نے کبھی لکھا تھا، ''مٹی کھودنے سے بھلا کیا فائدہ اگر آپ اس سے کوئی کام کی چیز نہیں بناتے۔ یعنی اینٹیں، جس کی مدد سے کوئی خوب صورت تخلیق یا ایک اچھا مستقبل تعمیر ہو سکے۔''

اور اگر انھوں نے یہ خوب صورت الفاظ نہیں پڑھے ہیں تب بھی مجھے پورا یقین ہے کہ وہ ان کو ایجاد کر لیں گے اس لیے کہ وہ ہمیشہ مہربان رہنے اور خدمت کرنے کی کوشش میں رہتے ہیں۔

محمد فصیح الدین

ایک تیکنیکی ضمیر

یہ ان باقیاتِ الصالحات میں سے ہیں جو کسی زمانے میں مجھ سے بہت قریب رہے تھے۔ فصیح نے ای ایف یو کی تاریخ کے اوراق خود تحریر کر لیے ہیں اس لیے مجھے ان کے تعارف کی زیادہ ضرورت نہیں ہوگی۔ وہ تاریخ کے اوراق میں اس لیے رہیں گے کہ وہ اس پہلی کھیپ میں سے ہیں جو ایگزیکٹیو آفیسر اسکیم کے تحت بھرتی کیے گئے تھے۔ اگر یہ ادارہ خود اتنا قدیم اور مشہور نہ ہوتا تو شاید اس اسکیم کی بنا پر ملک میں ضرور مشہور ہو جاتا۔

ادارے کی نئی انتظامیہ نے جہاں اس کو دیوالیہ ہونے سے بچانے کے سلسلے میں بہت سے کام کیے تھے وہیں اس بات کا بھی خیال رکھا تھا کہ مضبوط بنیادوں پر قائم کرنے کے لیے اس کو جدید اندازِ کار سے لیس ایسے نوجوان افسروں کی ضرورت ہوگی جو اس کا مستقبل سنوارنے میں مدد فراہم کر سکیں۔ لہٰذا ایک ایگزیکٹیو افسر منصوبہ بنایا گیا جو نئی انتظامیہ کا سب سے اہم اور دور رس کارنامہ تھا۔ شرافت والا جاہی نے کہا، ''اس کے ذریعے واقعی ایک نئی تاریخ رقم کی گئی تھی۔ یہ ایک کاروباری ادارہ تھا اور اس بات کا بہت امکان تھا کہ اعلیٰ سرکاری افسروں کے بیٹے، بھتیجے اور بھانجے اعلیٰ عہدوں پر متعین ہونے کے لیے اس میں بھرتی کر لیے جاتے۔ مگر کمپنی یہ کرنا نہیں چاہتی تھی، اس لیے وہ لوگوں کو ان کہ صلاحیتوں کی بنیاد پر رکھنا چاہتی تھی۔ اور میں اس بات کا گواہ ہوں اس لیے کہ میں ہی اس منصوبے کا سیکریٹری تھا۔ ہم نے اس کے لیے اخبارات میں اشتہار دیے اور پورے ملک سے سیکڑوں کی تعداد میں درخواستیں موصول ہوئیں۔ ہم نے درخواست گزاروں کا تحریری امتحان لیا اور منتخب افراد سے بالمشافہ گفتگو بھی کی۔ ہم نے دو سیلیکشن بورڈ ترتیب دیے تھے۔ پہلے بورڈ کے سربراہ معروف ماہرِ تعلیم جناب یو کرامت تھے جو آکسفرڈ کے پڑھے ہوئے اور پنجاب یونی ورسٹی کے وائس چانسلر تھے۔ بات چیت میں بھی نہایت نفیس اور خوش مزاج انسان تھے۔ مسٹر بھیم جی کی ان سے واقفیت تھی اور انھیں نے ان کا نام پیش کیا تھا۔ ہم لوگ پورے ملک میں گئے اور کراچی، لاہور، پشاور اور مشرقی پاکستان میں لوگوں کے انٹرویو کیے اور امیدواروں کو منتخب کیا تھا۔ کتنا اعلیٰ درجے کا سیلیکشن بورڈ بنایا گیا تھا جس نے آخری انٹرویو کیے تھے؟

سیلیکشن بورڈ کے چیئرمین کمپنی کے چیئرمین جناب عباس خلیلی تھے۔ جو خود بھی ایک اعلیٰ درجے کے دانشور تھے۔ وہ نہ صرف سینئر ICS افسروں میں سے ایک تھے بلکہ بلا شبہ پاکستان کے اعلیٰ ترین سرکاری افسروں میں سے ایک تھے۔ سیلیکشن بورڈ کے دوسرے ارکان میں جناب سعید احمد شامل تھے جو اس وقت اسٹیٹ بینک آف پاکستان کے ڈپٹی گورنر تھے اور جسٹس ستار جو سپریم کورٹ کے جج تھے۔ ان کے علاوہ مسٹر بھیم جی اور میں بھی بورڈ کے سیکریٹری کی حیثیت سے اس میں شامل تھا۔ پاکستان جیسے ملک کے لیے یہ اسکیم تہلکہ خیز تھی۔ میں یہاں یہ بات دُہرانا چاہوں گا کہ ہر وہ شخص جو اس اسکیم کے تحت بھرتی ہوا تھا نہ ہی مسٹر بھیم جی نہ سیلیکشن بورڈ کے کسی رُکن کا عزیز تھا۔ جن لوگوں نے درخواستیں دی تھیں سب اچھے پڑھے لکھے لوگ تھے۔ ان دنوں ای ایف یو کی ساکھ اتنی بڑھ چکی تھی کہ لوگ سرکاری ملازمتوں

کے بجائے اس ادارے میں کام کرنے کو فوقیت دیتے تھے۔ واقعی ہمارے گاہک ایسے ہی تھے ہم جن کی تلاش میں ہوا کرتے تھے۔ اور میں یقین سے کہہ سکتا ہوں کہ کافی حد تک ہماری کامیابی ہمارے جنرل منیجر اور چیئرمین کی دوررس پالیسیوں پر منحصر تھی۔''

واقعی یہ ایک بڑا کارنامہ تھا۔ یہ اسکیم نئی انتظامیہ کی ابتدا کے دو برس بعد شروع ہوئی تھی۔ جیسا کہ ہم پہلے کہہ چکے ہیں، کمپنی کی ساکھ بہت گر چکی تھی۔ اور یہ سب کچھ صرف دو برس کے عرصے میں تبدیل ہو گیا تھا۔ آج کل مسٹر فصیح الدین چیف ایگزیکٹیو کے دو نائبین میں سے ہیں۔ یہ ان چار افسران میں سے ہیں جو پہلی کھیپ میں بھرتی کیے گئے تھے۔ انھوں نے اپنی ملازمت ۱۵ر جنوری ۱۹۵۴ء میں شروع کی تھی۔ میں نے پینتیس برس بعد، اس مقام پر جہاں سے چند گز کے فاصلے پر انھوں نے اپنے پہلے چند روز میری سربراہی میں گزارے تھے، ان سے سوال کیا کہ آپ نے اس ملازمت کے لیے درخواست کیوں دی تھی؟ ان کا جواب تھا:

''جس وقت اس اسکیم کا اشتہار اخبار میں شائع ہوا تھا میں بینک آف بہاولپور میں ملازمت کر رہا تھا۔ میری تنخواہ اس مشاہرے سے کہیں زیادہ تھی جو اس اسکیم میں دی جانے والی تھی۔ مجھے سات سو روپے اور آنے جانے کے اخراجات ملتے تھے جب کہ ای ایف یو پانچ سو روپے دینے والی تھی۔ اس میں بہت فرق تھا اور اس زمانے میں یہ بہت بڑی رقم ہوا کرتی تھی۔ اس کے باوجود میں نے درخواست دینے کا فیصلہ کیا اس لیے کہ میں اس اسکیم کے اشتہار سے بہت متاثر ہوا تھا۔ بالخصوص اس لیے کہ کامیاب ہونے والے درخواست گزاروں کو سمندر پار تربیت کے لیے بھیجا جانے والا تھا۔ مجھے یہ خبر نہیں تھی کہ سمندر پار کے ملکوں میں ہندوستان کا بھی شمار ہونا تھا، اس لیے کہ لوگ ان دنوں تربیت کے لیے امریکا یا برطانیہ بھیجے جاتے تھے۔ حالاں کہ میں اس ادارے کی مالی مشکلات کے بارے میں سن چکا تھا مگر سیلیکشن بورڈ میں شامل افراد نے مجھے بہت متاثر کیا تھا۔ وہ سب بہت معروف شخصیات تھیں اور مجھے یقین ہو گیا تھا کہ اس ادارے کا مستقبل اچھا ہوگا۔ یہ صاف ظاہر تھا کہ اتنی اہم شخصیات کی موجودگی میں کوئی بھی اپنے رسوخ استعمال نہیں کر سکے گا۔ اور پھر انٹرویو کے دوران ہم سب کو بہت احترام دیا گیا تھا۔ میرے نزدیک تنخواہ میں اتنی بڑی کٹوتی لے کر اپنا مستقبل سنوارنے کے کوشش کرنا ہی ہمارے حق میں بہتر تھا۔ اور نیو انڈیا انشورنس بمبئی میں اپنی تربیت کے دوران مجھے احساس ہوا کہ کہ ہمارا یہ فیصلہ کیا اچھا فیصلہ تھا کہ ہم اپنے جیسے ماحول کے لوگوں ہی کے درمیان تربیت کے لیے بھیجے گئے ہیں۔ اور پھر جس قسم کی تربیت ہمیں دی گئی ہم اس سے بہت متاثر ہوئے تھے۔ ان کی تربیت گاہ میں پوری دنیا سے لڑکے آئے تھے۔ تربیت کا یہ ادارہ بڑی مہارت سے چلایا جا رہا تھا جہاں سارا زور تربیت ہی پر تھا۔ اس کمپنی کے اپنے نوجوان بھی اسی قسم کی تربیت حاصل کر رہے تھے جیسی کہ ہمیں دی جا رہی تھی۔ ہم سب ایک ہی جتھے میں تھے۔ اور آج تقریباً سب ہی ہندوستان کے انشورنس کی صنعت میں اعلیٰ عہدوں پر فائز ہیں۔''

فصیح ۱۲ر مئی ۱۹۳۷ء کو مرکزی ہندوستان کی ریاست اندور میں پیدا ہوئے تھے جس کا حاکم ایک ہندو راجا تھا اور جہاں کی آبادی میں اکثریت ہندوؤں کی تھی۔ جب ہندوستان کا بٹوارہ ہوا اس وقت فصیح کی عمر صرف دس برس تھی۔ ان کے والد ہندوستان کی سرکاری ملازمت میں تھے اور انھوں نے ہندوستان ہی میں قیام کا فیصلہ کر لیا تھا۔ وہاں کا حاکم بہت روشن خیال انسان تھا اور تمام تر کوششوں کے باوجود بھی دونوں بڑی قوموں کے درمیان مذہبی آویزش کو روکا نہیں جا سکا۔ لہٰذا، فصیح کے والد نے عارضی طور پر مسلم ریاست بھوپال چلے جانے کا فیصلہ کیا۔ مگر جب تناؤ بڑھنا شروع ہوا تو پاکستان منتقل ہو جانا ہی بہتر سمجھا گیا۔ اسی دوران فصیح کے والد کو Forbes, Forbes, Cambell & Company میں ملازمت مل گئی جو دوسرے کاروبار کے ساتھ ساتھ بہت ساری جہاز راں کمپنیوں کے ایجنٹ بھی تھے۔ اور یہ ملازمت کراچی کے لیے تھی۔ اس لیے ان کے اہلِ خاندان نے نے ۳۰ر مئی ۱۹۴۸ء کو پاکستان کے لیے اپنے سفر کا آغاز کیا۔ فصیح کہتے ہیں کہ ''مجھے یہ تاریخ اس لیے اچھی طرح یاد ہے کہ اس دن ہم اپنی زندگی کے ایک بہت اہم اور خطرناک موڑ پر تھے۔ جب ہم نے پاکستان کے سفر شروع کیا تو ہمیں بمبئی جانے کے گاڑی بدلنے کے بیچ کے ایک اسٹیشن پر انتظار میں ٹھہرنا تھا۔ اچانک میں نے دیکھا کہ میرے والد

دوڑتے ہوئے ہماری طرف آئے۔ وہ بہت پریشان دکھائی دے رہے تھے۔اور پھر انھوں نے ہمیں بتایا کہ ابھی ابھی گاندھی جی کو گولی ماردی گئی ہے۔ میرے والد کا سانس پھول رہا تھا اور وہ کہہ رہے تھے کہ ریلوے اسٹیشن کے آس پاس کے تمام ہندوؤں نے کہا ہے کہ وہ تمام مسلمانوں کو فوراً قتل کردیں گے۔اور پھر خوش قسمتی سے آل انڈیا ریڈیو سے اعلان ہوگیا کہ جس نے گاندھی جی کو قتل کیا ہے وہ مسلمان نہیں تھا، یہ اس کے برعکس تھا جیسا کہ پہلے لوگ سمجھ رہے تھے۔ پندرہ منٹ کے بعد ہی ریڈیو نے بتایا کہ دائیں بازو کی سیاست کرنے والے ایک نوجوان ہندو نے گاندھی جی پر گولی چلائی تھی۔ یہ خبر سن کر مجمع چھٹ گیا۔ ہم لوگ موت سے کس قدر قریب تھے! میں یہ سوچ کر آج بھی کانپ جاتا ہوں کہ یہ اعلان دس پندرہ منٹ کے اندر نہ ہو جاتا تو کیا ہوتا! ہم لوگ خیریت سے بمبئی پہنچ گئے۔ تین دن کے سوگ کا اعلان ہو چکا تھا اور سڑکوں پر سناٹا چھا چکا تھا۔ مسلم لیگ کے کچھ رضا کار اسٹیشن پر موجود تھے جنھوں نے ہم جیسے پاکستان جانے والوں کے لیے محفوظ مقام پر قیام کا انتظام کر رکھا تھا۔ یہ ایک طرح کا کیمپ تھا۔ ہم لوگ وہاں کچھ عرصے کے لیے ٹھہر گئے اس لیے کہ آمد و رفت کے لیے سواریاں عنقا تھیں۔ان دنوں کراچی اور بمبئی کے درمیان دو جہاز چلتے تھے۔ مجھے آج بھی یاد ہے کہ اس کمپنی کا نام P&O Liners تھا۔ پاکستان جانے والوں کا بہت ہجوم تھا اور جہاز کے ٹکٹ بلیک مارکٹ میں فروخت ہو رہے تھے۔ ہماری خوش قسمتی یہ تھی کہ جس ادارے میں ملازمت کے سلسلے میں میرے والد کراچی جا رہے تھے وہ ان دو جہازوں کا بھی منتظم تھا۔ اس طرح ہمیں ٹکٹ ملنے میں کوئی دشواری نہیں ہوئی، بس صرف ہمیں جہاز کی روانگی کا انتظار کرنا پڑا تھا۔''

جب فصیح اپنی دردناک کہانی سنا رہے تھے تو میں بالکل خاموشی سے سنتا رہا۔ میں جامد و ساکت ہو گیا تھا۔ میں خود بھی عالمی جنگ کے دوران اس قسم کے حالات سے گزر چکا تھا اور ان واقعات کو یاد کر کے کانپ جاتا تھا۔ مجھے وہ تمام واقعات یاد آ رہے تھے جو میں نے اپنے ملک کی تقسیم کے حوالے سے سنے تھے جو اس بھیانک جنگ کا نتیجہ تھے، مرکزی یورپ جس کی لپیٹ میں آیا ہوا تھا۔

فصیح مجھے بتا رہے تھے کہ جب انھوں نے سب کچھ چھوڑ کر اور صرف چند سوٹ کیس لے کر اپنے اندور کے گھر کا دروازہ آخری بار بند کیا تھا تو ان کے جذبات کیا تھے۔ وہ لوگ اس امید میں تھے کہ جب حالات پُرسکون ہو جائیں گے تو وہ کم از کم عارضی طور پر واپس آ کر اپنی جائیداد فروخت کر سکیں گے۔ اس وقت کے حالات کے پیشِ نظر کوئی ہندو تو ان کا گھر خریدنے کو تیار نہ ہوتا۔ مسلمان تو خود ہجرت کی تیاریوں میں تھے۔ ان معنوں میں کم از کم فصیح کا خاندان خوش قسمت تھا کہ نہ صرف کراچی میں ان کی ملازمت تیار تھی بلکہ وہاں پہنچ کر فوراً اندور ہی سے پہلے ہجرت کرنے والے ایک دوست خاندان کے گھر میں عارضی پناہ مل گئی تھی۔ مگر ان دنوں اس شہر کے، جہاں اچانک اتنے لوگ آ جائیں، حالات اچھے نہ تھے۔ مکان مشکل سے ملتے تھے۔ ان کے گھر والوں کو ہوٹل میں منتقل ہونا پڑا اس لیے کہ میزبان کے رشتے دار آ رہے تھے اور ان لوگوں کو بھی جگہ کی ضرورت تھی۔ ہوٹل کا کرایہ بھی بہت تھا۔ فصیح نے بتایا کہ ''ہم لوگ چھ ماہ تک ہوٹل میں مقیم رہے۔ اس کے بعد ہمیں ایک چھوٹا سا فلیٹ مل گیا جس کے لیے ہمیں اس کے مکین کو کچھ رقم دینی پڑی تھی۔ میں خوش قسمت تھا کہ مجھے اسکول میں داخلہ بھی مل گیا۔ ان دنوں مہاجرین کی آمد کی وجہ سے اسکول کی عمارتیں خالی کرالی گئیں تھیں اس لیے کہ قیام کے لیے جگہ کم تھی۔ مجھے بوہریوں کے ایک اسکول میں جگہ ملنے کے لیے انتظار کرنا پڑا تھا۔ اسکول اچھا تھا اور اس کا ہیڈ ماسٹر ایک پارسی تھا۔ میں نے اس جیسا منتظم انسان آج تک نہیں دیکھا۔ میں آج جو کچھ بھی ہوں وہ اسی اسکول کی دین ہے۔ اس نہایت منتظم شخص کی تربیت نے میری زندگی میں بہت اہم کردار ادا کیا ہے۔''

اس معلم نے جو بنیاد رکھی تھی وہ واقعی بہت محکم تھی اس لیے کہ فصیح اپنی تعلیمی کارکردگی میں بے مثال تھے۔ اسکول کے بعد وہ کراچی یونی ورسٹی میں داخل ہو گئے اور وہیں سے اکنامکس میں ایم اے آنرز کیا۔ اس کے بعد انھوں نے قانون پڑھا۔ تعلیم کے دوران وہ جز وقتی ملازمت کے ذریعے اپنے والد کی مالی مدد کرتے رہے۔ فصیح نے بتایا کہ ''جز وقتی ملازمت سے میں نے عام طور پر بہت کچھ سیکھا تھا۔'' اس لیے کہ اس کے ذریعے فصیح اس وقت کے کئی اہم لوگوں سے قریب رہے تھے۔ انھوں نے بتایا کہ ''خوش قسمتی سے دو ماہ کے لیے مجھے جناب

آئی آئی چندریگر کے لیے کام کرنے کا موقع ملا تھا۔ وہ ایک عرصے تک جناح صاحب سے منسلک رہے تھے اور اس وقت سے قومی سیاست میں بھی شامل تھے۔ وہ مسلم لیگ کی مجلسِ عاملہ کے رُکن بھی تھے اور بعد میں پاکستان کے وزیرِ اعظم بھی بنے تھے۔ وہ مختلف ادوار میں وزیر رہے تھے، اور ایک بار حزبِ اختلاف کے لیڈر بھی بنے تھے۔ یہ وہ زمانہ تھا جس میں ایوب خان نے ملک کا انتظام سنبھال کر جمہوریت کا بوریا بستر لپیٹ دیا تھا۔ میں چندریگر صاحب کی شخصیت سے بہت متاثر ہوا تھا اور میری خواہش تھی کہ میں انھیں کے نقشِ قدم پر چلوں۔ مگر والد کی انتقال کے وجہ سے میں مزید تعلیم جاری نہیں رکھ سکا اور اپنے خاندان کی ذمے داریوں کی وجہ سے بیرسٹری پڑھنے انگلستان نہ جا سکا جس کا میں نے ارادہ کر رکھا تھا۔ اس لیے میں نے بینک آف بہاولپور میں ملازمت کر لی۔ اور پھر میں نے اخبارات میں اس ادارے کے وہ اشتہارات دیکھے جن کی کشش نے مجھے یہاں پہنچا دیا۔"

پہلی کھیپ میں ۱۷۰۰ء درخواستیں موصول ہوئی تھیں۔ پہلی کھیپ میں فصیح ان چار لوگوں میں سے تھے جن کا انتخاب کیا گیا تھا۔ پورے ملک میں اس اسکیم کی کامیابی کے چرچے تھے اس لیے کی اس میں معیار کا بہت خیال رکھا جاتا تھا۔ دیکھا دیکھی دوسرے اداروں نے بھی اسی قسم کی اسکیمیں شروع کر دی تھیں۔ صنعتوں کو قومی ملکیت میں لیے جانے کے بھٹو حکومت کے منصوبے تک یہ اسکیم بہت کامیابی سے چلی تھی۔ اگر یہ اسکیم چلتی رہتی تو ملک میں انشورنس ہی نہیں ہر نوع کی انتظامیہ کے لیے افراد کی فراہمی کے ضمن میں بہت پیش رفت ہو سکتی تھی۔ اس اسکیم سے منسلک جو طریقۂ کار تھا وہ اتنا منفرد اور ایسا انقلابی تھا کہ لوگوں کو اس بات پر مشکل سے یقین آتا تھا کہ منتخب لوگوں نے جو کچھ حاصل کیا ہے وہ، بغیر کسی سفارش کے، صرف ان کی اپنی کوششوں پر منحصر تھا۔ فصیح کہتے ہیں کہ "جب میں لوگوں کو بتاتا تھا کہ میں بغیر کسی سفارش کے منتخب ہو گیا ہوں تو لوگ یقین نہیں کرتے تھے۔ وہ کہتے تھے پاکستان جیسے ملک میں ایسا ہونا نا قابلِ یقین ہے۔ میں ان سے کہتا کہ میں تو اس ادارے سے منسلک کسی سے واقف نہیں ہوں اور میں صرف اپنی صلاحیت کی بنا پر منتخب ہوا ہوں۔ مگر کوئی مجھ پر یقین کرنے کو تیار نہیں تھا۔"

اگر فصیح اپنے ساتھیوں کو یہ بتاتے کہ چندریگر صاحب کے ساتھ کام کرنے کے سلسلے میں وہ صرف ایک بار عباس خلیلی صاحب سے ملے تھے اور انھیں تو یہ ملاقات یاد بھی نہ رہی ہوگی تو کوئی ان کی بات پر یقین نہیں کرتا۔ دراصل فصیح، چندریگر صاحب کی طرف سے ارسال کیے جانے والے کچھ کاغذات پہنچانے کے لیے ایک بار عباس خلیلی صاحب سے ملے تھے۔ فصیح نے مندرجہ ذیل الفاظ میں چندریگر صاحب کے ساتھ کام کرنے کے عرصے کے واقعات بیان کیے ہیں:

"میں خوش قسمت ہوں کہ چندریگر صاحب کی وجہ سے میں اس وقت کی بہت سی اہم شخصیات سے مل سکا تھا۔ چندریگر صاحب برج کے بہت اچھے کھلاڑی تھے اسی وجہ سے ان کے گھر پر ان کے بہت سے دوست جمع ہوتے تھے، مثلاً صدر اسکندر مرزا، مسٹر شعیب، جو اس وقت وزیرِ خزانہ تھے، ہائی کورٹ کے جج صاحبان، مسٹر سہروردی وغیرہ۔ اور میں نے چندریگر صاحب کو عباس خلیلی صاحب کے بارے میں باتیں کرتے ہوئے خود سنا تھا۔ تو وہ کتنے باکمال اور روشن دماغ سرکاری افسر رہے ہوں گے۔ وزارتِ تجارت کے سیکریٹری کی حیثیت میں پاکستان کی معاشی ترقی میں ان کا کردار بہت اہم اور بے مثال تھا۔ انھی دنوں ایوب خان کی حکومت نے بہت سے اہم سرکاری افسروں کو معزول کر دیا تھا جن میں عباس خلیلی صاحب شامل تھے۔ ان کو 'چارج شیٹ' کیا گیا تھا اور اسی سلسلے میں وہ چندریگر صاحب سے مشورے کر رہے تھے۔ مجھے اس چارج شیٹ کو دیکھنے کا موقع ملا تھا اس لیے کہ میرے افسر خلیلی صاحب کے لیے اپنے مشورے ترتیب دے رہے تھے۔ اور یہ سلسلہ تھا جس کے باعث مجھے خلیلی صاحب سے ملنے کا اتفاق ہوا تھا جب مجھے انھیں کچھ کاغذات دینے اور کچھ حاصل کرنے کے لیے کہا گیا تھا۔ چندریگر صاحب نے اپنے دوست پر لگائے گئے الزامات کی بہت چھان بین کی تھی اور انہیں اس میں کوئی حقیقی مواد نہیں ملا تھا۔ کچھ ثابت نہیں ہو سکا تھا۔ سب کچھ بنایا ہوا معلوم ہوتا تھا۔ چندریگر صاحب نے مجھے ان کی فائل دی تھی اور اس کو پڑھ کر ایک خلاصہ تیار کرنے کے لیے کہا تھا۔ جب میں کاغذات دینے کے لیے ان سے ملا تھا تو خلیلی صاحب کو علم نہیں تھا کہ مجھے ان کے مندرجات کا علم تھا۔ اس دن میرے خواب و خیال میں بھی نہیں آیا تھا کہ ایک

ن میں ان کے سامنے انٹرویو کے لیے پیش ہوں گا اور وہ مجھ سے فلم 'لارنس آف عربیا' کے بارے میں سوالات کریں گے جو حال ہی میں نمائش کے لیے پیش کی گئی تھی۔ میں تو سمجھا تھا کہ مجھ سے انشورنس سے متعلق سوالات کیے جائیں گے نہ کہ کسی فلم یا "Pillars of Wisdom" جیسی کتاب کے بارے میں جو لارنس کی لکھی ہوئی تھی اور بدقسمتی سے میں نے پڑھی بھی نہ تھی۔''

ماضی کو یاد کرتے ہوئے فصیح اعتراف کرتے ہیں کہ انٹرویو میں شریک اتنی اہم شخصیات شامل تھیں کہ وہ بدحواس ہو گئے تھے۔ اور انھوں نے بتایا کہ ''میں انٹرویو سے تقریباً بارہ بجے فارغ ہوکر اپنے دفتر چلا گیا۔ اور جب میں شام کو گھر پہنچا تو وہاں تار سے بھیجا گیا ایک پیغام میرا منتظر تھا، 'مبارک ہو، آپ کو منتخب کر لیا گیا ہے۔ از راہِ مہربانی ہمارے دفتر سے رابطہ کیجیے اور ملاقات کا وقت مقرر کر لیجیے۔' انٹرویو کرنے والوں میں اتنے بڑے اور اہم لوگوں کی موجودگی سے درخواست گزاروں کو احساس ہوتا تھا کہ یہ کوئی چھوٹا موٹا معاملہ نہیں، بلکہ ہم لوگ ایک اہم مرحلے سے گزارے جا رہے ہیں۔ اور میں آج بھی یہ کہہ سکتا ہوں کہ تمام منتخب امیدوار اس بات پر فخر کر رہے تھے انھیں ایسے ادارے میں کام کرنے کے لیے چنا گیا ہے۔ ہم لوگ خوش قسمت تھے کہ مسٹر بھیم جی جیسا دور بیں انسان ہمارا سپہ سالار تھا۔ اگرچہ ہم لوگ بہت چھوٹے درجے کے ملازمین میں سے تھے مگر وہ اہم میٹنگ میں ہم لوگوں کو شامل کیا کرتے تھے۔ یہ عمل ہم لوگوں میں ایک ابھار پیدا کر دیتا تھا اور ادارے کے دوسرے ملازمین ہماری طرف متوجہ ہونے لگے تھے۔''

فصیح اپنے تعلیمی پس منظر کو وسعت دینے میں منہمک رہے۔ ان کے پارسی استاد نے انھیں سکھایا تھا کہ محکم عمارتیں محکم بنیادوں ہی پر قائم کی جاتی ہیں۔ سات ماہ کی اپنی نیو انڈیا انشورنس کمپنی میں تربیت کے دوران ہی انھوں نے چارٹرڈ انشورنس کے امتحانات دینے شروع کر دیے تھے اور دو سال سے کم عرصے میں انھوں نے سارے امتحانات میں کامیابی حاصل کر لی تھی۔ انھوں نے ایک ساتھ سات پرچوں کا امتحان دے کر پہلی ہی بار کامیابی حاصل کر لی تھی جو پاکستان کے لیے ایک ریکارڈ تھا جو آج تک نہیں توڑا جا سکا ہے۔

اس کے بعد انھوں نے فیلوشپ کے لیے امتحانات دینے شروع کیے اور پاکستان انسٹی ٹیوٹ آف مینجمنٹ میں ارشد عبداللہ صاحب کے تربیتی پروگرام میں بھی شامل ہوئے۔ ارشد عبداللہ صاحب جو آج کل ای ایف یو میں تربیت کے شعبے کے سربراہ ہیں، ان دنوں پاکستان انسٹی ٹیوٹ آف مینجمنٹ کے سربراہ تھے۔ فصیح آج بھی ان تربیتی پروگراموں کی تعریف کرتے ہیں۔ اس ادارے کے تمام تربیتی پروگراموں میں فصیح نے شرکت کی تھی۔ پہلا جونیئر ایگزیکٹیو کا کورس چھ ماہ کے عرصے کا تھا۔ اس کے بعد وہ 'Management by Objective' 'Techniques of Management' اور آخر میں انھوں نے ۱۹۸۰ء میں 'Advanced Management' کا کورس بھی مکمل کیا جو انسٹی ٹیوٹ کا سب سے اعلیٰ درجے کا کورس تھا۔

فصیح الدین نہ صرف ادارے کے دوسرے سب سے بڑے عہدے پر پہنچے ہیں بلکہ ملک کے حریف اداروں میں انشورنس کے تکنیکی ماہر کے طور پر مانے جاتے ہیں۔ اس لیے سمندر پار کے ملکوں میں پاکستان کی بیمے کی صنعت کی نمائندگی بھی کر چکے ہیں اور ملک کے اندر قائم کئی اداروں کی انتظامیہ میں بھی شریک رہے ہیں۔ المختصر وہ ای ایف یو کے 'تکنیکی ضمیر' کے مماثل ہیں، ان کا احترام کیا جاتا ہے اور اپنی خوش مزاج شخصیت کی وجہ سے لوگ ان سے محبت کرتے ہیں۔ ان کی ذاتی گرمجوشی نے انھیں ادارے کے اندر بھی اور باہر بھی بہت سے دوست مہیا کر دیے ہیں۔ اتنی کامیاب پیشہ ور زندگی کے باوجود وہ آج بھی ویسے ہی مکمل انکسار اور سادگی کا نمونہ ہیں جیسے کہ چھتیس برس قبل تھے جب میں پہلی بار ان سے ملا تھا۔ ان کا دوستانہ چہرہ ذرا بھی نہیں بدلا ہے اور جب ان سے ای ایف یو کے بارے میں بات کی جائے تو وہ اسی طرح جذباتی ہو جاتے ہیں گویا وہ کسی ایسے اہم انٹرویو کے لیے تیاری کر رہے ہوں جس میں ملک کے بہترین دماغ ان سے سوالات کرنے والے ہوں۔ اور وہ یہ جان کر اور بھی متعجب ہوں گے کہ انٹرویو لینے والوں میں خود ان کا نام بھی شامل ہوگا، جو اپنی جگہ پر بھی بہت اہم اور اپنے ملک کے وقار کا باعث ہوگا۔

ڈاکٹر تاج الدین مانجی

ہمیشہ حاضر

ڈاکٹر مانجی ای ایف یو کے اسٹیج پر اس وقت نودار ہوئے تھے جب میں اپنا رختِ سفر باندھ رہا تھا۔ وہ دن اور آج کا دن، وہ ہمیشہ حاضر رہے ہیں، گروپ کی بیمۂ زندگی کے شعبے کے افسر کی حیثیت سے یا بھیم جی خاندان کے معالج اور ایک قریبی دوست کی حیثیت میں۔

ڈاکٹر تاج الدین مانجی ۱۹۳۸ء میں اندور میں پیدا ہوئے۔ ان کے والد سوتی کپڑوں کے بیوپاری تھے اور شہر سے تقریباً سو میل دور ان کی اپنی کاٹن جننگ فیکٹری تھی۔ ان کے والد کا گھرانا پانچ بھائیوں اور چار بہنوں پر مشتمل ایک بڑا خاندان تھا۔ تاج کی ابتدائی تعلیم بمبئی میں ہوئی جہاں سے انھوں نے گریجویشن کیا تھا۔ تاج نے ۱۹۶۱ء میں پاکستان ہجرت کرنے کا فیصلہ کیا، کراچی آئے اور بعد میں برطانیہ چلے گئے۔ انھوں نے لندن سے MRCP کیا، ایڈنبرا سے MRCP کیا اور ۱۹۶۴ء میں گلاسگو سے بھی MRCP کیا۔ اس کے بعد ان کو لندن اور ایڈنبرا کے رائل کالج آف فزیشینز نے فیلو کے اعزاز سے نوازا۔ یہ فیلوشپ ان ممتاز لوگوں کو عطا کی جاتی ہیں جنھوں نے اپنے کالج کے لیے اہم کام کیے ہوں۔ تاج ایک طبّاع طالب علم تھے۔ ان ہی کی طرح ان کے بھائی بھی رہے ہوں گے اس لیے کہ سب کے سب اعلیٰ تعلیم یافتہ ہیں اور پریکٹس کر رہے ہیں۔ دو تاج کی طرح ڈاکٹر ہیں، دو قانون داں اور ایک بھائی چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ ہے۔ ان کے قانون داں بھائی قانون کے پروفیسر ہوئے اور بمبئی کے ہائی کورٹ میں جج کے عہدے سے ریٹائر ہوئے۔ ان کے سوا سارے بھائی پاکستان آ گئے تھے۔ وہ اسّی برس کے تھے۔ ان کی ساری بہنیں بھی پاکستان آ گئی تھیں اور یہیں خوش و خرم زندگی گزار رہی ہیں۔

۱۹۶۵ء میں تاج نے انگلستان میں اپنی تعلیم ختم کی اور پاکستان واپس آنے کا فیصلہ کیا۔ پاکستان واپسی سے قبل لندن میں پاکستان کے ہائی کمشنر نے انھیں چائے کی دعوت دی اس لیے کہ برطانیہ میں ان کی تعلیمی کامیابیاں اعلیٰ درجے کی رہی تھیں جن کا اعتراف کیا جانا تھا۔ اس طرح ڈاکٹر مانجی نے اپنی زندگی کی داستان بیان کی جو اُن کی کامیاب پیشہ ورانہ زندگی پر روشنی ڈالتی ہے۔

''جب میں ہائی کمشنر سے ملاقات کے لیے لندن پہنچا تو وہاں دو یا تین حضرات موجود تھے جن میں ایک مسٹر بھیم جی تھے، میں جن سے واقف نہیں تھا۔ اور جب میرا ان سے تعارف ہوا تو انھوں نے بے ساختہ کہا، 'نوجوان! اب آپ کیا کرنا چاہتے ہیں؟ میں نے کہا کہ میں پاکستان واپس جا رہا ہوں اور وہاں اپنی پریکٹس شروع کروں گا۔ وہ مسکرائے اور کہا 'اچھا، میں آپ کو ایسٹرن فیڈرل یونین انشورنس کمپنی میں خوش آمدید کہنا چاہوں گا۔ اس لیے، جب آپ پاکستان آئیں تو مجھ سے رابطہ قائم کریں۔' یہ تھا میرا پہلا تعارف اور اس کے بعد سے ان کے انتقال کے آخری لمحے تک میرے ان سے دوستانہ تعلقات قائم رہے۔ یہ ایک طویل اور خوشگوار عرصہ تھا۔''

اور پھر بالکل ایسا ہی ہوا۔ کراچی پہنچنے کے فوراً بعد تاج الدین مانجی نے مسٹر بھیم جی سے رابطہ کیا اور مسٹر بھیم جی نے ان کو ای ایف یو کے ساتھ، جو اس وقت پاکستان کی سب سے بڑی کمپنی بن چکی تھی، کام کرنے کی پیش کش کی۔ ادارے کی سب سے بڑی اور اہم شخصیت

جس انداز میں ان سے پیش آئی اور بات چیت کی تھی، تاج اس سے بہت متاثر ہوئے تھے۔ تاج نے کہا ''انھیں دنوں میرے والد کا انتقال ہو چکا تھا، اس لیے مجھے مسٹر بھیم جی ایک باپ جیسی شفیق شخصیت نظر آئے اور صحیح معنوں میں اسی بات نے مجھے ان کی جانب کھینچا تھا۔ جس انداز میں وہ مجھ سے بات کرتے رہے تھے وہ نہایت مشفقانہ تھا۔ اور پھر مجھے کمپنی کا ڈپٹی چیف میڈیکل آفیسر بنا دیا گیا۔ چیف کا عہدہ ڈاکٹر سعید خان کے پاس ہی تھا۔ وہ ایک جنرل پریکٹیشنر، ایک روایتی انڈر رائٹر اور چیف میڈیکل آفیسر تھے اور مجھے ان کا نائب بنا دیا گیا۔ یہ ۱۹۶۶ء کے اوائل کا واقعہ ہے۔ اس وقت سے ادارے کو قومی ملکیت میں لیے جانے تک میں اس ادارے سے منسلک رہا تھا۔''

ڈاکٹر سعید خان ای ایف یو کے ساتھ اس وقت سے تھے جب کمپنی کا صدر دفتر کراچی منتقل ہوا تھا۔ وہ پاکستان کے سب سے پرانے میڈیکل انڈر رائٹر تھے اس لیے کہ اس وقت کوئی اور اس میدان میں موجود نہیں تھا۔ تمام لائف کمپنیاں اپنے انڈر رائٹنگ مسائل کو اپنی ری انشورنس کمپنی کے پاس بھیجا کرتی تھیں۔ اس وجہ سے وہ اس میدان میں اکیلے تھے۔ ساتھ ہی وہ ای ایف یو اور میونخ ری انشورنس کمپنی کے درمیان اس وقت سے رابطے کا ذریعہ بنے تھے جب ۱۹۵۰ء میں دونوں اداروں کے درمیان تعاون شروع ہوا تھا۔ ڈاکٹر سعید خان ایسٹرن فیڈرل یونین کے ملازمین کے معالج کے فرائض بھی انجام دیتے تھے۔ قمر ہاؤس میں ان کے لیے ایک دواخانہ قائم کر دیا گیا تھا جہاں ہر صبح وہ ملازمین کو دیکھا کرتے تھے۔ تاج کہتے ہیں کہ ''وہ بہت سینئر آدمی تھے، بڑے لوگوں سے ان کے بہت اچھے تعلقات تھے اور لوگ ان کو بہت پسند کرتے تھے۔ جب میں نے ان کے ساتھ چار پانچ برس تک کام کیا تو مجھے اندازہ ہوا کہ ان کی صحت ان کا ساتھ نہیں دے پا رہی تھی۔ اس کے باوجود میرا اور ان کا بہت قریبی ساتھ رہا۔ ہم ایک ساتھ بیٹھ کر انڈر رائٹنگ کے مسائل پر گفتگو کیا کرتے تھے۔ یاد رہے کہ اس زمانے میں پاکستان میں انڈر رائٹنگ اپنے ابتدائی دنوں میں تھی۔''

ڈاکٹر تاج الدین مانجی کے چیف میڈیکل ڈائریکٹر اور چیف انڈر رائٹر بننے کے بعد انڈر رائٹنگ کے معاملات میں تبدیلیاں ناگزیر تھیں۔ کمپنی کے سربراہ کی ہمت افزائی پر انھوں نے میونخ ری انشورنس کمپنی سے قریبی روابط استوار کیے۔ انھوں نے نئے ادارے ای ایف یو لائف کے چیف میڈیکل ڈائریکٹر بننے کے بعد ان رابطوں کا دوبارہ احیا کیا۔

ڈاکٹر مانجی کے ۱۹۶۵ء میں پاکستان واپس آنے کے بعد سے اور ای ایف یو لائف میں شمولیت کے دوران میں ان سے واقف رہا ہوں۔ پچھلے برسوں میں میری ان سے ملاقاتیں رہی ہیں مگر زیادہ تر نجی نوعیت کی اس لیے کہ ۱۹۷۲ء میں صنعت کو قومی ملکیت میں لیے جانے کے بعد سے انھوں نے اس صنعت سے اپنا ناتا توڑ لیا تھا۔ انھوں نے اپنی پریکٹس پر زیادہ توجہ دینی شروع کر دی اور آغا خان اسپتال اور کچھ دنوں پاکستان میں اسماعیلی برادری کی سربراہی بھی کی۔ ڈاکٹر مانجی پاکستان کی طبّی دنیا کی سطح پر سب سے زیادہ قابلِ احترام کارڈیولوجسٹ ہیں اور بلاشبہ اس میدان میں وہ اپنی ذات میں انجمن ہیں۔ ان کی دل ربا شخصیت نے طبّی میدان سے باہر بھی بہت سے دوست بنائے ہیں۔ ان سے بات کرنے میں لطف آتا ہے اس لیے کہ وہ ایک وسیع ذہن کے مالک ہیں اور چہرے پر پھیلی ہوئی مسکراہٹوں کے پردے میں کبھی کبھی وہ بہت چالاکی کی باتیں بھی کر جاتے ہیں۔ روشن علی بھیم جی صاحب کی وفات کے تقریباً چھ ماہ بعد جب وہ میرے ہوٹل کے کمرے میں بیٹھے باتیں کر رہے تھے تو مجھے معلوم ہو رہا تھا کہ اب وہ مجھے دل رُبا انداز میں ای ایف یو کے اپنے دل چسپ تاریخی تجربات کے مختلف مراحل سے گزاریں گے۔ مجھے یہ بھی معلوم تھا کہ وہ اس کتاب کے سلسلے میں میری بہت مدد کریں گے اور کمپنی کی اہم شخصیات، بالخصوص میرے محبّ دوست کے بارے میں محبت بھری تفصیلات بتائیں گے۔ مجھے اس بات بھی اندازہ تھا کہ میں ان کی ذات اور ان کی اپنی زندگی کے بارے میں کچھ زیادہ تفصیلات اخذ نہیں کر سکوں گا۔ کراچی کے اہم اور ممتاز افراد کے حلقے سے تعلق رکھنے، جواں سال نظر آنے والی شخصیت، خوش اسلوبی اور شائستگی سے مملو، توانا لہجہ، شریفانہ شکل وصورت، مگر چابک دست اندازِ تکلم، کے باوجود وہ اپنے اندر ایسی خاکساری برقرار رکھتے ہیں کہ ان کی شخصیت سے پیار کرنے کو جی چاہنے لگتا ہے۔

جب وہ کسی کے بارے میں بات کرتے ہوں تو جی چاہتا ہے کہ 'وہ کہیں اور سنا کرے کوئی' کسی پر نکتہ چینی بھی کر رہے ہوں تو کبھی کوئی ناشائستہ لفظ منھ سے نہیں نکلتا۔ ان کا بلّور جیسا شفاف ذہن، اپنی تمام تر تنک مزاجی اور ضرورت سے زیادہ احتیاط کے باوجود، بڑی محنت سے اپنے موضوع کی چھان پھٹک کے بعد سننے والے کے سامنے نہایت معصومانہ انداز میں اپنے خیالات بکھیرتا چلا جاتا ہے۔ اگر چہ وہ بہت وسیع القلب انسان ہیں مگر جب ان کے ذہن پر غیر ضروری بوجھ پڑنے لگے تو یہ ایسے صاف گو کردار کے مالک ہیں کہ کسی تجزیے کے دوران وہ ہلکی سے ناراضگی کا اظہار بھی کر جاتے ہیں۔

جب وہ اپنے پیش رو کے بارے میں بات کرتے ہیں تو، اگر چہ وہ علمِ طب کے اعتبار سے ان سے کمتر تھے، جس میں ان کا بظاہر کوئی قصور نہیں تھا، وہ انڈر رائٹنگ کے میدان میں، جو فن بعد میں ترقی کی منزلوں سے گزر چکا ہے، انشورنس کی صنعت میں ان کی پہل کاری کا کھلے دل سے اعتراف کرتے ہیں۔

اور واقعی سننے کے قابل ہوتا ہے وہ تذکرہ جب ڈاکٹر مانجی خدا بخش جیسے انسان کے بارے میں بات کرتے ہیں، جو اُس وقت جب یہ اِس ادارے میں شامل ہوئے تھے، زندگی کے شعبے کے سربراہ تھے۔ دانش اور جسمانی اعتبار سے ان دونوں شخصیات میں کتنا فرق تھا۔ ایک، بلند قامت اور خوب رو اور دوسری منحنی اور کوتاہ قامت بنگالی۔ خدا بخش کا تذکرہ کرتے ہوئے تاج نے کہا، ''کیا پیارا انسان تھا وہ، اپنے ادارے کا وفادار۔ اس انسان نے اپنی زندگی، اپنے دن رات، صبح ہو کہ شام، اپنا سب کچھ بیمۂ زندگی کی خدمت کے لیے وقف کر دیا تھا۔ اپنے گھر میں ہوں کہ دفتر میں، لائف انشورنس ان کا اوڑھنا بچھونا تھا' اس کے علاوہ کوئی اور بات ہوتی ہی نہیں تھی۔ وہ اپنے پیشے سے مکمل طور پر وابستہ تھے۔ واقعی وہ ایک انوکھے انسان تھے۔ صبح سے آدھی رات تک وہ اپنے کارکنوں سے رابطے میں رہتے تھے۔ اور ایک بات جو مسٹر بھیم جی سے انھوں نے سیکھی ہوگی وہ یہ تھی ان ہی کی طرح وہ دفتر ہی نہیں اپنے گھر کے دروازے بھی کارکنوں کے لیے ہر وقت کھلے رکھتے تھے۔ ان کے اور کارکنوں کے درمیان کوئی رکاوٹ نہیں ہوتی تھی۔ وہ اپنے پیشے سے متعلق معاملات میں ہمیشہ غرق رہتے تھے، بلکہ میں تو یہاں تک کہوں گا کہ ان کی زندگی میں لائف انشورنس کے سوا اور کوئی شے، اور کوئی دل چسپی تھی ہی نہیں۔''

اور جب ایس ایف عالم صاحب یا محمد حسین علوی کا ذکر آتا ہے، جو بعد میں کریڈٹ اینڈ کامرس انشورنس کمپنی دبئی اور لندن سے منسلک ہوگئے تھے، تو کچھ اسی قسم کے الفاظ ان کی زبان سے جاری ہو جاتے ہیں۔ یہ دونوں حضرات بیمے کی صنعت کے قومی ملکیت میں لیے جانے سے قبل ای ایف یو میں اعلیٰ افسر تھے۔ ڈاکٹر مانجی کہتے ہیں کہ ''اسے خوش قسمتی کہیے یا بد قسمتی، ان دنوں ایسٹرن فیڈرل یونین سے جتنے لوگ منسلک تھے، ایسا معلوم ہوتا تھا گویا سب نے انشورنس سے شادی کر رکھی ہو۔ میرے خیال میں، اعلیٰ افسروں میں شرافت والا جاہی ذرا مختلف تھے اس لیے کہ ان کے نزدیک زندگی کا تصور کچھ اور ہی تھا اور ان کی اپنی سماجی زندگی بھی تھی۔ وہ ای ایف یو کے شاید واحد آدمی تھے جنھوں نے اپنے وسیع سماجی تعلقات بنا رکھے تھے۔ ان معنوں میں وہ مسٹر بھیم جی کے مماثل تھے۔ اور پھر دوسرے افسروں کے مقابلے میں ان کی عمر بھی کم تھی۔ دراصل چوں کہ ان دنوں ان کی ذمے داریاں بنیادی طور پر کارپوریٹ اور قانونی معاملات سے منسلک زیادہ ہوتی تھیں، ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ کی دیکھ بھال اور سرکاری افسروں سے تعلقات میل ملاقات کا بوجھ بھی انھی کے کاندھوں پر تھا اس لیے، نواب حسن صاحب کے مقابلے میں وہ انشورنس کے مرکزی دھارے سے ذرا کٹے ہوئے رہتے تھے۔ وہ بہت مصروف آدمی تھے۔ اس میں انھیں بہت لطف آتا تھا۔ یہ ان کے چہرے سے عیاں اور ان کی حرکات وسکنات سے صاف دیکھا جا سکتا تھا۔ وہ معاملات کو پیشہ ورانہ انداز میں سلجھانے کے عادی تھے۔ جیسا کی بظاہر نظر آتا تھا، سماجی ماحول میں باہمی میل جول کے حوالے سے وہ بہت کھلے مزاج کے آدمی نہیں تھے۔ وہ ایک طرح کی خود بینی کے عادی تھے مگر ہمیشہ پیشہ ور رہے اور نہایت مستعد۔ جنرل انشورنس کے سلسلے میں وہ بہت پڑھے لکھے انسان تھے۔ میں سمجھتا ہوں کہ ای ایف یو کے ماضی کے تذکرے میں یہ باتیں بیان کرنی ضروری تھیں۔''

ان کے لبوں پر خیالات کا دھارا اس طرح رواں تھا جیسے کسی چشمے سے پانی جاری ہو اور میں ان کو سننا چاہ رہا تھا۔ انھوں نے بڑے بارسوخ افراد پر مشتمل بورڈ آف ڈائریکٹرز ترتیب دینے اور ادارے کے معاملات کو بہت خوبی سے سلجھانے پر اپنے اتالیق، مسٹر بھیم جی کے لیے تعریفی کلمات استعمال کیے۔ مثال کے طور پر مسٹر ایس ایم یوسف اور مسٹر سعید احمد جن کے میں خاکے لکھ چکا ہوں، یا جسٹس ستار جو ہائی کورٹ کے چیف جسٹس، اور الیکشن کمیشن آف پاکستان کے کمشنر رہ چکے تھے جن کے زیر نگرانی پاکستان کے سب سے شفاف انتخابات ہو چکے تھے، جن سے مجیب الرحمٰن ایک بڑے منتخب لیڈر بن کر ابھرے تھے اور بعد میں ایک نئی مملکت بنگلہ دیش کے پہلے صدر بنے تھے۔ ان سے بھیم جی صاحب کے اتنے قریبی تعلقات تھے کہ ڈاکٹر مانجی ان کو اپنے مریض کے طور پر دیکھا کرتے تھے۔ ایک بار تو وہ ڈھاکا صرف اپنے سابق ڈائریکٹر کے علاج کے لیے بھی گئے تھے۔ انھوں نے ڈاکٹر مالک کا بھی ذکر کیا جو طب کے پیشے سے تھے اور ملک کے مشہور سیاست داں بھی تھے۔ وہ سیاست چھوڑ کر ای ایف یو کے ڈائریکٹر بن گئے تھے۔ بنگلہ دیش کی تشکیل کے بعد وہ اس کے پہلے گورنر بھی رہے تھے۔ ڈاکٹر مانجی کا خیال تھا کی اس ادارے سے اتنے بڑے بڑے ناموں کے منسلک ہونے کی وجہ سے، دوسرے تجارتی اداروں کے مقابلے میں، ای ایف یو کے وقار میں بہت اضافہ ہوا تھا اس لیے کہ بقولِ تاج ''ان کا یہ نعرہ تھا کہ یہ ادارہ حصے داروں کا نہیں صرف عوام کی ملکیت ہے۔ اور دوبارہ پھر جب ای ایف یو لائف کا پرچم بلند ہوا، انھوں نے اور مسٹر زومکا والا نے دوسرے لوگوں سے یہی کہا تھا کہ اگر آپ لوگ اس نئے ادارے میں سرمایہ کاری کریں تو فوری منافعے کی توقع نہیں رکھ سکتے۔ اور یہ سب کہنے کے لیے بڑے دل گردے کی ضرورت ہوتی ہے، اور پھر پچھتر برس کی عمر کے انسان کے لیے یقیناً یہ آسان کام نہیں تھا کہ دولت بہائی جاتی رہے اور کافی عرصے تک منافع ملنے کے توقع نہ ہو۔ اس ملک میں تو سرمایہ کاری کرنا ایسا سمجھا جاتا ہے جیسے کہ ایسی مشینیں لگائی جارہی ہوں جن میں ایک طرف سے پیسہ ڈالا جارہا ہو اور دوسری طرف سے منافع نکل رہا ہو۔ مسٹر بھیم جی نے اپنی ضعیفی کی عمر میں بھی ایسا چیلنج قبول کیا تھا۔ وہ اپنے مقصد سے اتنی سچائی سے جڑے ہوتے تھے کہ لوگ ان پر آنکھیں بند کر یقین کر لیتے تھے۔''

یہی وجہ تھی کی جب انھوں نے ڈاکٹر مانجی کو اس ادارے میں شمولیت کی پیش کش کی تو انھوں نے بلا کسی تامل کے قبول کر لی۔ اور ڈاکٹر مانجی کو اس فیصلے پر ذرا بھی افسوس نہیں اس لیے یہ ادارہ صحیح سمت میں اور اعلیٰ پائے کی مارکٹ کی ضروریات کے مطابق کام کر رہا ہے۔ وہ کہتے ہیں کہ ''اگر آج کوئی نوجوان اپنے مستقبل کی ضروریات پوری کرنے کے لیے ای ایف یو لائف سے پالیسی لے لے تو اس کو کسی بات کی فکر نہیں ہونی چاہیے۔ اور میں سمجھتا ہوں کی یہ پاکستان کی سب سے بڑی خدمت ہے۔ پرانے زمانے سے یہ سب کچھ کتنا مختلف ہے۔ جب میں اس ادارے کی نئی ٹیم کے ساتھ بیٹھا اور انھوں نے میرے سامنے 'Critical Illness' بیمے کے بارے میں تفصیلات رکھیں تو میں حیران رہ گیا، اس لیے کہ میں نے اس سے قبل اس نوعیت کے بیمے کے بارے میں سنا بھی نہیں تھا۔ میں قومی ملکیت میں لیے جانے کے بعد بیس برس سے بیمے کی صنعت سے منسلک ہوں مگر مجھے اس صنعت کی اتنی ترقی کا علم نہیں تھا۔ اسی لیے مجھے مسٹر بھیم جی نے میونخ اور لندن جانے کے لیے کہا اور میں ان دونوں جگہ گیا بھی۔ میں اب تک چار یا پانچ بار جا چکا ہوں اور اس نتیجے پر پہنچا ہوں کہ اگر ہمیں اس صنعت کو جدید خطوط پر استوار کرنا ہے تو اپنے ری انشورررز کی مدد سے اپنے ملک کے صارف کو بھی اس نوعیت کے بیموں سے متعارف کرانا ہوگا۔ زندگی کے بیمے کا کام ہی لوگوں کو ذہنی سکون مہیا کرنا ہے۔ یہی وجہ ہے کی اس صنعت کا پورا تصور ہی بدل گیا ہے اور اب سیلز میں مختلف قسم کے لوگ ملازم رکھے جاتے ہیں۔ مجھے اب اندازہ ہوا ہے کہ ای ایف یو لائف کو نئے خون کی کیوں ضرورت پڑی ہے، جو پڑھا لکھا بھی ہو اور اسی میں اپنی زندگی کا مستقبل بھی دیکھ رہا ہو۔ لوگوں کو اب احساس ہو چلا ہے کہ اب اس پیشے کا پورا انداز ہی بدل گیا ہے۔ کہ اب آپ صرف تعلقات کے بل بوتے ہی پر انشورنس فروخت نہیں کر سکتے۔ آپ کو ایک پیشہ ور اور تربیت یافتہ کارکن بننا ہوگا تا کہ آپ اپنے مشن کو پورا کر سکیں۔ اور مسٹر بھیم جی، جن کو میں انھی باتوں کی وجہ سے پسند کرتا ہوں، اس معاملے میں بہت واضح نظریے کے حامل تھے۔ مجھے اچھی طرح یاد ہے کہ

ایک بار انھوں نے مجھ سے کہا تھا،" تاج بیمے کی درخواست منظور کرنے سے پہلے آپ جو سوال چاہیں کر سکتے ہیں مگر پالیسی جاری ہو جانے کے بعد اگر کلیم آجاتا ہے تو میں بیوہ سے غیر ضروری سوالات کرنے کے حق میں نہیں۔ ہمیں چاہیے کہ ہم بیوہ سے بہت احتیاط کے ساتھ پیش آئیں اور جتنی جلد ہو سکے کلیم ادا کیا جائے۔"

ڈاکٹر تاج سے بات کر کے بہت فرحت محسوس ہوتی ہے اس لیے کہ اپنی سمجھ بوجھ کے مطابق ، جو کچھ بھی وہ کہتے ہیں اس میں معصومیت جھلکتی ہے اور ان کے تصورات انتظامیہ سے مختلف ہوتے ہیں اس لیے کہ وہ کبھی اس کا حصہ نہیں رہے ہیں۔ جس طرح ایک نہایت پڑھا لکھا اور تجربے کار اسپیشلسٹ اپنے مریضوں کی دیکھ بھال کرتا ہے اسی طرح ڈاکٹر مانجی ای ایف یو کے کام کی دیکھ بھال کرتے ہیں۔ جس طرح وہ پرانی ای ایف یو کے ساتھ رہے تھے اسی طرح نئے ادارے کے ساتھ بھی ہیں، پیشہ ورانہ جذباتیت سے ماورا، اپنی تمام تر صلاحیتوں ، ٹھنڈے دماغ اور مستعد ہاتھوں کے ساتھ۔ یہی وجہ ہے کہ اپنی ذات کے لیے کسی صلے کی پروا کیے بغیر، ان کے دیے ہوئے مشورے ہمیشہ صائب اور قیمتی ہوتے ہیں۔ اس کے باوجود میں سمجھتا ہوں کہ جب ہم دونوں ان لوگوں کے بارے میں تبادلۂ خیال کر رہے تھے جنھوں نے اپنا سب کچھ ادارے کے لیے وقف کر دیا تھا، یا آج بھی اس سے منسلک ہیں، تو ہم ایک ہی طرح سوچ رہے تھے۔ یہ ان ہی کا فیض تھا جس کے ذریعے ہم گزرے ہوئے وقتوں اور لوگوں کو دوبارہ یاد کرنے اور ان کے تصورات اور خوابوں کو دیکھنے کے قابل ہو رہے تھے، لہٰذا ان کی ذات ان شخصیات کے کتنی قریب رہی ہوگی۔ یہ ان کی قربت ہی تھی جس کی بنا پر وہ میرے مرحوم دوست روشن علی بھیم جی کی جن کے آخری سانس تک وہ ان کے ساتھ رہے تھے، کارگزاریوں کا خلاصہ پیش کر رہے تھے۔

اس بار جب میں ای ایف یو لائف کے دفتر میں ان سے ملاقات کے لیے گیا تو وہ کہہ رہے تھے" لمحہ لمحہ ہم ای ایف یو کے شجر کو تناور ہوتے دیکھ سکتے ہیں۔ لوگ اس شخص کو ہمیشہ یاد رکھیں گے جس نے اس ملک کی بھلائی کے لیے اس کمپنی کو دوبارہ زندہ کیا ہے۔ اور کمال یہ ہے کہ باوجود اپنی علالت اور کبر سنی کے اس سلطنت کو دوبارہ قائم کرنے کی کوشش کی ہے جو ان کے نام سے یاد کی جائے گی۔ آج ان کی یہ سلطنت پھل پھول رہی ہے اور ہم لوگوں کو ای ایف یو کو کامیاب ہوتے دیکھ کر طمانیت اور خوشی محسوس ہوتی ہے۔ اور جب میں ان کے خاندان کے کسی فرد سے ملتا ہوں تو مجھے بے ساختہ شخصیت کے اس بلند مینار کی یاد آجاتی ہے۔ جیسا کہ میں بار بار کہہ چکا ہوں، ایسی شخصیتیں صدیوں میں پیدا ہوتی ہیں اور ہمیشہ زندہ رہتی ہیں۔ یہ میرا ذاتی نکتۂ نگاہ ہے، جو کمپنی کے نکتۂ نگاہ سے بھی صحیح ہے۔"

مجھے ڈاکٹر مانجی کی آواز روشن ہوتی ہوئی محسوس ہو رہی تھی اور ایسا محسوس ہو رہا تھا کہ وہ اس گفتگو کے سحر میں گرفتار ہو گئے ہیں۔ پرانی کمپنی ہی کی طرح نئی کمپنی سے ان کی وفاداری بڑے اطمینان کی بات ہے۔ اسی دن صبح میری ای ایف یو کے درخشندہ ستارے ابوالمحمود سے مڈبھیڑ ہوگئی تھی جو نیشنلائزیشن کے بعد زندگی کے بیمے کو چھوڑ کر ای ایف یو جنرل کے چیف ایجنٹ بن گئے تھے۔ ہم نے ایک بار پھر گزرے دنوں اور حیدر صاحب کی باتیں کی تھیں جنھوں نے ابوالمحمود کو پاکستان فارن سروس کو چھوڑ کر انشورنس کی راہ دکھائی تھی۔ ڈاکٹر مانجی سے انشورنس کے مستقبل کے بارے میں باتیں کرنے کے بعد میں سوچنے لگا کہ ہمارا ادارہ کتنا خوش قسمت ہے کی تاج جیسے آدمی دوبارہ اسی کشتی پر سوار ہو گئے ہیں اور ان کی حیثیت اس پُل کی ہے جو ماضی اور شان دار مستقبل کے درمیان قائم ہو گیا ہے۔

ای ایف یو گروپ کے لیے ڈاکٹر مانجی کی خدمات بظاہر ایک نعمت سے کم نہیں۔ پاکستان جیسے معاشرے میں ای ایف یو میں ان جیسی پیشہ ور اور سماجی شخصیت کی شمولیت عوام الناس کی نظر میں کمپنی کے وقار میں اضافے کا باعث ہوئی ہے۔ ای ایف یو گروپ کے اداروں سے چالیس برس پر محیط ان کے رابطوں نے مسٹر بھیم جی جیسی بلند و بالا شخصیت کی تمام تر قوتوں کو پھیلانے کے لیے ایک ڈائنامو کی طرح کام کیا ہے۔ جب بھی کوئی مشکل پیش آتی ڈاکٹر مانجی ہمیشہ ان کے ساتھ ہوتے تھے۔ جب بھیم جی صاحب اپنی خراب ہوتی ہوئی صحت سے جنگ میں مصروف تھے تو انھوں نے مجھ سے کہا تھا کہ ڈاکٹر مانجی میرے لیے 'رحمت کے فرشتے ہیں'۔ اس جنگ میں ڈاکٹر مانجی نے ہر قدم پر ان کا ساتھ

دیا۔ تاج نے تعریف سے پُر آواز میں کہا کہ ''میں نے ان کو جنگ کرتے دیکھا ہے۔ وہ لڑتے رہے، لڑتے رہے اور بالآخر ہار گئے۔ لاہور میں فالج کے حملے نے ان کو گہری مایوسی میں دھکیل دیا تھا مگر اس سے جلد ہی نکلنے کے بعد انھوں نے دونوں اداروں سے نہ صرف رابطے شروع کر دیے بلکہ قمر ہاؤس اور لائف کے پی ای سی ایچ ایس دفاتر بھی جانے لگے۔ وہ ہر وقت اسی فکر میں رہتے کہ اداروں کے سربراہوں کے کام میں مداخلت کے بغیر ان کو کس طرح بڑھایا جائے۔ جس دن ان کا انتقال ہوا اس دن بھی ان کا ذہن پوری طرح کام کر رہا تھا۔''

جب مسٹر بھیم جی نے انتقال کیا اس وقت بھی ڈاکٹر تاج الدین مانجی ان کے پاس موجود تھے۔ وہ باپ جیسی شخصیت کے، جس سے ان کو والہانہ محبت تھی، آخری لمحات میں ان کی نگرانی کر رہے تھے۔ پچھلے پینتیس برسوں کی طرح اس دن بھی اپنے پُر سکون مزاج اور مددگار ہاتھوں کے ساتھ ایک قابلِ اعتماد دوست اپنے دوست کی خدمت میں موجود تھا۔

حسن علی عبداللہ

ناقابلِ خرید و فروخت جنس

عمر پچاس کے پیٹے میں مگر دیکھنے میں جوان، چہرے پر ہمیشہ کھیلتا ہوا خوب صورت تبسم، تصنع سے مبرّا ایسا تبسم جو دل کی گہرائیوں سے نکلتا ہوا لگے، نرم خو چال ڈھال سے ملتا ہوا ملائم لہجہ، اور مہذب انداز۔ کیا یہ کسی چیف اکاؤنٹنٹ یا کمپنی سیکریٹری کا سراپا معلوم ہوتا ہے؟ ضروری نہیں؟ مگر یہ تو بالکل حسن علی عبداللہ لگتے ہیں اور میں نے تو ان کو ہمیشہ ایسا ہی پایا ہے!

حسن علی، جیسا کہ لوگ عام طور پر انھیں پکارتے ہیں، ای ایف یو جنرل کے ڈپٹی منیجنگ ڈائریکٹر اور کارپوریٹ سیکریٹری ہیں۔ یہی نہیں، یہ ای ایف یو لائف کے بھی ڈائریکٹر ہیں۔ میں اس بات پر اب بھی مصر ہوں کہ، عام آدمی کے معیار کے مطابق، اپنے بشرے سے وہ چیف اکاؤنٹنٹ نہیں لگتے، یعنی، لانبا، دبلا پتلا، بڑے بڑے چشمے پہنے، بے حد خود بیں، شرمیلا اور خشک مزاج، مزاح سے دور کا بھی واسطہ نہیں، روکھا پھیکا اور بدمزاج! مگر ہمارے حسن علی تو ایسے نہیں ہیں۔ وہ تو اس سے بالکل مختلف شخصیت ہیں۔ مشکل یہ ہے کہ یہی ہمارے چیف اکاؤنٹنٹ ہیں۔ تو کیا ہمیں عوام کے تصورات کے مطابق اپنے پیشہ ور لوگوں کے حُلیے کو تبدیل کر دینا چاہیے؟

بہر حال ہمارے حسن علی اپنے پیشے کے مندرجہ بالا قسم کے نمائندے نظر نہیں آتے اور ہمیں اسی بات کی خوشی ہے کہ وہ جو کچھ ہیں وہی نظر آتے ہیں۔

ہندوستان کے گجھ نامی علاقے کے ایک درمیانہ درجے کے خاندان میں حسن علی ۱۷ر نومبر ۱۹۴۷ء کو پیدا ہوئے۔ وہ صرف تین ماہ کے شیر خوار تھے جب ان کے والدین نے ہندوستان سے ہجرت کرنے کا فیصلہ کیا تھا۔ ان کا خاندان اسماعیلی برادری کے ایک گروہ کے ہمراہ کشتی کے ذریعے تقریباً چار دنوں کے سفر کے بعد کراچی پہنچا تھا۔ ان کے والد بہت سے کاروباری اداروں کے حسابات گجراتی زبان میں لکھا کرتے تھے۔ ان کی اپنی زبان میں اس کام کے کرنے والے کو 'میتا جی' کہتے ہیں۔

حسن علی کی ابتدائی تعلیم ایک اسکول میں ہوئی جو اس جگہ، یعنی قمر ہاؤس سے بہت قریب ہے جہاں وہ آج کل کام کرتے ہیں۔ اس کا نام پاکستان سی نیشنل سیکنڈری اسکول ہے۔ ۱۹۶۴ء میں اسی اسکول سے انھوں نے میٹرک کا امتحان پاس کیا۔ اسی دوران ایک برس کے لیے انھوں نے حبیب پبلک اسکول میں بھی تعلیم حاصل کی تھی مگر وہاں سے اس لیے منتقل ہو گئے کہ وہاں کی فیس بہت زیادہ تھی اور ان کے والد اتنا مالی بوجھ برداشت نہیں کر سکتے تھے۔ انھوں نے Essom Commerce College میں داخلہ لیا اور وہیں سے ۱۹۶۸ء میں بی کام کا امتحان پاس کیا۔ اپنی گریجویشن سے بہت پہلے ہی انھوں نے آڈیٹرز اور ٹیکس ایڈوائزرس کی ایک مشہور کمپنی حیدر بھیم جی اینڈ کمپنی میں ملازمت کر لی تھی۔ یہ کمپنی روشن علی بھیم جی صاحب کے بڑے بھائی چلاتے تھے۔ حسن علی نے اس ادارے میں میٹرک کی طالب علمی کے عرصے میں ۱۹۶۴ء میں شمولیت اختیار کی تھی اور ۱۹۶۸ء میں گریجویشن کے بعد ان کو آرٹیکل شپ ملی تھی۔ حسن علی کو اس ادارے میں کام کرتے

میں بہت لطف آرہا تھا مگر وہاں تنخواہ بہت کم تھی، اس لیے کہ ان دنوں رواج یہ تھا کہ زیرِ تربیت لوگوں کو تقریباً جیب خرچ کے برابر ہی تنخواہ دی جاتی تھی۔ اور انھیں پیسوں کی اشد ضرورت تھی اس لیے انھوں نے اس ادارے کو ۱۹۷۱ء میں خیر باد کہہ دیا۔ لہٰذا انھوں نے اپنے اتالیق اکبر علی بھیم جی کو چھوڑ دیا، جو روشن علی بھیم جی بڑے بھائی تھے اور کراچی رولنگ ملز میں ملازمت کر لی۔ یہاں حسن علی دو برس تک کام کرتے رہے، جب تک کہ وہ چارٹرڈ اکاؤنٹینٹ نہیں بن گئے۔ یہ ۱۹۷۳ء کا واقعہ ہے۔ پھر کچھ تجربہ حاصل کرنے کی خاطر انھوں نے دوبارہ حیدر بھیم جی اینڈ کمپنی میں شمولیت اختیار کر لی اور وہاں دو برس تک کام کرتے رہے۔

۱۹۷۵ء میں انھوں نے شادی کرنے کا فیصلہ کیا اور ایسی ملازمت کی تلاش میں لگ گئے جو نہ صرف ان کا بلکہ ان کے خاندان کا بوجھ بھی اٹھا سکے۔ ان پرانے مالکان، کراچی رولنگ ملز والے انھیں واپس لینا چاہتے تھے مگر انھی دنوں ای ایف یو جنرل کو ایک چارٹرڈ اکاؤنٹنٹ کی ضرورت پیش آئی اور اخبارات میں ان کا اشتہار شائع ہوا۔

ان دنوں مسٹر واصف علی چیف اکاؤنٹنٹ اور کمال شیرازی ایڈیشنل چیف اکاؤنٹنٹ تھے۔ شیرازی پرانے وقت سے کمپنی میں ملازم تھے اور یہ ان لوگوں میں سے تھے جنھوں نے اصفہانی خاندان کے دور میں ملازمت کی تھی اور اپنی محنت لگن اور وفاداری کی بنا پر نچلی سطح سے اس رتبے تک پہنچے تھے۔ وہ بہت قابلِ اعتماد اور محنتی انسان تھے مگر تکنیکی معاملات میں اتنے اچھے نہیں تھے کہ اکاؤنٹینسی کے جدید اندازِ کار کے تربیت یافتہ لوگوں کی طرح نہیں تھے۔ یہی وجہ تھی کہ کمپنی کے اربابِ اختیار نے ایک ایسے شخص کی تلاش شروع کی جو ڈپٹی چیف اکاؤنٹینٹ کی حیثیت سے کام کرنے کے قابل ہو۔

حسن علی نے درخواست دی اور کمپنی کے صدر جناب سلطان احمد، مینجنگ ڈائریکٹر، جناب فصیح الدین، جناب واصف علی اور سابق سرکاری افسر، جو اس وقت کمپنی کے ڈائریکٹر تھے، جناب ایس ایم یوسف پر مشتمل بورڈ نے ان کا انٹرویو کیا۔

حسن علی اس انٹرویو سے بہت متاثر ہوئے تھے، بالخصوص جناب ایس ایم یوسف کی موجودگی سے اس لیے کہ وہ پاکستان کی ایک مشہور شخصیت تھے۔ حسن علی نے کہا، ''یہ میرے لیے بڑے اعزاز کی بات تھی کہ پورے ملک میں مشہور و معروف ایس ایم یوسف صاحب جیسے لوگوں نے میرا انٹرویو لیا تھا۔ مجھے ان کا آخری سوال ابھی تک اچھی طرح یاد ہے۔ انھوں نے پوچھا تھا کہ 'ہم آپ کو کتنے میں خرید سکتے ہیں' اور میں نے جواب دیا تھا کہ آپ مجھے کسی قیمت پر بھی نہیں خرید سکتے مگر متعینہ شرائط پر آپ میری خدمات ضرور خرید سکتے ہیں، تو یہ ایک چھوٹا سا جملہ تھا جو میرے ذہن پر آج تک کندہ ہے۔''

پھر یوں ہوا کہ شرائط طے ہوئیں اور حسن علی نے ۳؍ جون ۱۹۷۹ء کو کمپنی میں شمولیت اختیار کر لی۔ حسن علی اس ادارے کے لیے بالکل نئے نہیں تھے اس لیے کہ جب وہ حیدر بھیم جی اینڈ کمپنی میں ملازم تھے اس وقت وہ ای ایف یو میں آڈٹ کے لیے بھیجے جاتے تھے۔ اس لیے جب وہ ای ایف یو میں شامل ہوئے تو کافی لوگوں سے ان کی واقفیت تھی اور وہ سب ان کے کام کے پہلے سے مدّاح تھے۔ مگر حسن علی کمپنی کے چیئرمین مسٹر روشن علی بھیم سے ذاتی طور پر متعارف نہیں تھے۔ انھوں نے اپنے دو اتالیق، مسٹر اکبر بھیم جی اور ان کے بیٹے حیدر بھیم جی سے ان کے بارے سن ضرور رکھا تھا۔ اکتوبر ۱۹۸۰ء میں جب واصف صاحب کمپنی چھوڑ گئے اور شیرازی صاحب چیف اکاؤنٹنٹ بنا دیے گئے تب چیئرمین صاحب نے حسن علی صاحب کو اپنا رازداں بنانا شروع کیا اور عہدہ دیے بغیر ہی دھیرے دھیرے ان کو قائم مقام چیف اکاؤنٹنٹ سمجھنا شروع کر دیا تھا۔

حسن علی آج بھی اپنے پرانے اتالیق مسٹر اکبر علی بھیم جی کے بارے باتیں کر کے خوش ہوتے ہیں۔ انھوں نے کہا، اور میں اس بات کی تائید کر سکتا ہوں اس لیے کہ میں روشن علی بھیم جی صاحب کے بڑے بھائی سے متعارف رہ چکا تھا۔ ''وہ نہایت نفیس انسان تھے۔ میں نے ان سے بہت کچھ سیکھا ہے۔ وہ اس شخص کو سکھانے میں ہچکچاہٹ محسوس نہیں کرتے تھے جو سیکھنا چاہتا تھا۔ پوچھنے والے سے کہتے، 'بس

آپ بیٹھ جایئے اور کوشش کیجیے۔ آپ کامیاب ہو جائیں گے۔' ان کے دل بڑھانے کے اس انداز نے وہ کچھ سیکھنے میں میری مدد کی تھی جو آج میرے کام آرہا ہے۔ ٹیکس کے معاملات میں نے اکبر بھیم جی صاحب سے سیکھے تھے۔ ان کا بے حد احترام کیا جاتا تھا۔ بڑے سے بڑے سرکاری افسر اُن کا احترام کرتے تھے۔ اس میدان میں ان سے بہتر کوئی نہ تھا۔ اسی وجہ سے ملک کے زیادہ تر سربرآوردہ کاروباری ان کے کلائنٹ تھے۔ اور یہ سب صرف اس وجہ سے نہیں تھا کہ تقسیم ہند سے قبل وہ حکومتِ ہندوستان میں کمشنر آف انکم ٹیکس جیسے اعلیٰ سرکاری عہدے پر فائز تھے۔ پاکستان میں ان کا احترام بنیادی طور پر ان کی اعلیٰ درجے کی قابلیت کی وجہ سے کیا جاتا تھا۔ اور وہ اپنے کلائنٹ کو اچھی خدمت فراہم کرتے تھے۔ کسی بھی ادارے کی بیلنس شیٹ کی نیچے ان کی دستخط سے اس کی دھاک بیٹھ جاتی تھی۔''

حسن علی اکبر بھیم جی کے بیٹے کا بھی اتنا ہی احترام کرتے ہیں، جو اس ادارے میں سینئر پارٹنر ہیں جس میں انھوں نے اپنے محترم والد کے ساتھ کام کیا تھا۔ اپنے میدان کے وہ بھی ایسے شہسوار ہیں کہ جب کسی حکومت کو ٹیکس کے معاملات میں مشورے درکار ہوتے ہیں تو انھی سے رجوع کیا جاتا ہے۔

حسن علی کہتے ہیں کہ ''وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ 'بھیم جی' نام بھی بلند ہوا ہے اور حیدر بھیم جی نے اس نام کی بلندی کو قائم رکھنے میں بڑا کردار ادا کیا ہے۔''

حسن علی کو اپنا کام بہت پسند ہے۔ وہ اپنے عظیم اتالیق مسٹر روشن علی بھیم جی کے بڑے مدّاح ہیں۔ انھیں بھیم جی صاحب کا غیر محدود اعتماد حاصل تھا، اس قدر کہ وہ اپنے ذاتی مالی معاملات میں بھی حسن علی سے مشورے کیا کرتے تھے۔ امیر علی مولید ینا کے انتقال کے بعد بھیم جی صاحب کو کسی با اعتماد آدمی کی ضرورت تھی جو لاہور میں تعمیر ہونے والی کمپنی کی عمارت کی نگہداری کر سکے۔ اس سلسلے میں حسن علی مسٹر بھیم جی کے قریب ہو گئے تھے۔ ان کے چیئرمین کے نزدیک یہ عمارت بہت اہم تھی اور وہ منصوبہ بندی کے وقت سے ہی بذاتِ خود اس میں دل چسپی لے رہے تھے۔ زیادہ تر فیصلے ان کے دستخط سے ہوتے تھے۔ دراصل صبح سے شام تک زیرِ تعمیر عمارت ان کے ذہن پر سوار رہتی تھی حالاں کہ صحت کی خرابی کی وجہ سے وہ کچھ ان کے بس میں نہ تھا جتنا کہ وہ چاہتے تھے۔ حسن علی نے اس دودھاری نازک ذمے داری کو بہت خوب صورتی سے نبھایا۔ ایک طرف تو وہ اس منصوبے کی کامیابی کے لیے کوشاں رہتے جو کبھی کبھی مشکلوں سے دوچار ہو جاتا تھا، اور دوسری طرف وہ اپنے چیئرمین کو یہ احساس دلانا چاہتے تھے لاہور میں جو کچھ ہو رہا ہے وہ اس میں پورے انہماک سے شریک رہتے ہیں۔ میں ایسے بہت سے مواقع کا عینی شاہد ہوں جن میں انھوں نے بڑی ہنر مندی سے اور ذاتی ذمے داری سمجھ کر کام سرانجام دیے تھے۔ ایسے ہی موقعوں پر مجھے محسوس ہوا تھا کہ ای ایف یو کے اکاؤنٹس ڈپارٹمنٹ کے سربراہ حسن علی صرف سرکاری افسروں کے حلقوں ہی میں نہیں بلکہ ملک کے تجارتی اور کاروباری حلقوں میں بھی کمپنی کے سفیر کی طرح کام کرتے ہیں۔ جب آپ ان کے ساتھ سماجی جلسوں میں شریک ہوں تو یہ بات اور بھی واضح ہو کر سامنے آتی ہے۔ وہ اور ان کی خوب صورت اہلیہ سماجی حلقوں میں بہت مقبول ہیں جب کہ اس شہر میں، جہاں کی خاصی آبادی انسان کی بھلائی کے لیے اپنی دولت لٹا دیا کرتی تھی، اب ان کی جیسی حیثیت کے لوگ اپنے اطراف ایک قسم کے تکبّر کا ہالہ سا بنا لیتے ہیں۔ یہ حسن علی جیسے لوگوں کا فطری انکسار ہے جس کی بنیاد پر مجھے یقین ہے کہ اس بھرے پُرے شہر میں آج بھی پرانے فیّاض اور دانش ور لوگوں کی کمی نہیں ہے اور یہ بھی کہ اس شہرِ دلآرا پر کبھی نو دولتیے اور خدائی فوجدار راج نہیں کر سکیں گے۔

اپنے احوالِ زندگی کے بیان کو سمیٹتے ہوئے، میرے اس سوال پر کہ اگر آپ کی کوئی ایک خواہش پوری کرنے کا وعدہ کر لیا جائے تو آپ کس چیز کی تمنا کریں گے، حسن علی نے کہا کہ ''یہ میرے مرحوم والدین ہی کا فیض ہے کہ میں آج تعلیم یافتہ ہوں۔ عمر کے اعتبار سے میں اپنے خاندان کا سب سے بڑا فرد ہوں اور میرے والد کے پاس بہت دولت نہیں تھی، مگر جو کچھ وہ کماتے تھے اس کا بیشتر حصہ تعلیم پر صرف کر دیتے تھے۔ میں بہت مطمئن انسان ہوں۔ میں ذاتی طور پر یہ سمجھتا ہوں کی میں اس سطح تک پہنچ گیا ہوں جہاں اتنی جلد پہنچنے کی مجھے توقع

نہیں تھی۔ میری ہمیشہ یہ کوشش ہوتی ہے کہ جو کچھ بھی کرنا ہو اس کو کل پر چھوڑنے کے بجائے آج ہی کر لینا چاہیے۔ کسی کی یاد دہانی یا تقاضے کا انتظار کیوں کیا جائے۔ تقاضا مجھے زہر لگتا ہے۔ مجھے اپنے اوپر کسی کا دباؤ اچھا نہیں لگتا اس لیے کہ میں، ذرا آگے ہی بڑھ کر، ہمیشہ لوگوں کو خوش رکھنا چاہتا ہوں مگر جب لوگ مجھ پر دباؤ ڈالتے ہیں تو مجھے بالکل اچھا نہیں لگتا۔ میں سماجی کام بھی کرتا ہوں، اور مجھے معلوم ہے کہ کس طرح لوگوں کی مدد کی جاسکتی ہے۔ اگر کوئی آپ کو کسی کام کی ذمے داری سونپے تو آپ کو یہ نہیں کہنا چاہیے کہ آپ اس کام کو نہیں کر سکتے۔ آپ ضرور کر سکتے ہیں مگر آپ کوئی معجزہ نہیں کر سکتے۔ اگر آپ ایک اکاؤنٹنٹ ہیں تو یقیناً آپ سے کسی مشین کے ایجاد کی توقع نہیں کی جائے گی۔ دنیا میں کوئی کام بھی ناممکن نہیں ہوتا۔ میرے والد کہا کرتے تھے کہ 'کرو، کرو، کرو!''

کیا اب آپ کے تصور میں کسی نرے اکاؤنٹنٹ کا نقشہ ابھرا؟ جب میں اور حسن علی اکبر، بھیم جی کے بڑے بیٹے، حیدر بھیم جی، کے بارے میں باتیں کر رہے تھے تو میں نے ان کو ایک خود بین اور خاموش طبع انسان کہا تھا۔ اور میں نے محسوس کر لیا تھا کہ ایک دقیقے کے لیے حسن علی کچھ الجھ سے گئے تھے، بلکہ متعجب ہو گئے تھے اور فوراً ہی انھوں نے کہا تھا، ''شاید وہ ایسے ہی ہیں، مگر اس ملک کی اکاؤنٹنٹ برادری میں یہ کیفیت عام ہے۔''

دیکھا آپ نے؟

طاہر ساچک

ایک غیر متوقع نعمت

کراچی جیسے تیزی سے پھیلتے ہوئے شہر میں ان کو تلاش کرنے کے لیے آپ کو اپنے ہاتھوں میں پورے شہر کا نقشہ لے کر گھومنا پڑے گا۔ وہ آپ کو بڑے بینکوں، انشورنس کمپنیوں، اسٹاک بروکروں اور تجارتی اداروں کے پاس نہیں ملیں گے جن کے دفاتر ۱۹۵۰ء اور ۱۹۶۰ء کے عشروں میں محمد علی جناح روڈ، چندریگر روڈ، ایلفنسٹن اسٹریٹ اور صدر جیسے بڑے مقامات پر ہوا کرتے تھے۔ آج کل، مالیات اور تجارت کی دنیا پورے شہر کے وسیع علاقوں میں پھیل گئی ہے، کاروباری مراکز اب کلفٹن، ڈیفنس، پی ای سی ایچ ایس، ڈرگ روڈ (جس کو اب شارعِ فیصل کہتے ہیں) وغیرہ میں پائے جاتے ہیں۔ اور بالآخر انھیں مقامات میں سے کسی ایک جگہ آپ کو طاہر ساچک مل جائیں گے، بشرطیکہ آپ کسی محفوظ ڈرائیور کے رحم و کرم پر ہوں۔ ان کا دفتر ایک بہت آرام دہ بنگلے میں واقع ہے جو ایک گلی کے آخر پر ہے جہاں سے بظاہر آگے جانے کا کوئی راستہ نہیں نظر آتا۔ رنگ برنگے پھولوں سے آراستہ ان کے دفتر کا خوب صورت سبزہ زار ہر آنے والے کا دل موہ لیتا ہے۔ سو، یہ ہے وہ مقام جہاں ۱۹۷۲ء میں سرکاری ملکیت میں لیے جانے والی ای ایف یو لائف کی، جس نے پاکستان کی تاریخ کے اوراق اپنی کامیابیوں سے دیے تھے، دوبارہ تجسیم ہوئی ہے۔

مندرجہ ذیل صفحات اس عظیم ادارے کی نشاۃ الثانیہ کی داستان سے مملو ہیں جس کے کرتا دھرتا ایک بار پھر کامیابیوں کی نئی تاریخ رقم کر رہے ہیں۔ دراصل یہ داستان اس شخصیت کے تذکرے کا مقدمہ ہے جو برطانیہ میں ایک چھوٹی سے لائف انشورنس کمپنی میں ڈائریکٹر کے رتبے تک پہنچ گیا تھا۔ CCL نام کی اس کمپنی کے بنیاد گزار دو عظیم پاکستانی بینکر اور کاروباری، مرحوم آغا حسن عابدی اور مسٹر روشن علی بھیم جی تھے۔ آغا صاحب سے کون واقف نہیں، جنھوں نے کاروبار کی دنیا میں ایک بڑی مالیاتی 'سلطنت' بنانے کے بظاہر ناممکن خواب کو حقیقت کا روپ دے کر ساری دنیا میں تہلکہ مچا دیا تھا۔ ان کے ہم رکاب تھے جناب روشن علی بھیم جی، جنھیں پاکستان کے لوگ انشورنس کے 'گُرو' کے نام سے یاد کرتے ہیں، جو پاکستان کی سب سے بڑی بیمہ کمپنی ایسٹرن فیڈرل یونین کے سپہ سالار رہ چکے تھے اور ای ایف یو گروپ آف کمپنیز کے اس نئے شگوفے کے شفیق باپ تھے۔

بنیادی طور پر یہ اس شخص کا خاکہ ہے جو اس نئی کمپنی کا مینجنگ ڈائریکٹر ہے۔ اس کا نام طاہر ساچک ہے، جس کو اس کے اعزّہ اور دوست 'پپو' جیسی پیاری کنیت سے پکارتے ہیں۔ طاہر افریقا کے ملک ٹانگانیکا میں پیدا ہوئے تھے جس کو اب تنزانیہ کہا جاتا ہے۔ ان کے ہندوستانی باپ نے 'کچھ' سے ہجرت کی تھی اور اپنی نئی سرزمین پر پٹسن جیسے ایک پودے (Sisal) کی کاشتکاری کرتے تھے جس کے ریشے سے افریقا میں رسّیاں بنائی جاتی ہیں۔ اس زمانے میں بہت سے ہندوستانی، برطانوی سرکار کے ایما پر مختلف ممالک میں پھیل گئے تھے۔ طاہر کی والدہ بھی ہندوستانی نسل کی تھیں مگر وہیں پیدا ہوئی تھیں۔ ان کے والد بھی، اپنے بھائی کی طرح جو چند برس قبل ہجرت کر گئے تھے، ٹانگانیکا

چلے گئے تھے۔ یہ کیفیت ہندوستانیوں میں عام ہے کہ خاندان کا ایک فرد اگر کہیں جا کر آباد ہو جاتا ہے تو اس کے قریبی عزیز و اقارب بھی نئی ستیوں میں قسمت آزمانے نکل پڑتے ہیں۔

اپنی یادوں کی وادیوں میں بھٹکتے ہوئے طاہر نے بتایا کہ ''میرے والد نے اپنا کاروبار نئے سرے شروع کیا تھا۔ مجھے یاد ہے کہ میرے والد اور والدہ کئی گھنٹے کی مسافت طے کر کے اپنے علاقے میں پہنچتے تھے اور بڑی محنت سے اپنی فصل لگاتے تھے۔ بالآخر زراعت کے میدان میں ان کی کوششیں کامیاب ہو گئیں اور انھوں نے کافی جائیداد بنالی تھی۔ مگر افسوس کہ برطانیہ کے تسلط کے اختتام پر ملک کی آزادی کے بعد سب کچھ ضبط کر لیا گیا اور ہندوستانی نسل کے لوگوں کو ملک بدر کر دیا گیا۔ وہ در بدر ہو گئے اس لیے کہ اب ان کا کوئی ملک نہیں رہ گیا تھا، نہ ہندوستان جہاں سے وہ ہجرت کر چکے تھے نہ ہی برطانیہ جس کی شہریت حاصل کر لینے کے باوجود ان کے بنیادی حقوق سلب کر لیے گئے تھے۔ ہمارا خاندان بھی بٹ کر رہ گیا تھا۔ ہم سب انفرادی طور پر جدھر سینگ سمائی اُدھر چل دیے۔ میرے ایک بھائی اور ایک بہن کینیڈا چلے گئے، میرے والدین ایک بھائی اور بہن کے ساتھ کینیا کے شہر مومباسا چلے گئے جو ہمارے 'گھر' سے صرف دو تین گھنٹوں کی مسافت پر تھا۔ مومباسا میں میرے والدین نے چھٹیاں گزارنے کے لیے ایک فلیٹ لے رکھا تھا، اس لیے کہ وہ مقام تفریحی چھٹیوں اور خریداری کے لیے بہت اچھا تھا۔ اس طرح مومباسا ہمارے خاندان کی قیام گاہ بن گیا۔ پھر میری بہن کی شادی ہو گئی اور وہ تعلیم کے لیے امریکا چلی گئی۔ اور میں نے برطانیہ ہی میں قیام کا فیصلہ کیا جہاں میں تعلیم کے سلسلے میں مقیم تھا۔ میری عمر گیارہ برس تھی جب مجھے تعلیم کے لیے برطانیہ بھیج دیا گیا تھا۔ میں نے اپنی تعلیم وہیں مکمل کی اور بزنس ایڈمنسٹریشن میں ایم اے کیا تھا۔ منصوبہ تو یہ تھا کہ تعلیم مکمل کرنے کے بعد میں واپس تنزانیہ چلا جاؤں گا اور کاروبار میں اپنے خاندان کا ہاتھ بٹاؤں گا۔

سرکاری کاغذات میں میری پیدائش ۱۹۴۸ء درج ہے مگر ہماری خاندانی روایات کے مطابق عموماً پیدائش کا اندراج بعد میں کرایا جاتا تھا۔ ہم سب بھائی بہنوں نے اپنی اصل تاریخِ پیدائش نکالنے کی کوشش کی ہے اور اسی وجہ سے میں سمجھتا ہوں کہ میں ۱۹۴۶ء میں پیدا ہوا تھا۔ یہ حالات پر منحصر ہے کہ یہ بات مضحکہ خیز بن جائے یا شرمندگی کا باعث ہو مگر، بالخصوص، جب میں نے برطانوی سرکار کی ملازمت کا ارادہ کیا تھا اس وقت یہ مسئلہ میرے لیے شرمندگی کا باعث بھی ہوا تھا۔ بہر حال سب کچھ بخوبی طے ہو گیا تھا مگر اس میں شک نہیں کہ میری سرکاری اور اصل تاریخ پیدائش کا مسئلہ ہمیشہ باقی رہے گا۔''

'پیچو' پانچ برس تک برطانیہ کی سرکاری ملازمت میں رہے تھے پھر چند ذاتی وجوہ کی بنا پر اس سے کنارہ کش ہو گئے۔ وہ برسٹل میں مقیم تھے مگر ساری عمر وہاں رہنا انھیں بالکل پسند نہیں تھا۔ انھوں نے اپنا تبادلہ لندن کرانا چاہا جو نہیں ہو سکا۔ اس لیے انھوں نے لائف انشورنس میں کام کرنے کا ارادہ کر لیا۔ انھوں نے بتایا کہ ''یہ حادثاتی طور پر ہوا تھا۔ میں اپنے بھائی کے مومباسا کے دنوں کے ایک دوست سے ملا جو الائیڈ ڈنبار (Allied Dunbar) میں کام کرتے تھے، اور خاصے کامیاب تھے۔ انھوں نے مجھے اس ادارے میں شمولیت کا مشورہ دیا اور کہا کہ کچھ دن کام کر کے میں خود اندازہ لگاؤں کہ میں اس کاروبار میں کامیاب ہو سکتا ہوں یا نہیں۔ اپنی تعلیمی پس منظر کی بنا پر میرا خیال تھا کہ میں کامیاب ہو جاؤں گا۔ میرا یہ نیا دوست تو چاہتا ہی تھا کہ میں اس ادارے میں پھنس جاؤں اس لیے کہ میرے تعارف کے صلے میں اسے پچاس پاؤنڈ ملنے والے تھے۔ میں نے اس کو مایوس نہیں کیا۔ میں نے الائیڈ ڈنبار میں شمولیت اختیار کر لی اور دو برس تک سیلز مین کی حیثیت سے کام کیا۔''

اس ادارے کا مرکزی دفتر سوینڈن (Swindon) میں تھا۔ یہ کمپنی برطانیہ کے انشورنس کے شعبے میں کامیابی کی ایک حیرت انگیز داستان بن چکی ہے۔ اس ادارے نے مختلف نوعیت کی پالیسیاں بنائی تھیں اور جدید تکنیک کی مدد سے خدمات کے سلسلے میں اس کا کوئی ثانی نہیں تھا۔ وہ لوگ انشورنس کے روایتی ایجنٹوں کے برعکس اپنے کارکنوں کو سخت تربیت کے ذریعے صحیح معنوں میں لاجواب پیشہ ور بنا دیتے

تھے۔ طاہر ساچک خود انشورنس بیچنے کے ساتھ ساتھ فنِ تربیت میں، نئے انداز سے فروخت کے طریقوں اور جدید تکنیک میں ہمیشہ دل چسپی لیتے تھے۔ کبھی کبھی وہ اونچے درجے کی تربیت دینے والوں میں بھی رضا کارنہ طور پر شامل ہوجاتے تھے۔ لہٰذا منطقی طور پر، جوں ہی کمپنی میں ٹریننگ منیجر کی جگہ خالی ہوئی انھوں نے درخواست دے دی۔ ان کو تمام قسم کے انٹرویو سے گزرنا پڑا، اور نئے تربیتی نصاب کی کامیاب تمثیل کے بعد انھیں ملازمت مل گئی۔

طاہر نے بتایا کہ ''اس وقت میری سالانہ تنخواہ چھ ہزار پاؤنڈ تھی اور ملازمت پکّی ہو جانے کے بعد ایک موٹر کار کا بھی وعدہ کیا گیا تھا، یعنی پانچ دروازوں والی اسٹیشن ویگن جیسی ایک Citroen GSA میں بہت خوش ہوا اس لیے کہ مجھے معلوم تھا کہ میں کمپنی کے معیار پر پورا اتروں گا اور یہیں سے میرے دل چسپ پیشے کی ابتدا ہوگی، مجھے اس بات کا پورا یقین تھا۔ مجھے بہت سوچ بچار بھی کرنا تھا اس لیے کہ میری اہلیہ امید سے تھیں اور میری پہلی اولاد متوقع تھی۔ ہم چاہتے تھے کہ بچہ برسٹل ہی کے قیام کے دوران پیدا ہو اس لیے کہ ہم جتنے ڈاکٹروں سے واقف تھے سب وہیں مقیم تھے۔ اس طرح مجھے کئی ماہ اپنی اہلیہ سے الگ گزارنا پڑے تھے مگر ملازمت کے اعتبار سے یہ ایک خوش آئند فراق ٹھہرا۔''

ٹریننگ منیجر کی حیثیت میں 'پیچو' کو بہت پسند کیا گیا اور ان کی بہت عزت افزائی ہوئی۔ لوگ ان کی نرم خوئی، ملائم آواز اور محکم انداز میں پیغام پہنچانے کے طریقے کے گرویدہ ہو گئے۔ خود انھیں بھی اپنے کام میں بہت لطف آنے لگا تھا۔ الائیڈ ڈنبار کے ڈھانچے میں تمام تکنیکی تربیت ان کے مرکزی دفتر واقع سوینڈن ہی میں ہوتی تھی اس لیے تربیت دینے والوں کو ہر قسم کے تکنیکی نصاب کو ایک مرکزی مقام پر ہی پڑھانا ہوتا تھا جو ان کے لیے اچھا اور دل چسپ بھی ہوتا تھا۔ مرکزی تربیت گاہ میں تین برس کی کامیاب اور دل چسپ ملازمت کے بعد ان کو جنوب مغربی ریجن کے دفتر برسٹل میں برانچ منیجر بنانے کی پیش کش کی گئی۔ طاہر نے کہا کہ ''مجھے اس پیش کش کو قبول کرنے کے لیے بہت سوچ بچار کرنا پڑا تھا اس لیے کی میں سوینڈن میں بہت خوش تھا۔ ہمارا تربیت کا مرکز بہت عمدہ تھا اور کارکنوں سے میرے اچھے روابط استوار ہو گئے تھے۔ مگر میری ترقی کی ایک نئی راہ کھل رہی تھی اس لیے میں نے بالآخر اس پیش کش کو قبول کر لیا۔ اس وقت تک یہ ادارہ Hambro Life بن چکا تھا۔ میں اس ملازمت میں پانچ برس تک رہا۔''

طاہر ساچک اس ادارے میں، جو اب ہیمبرو لائف بن چکا تھا، بہت خوش رہے ہوں گے اس لیے کہ وہ ہمیشہ اس کے لیے اچھے الفاظ استعمال کرتے ہیں اور اپنی زندگی کے اس عرصے کو یاد کر کے مسحور ہو جاتے ہیں۔ انھوں نے ہمیشہ اس کمپنی کی اعلیٰ درجے کی پیشہ ورانہ صلاحیت کی تعریف کی ہے۔ مجھے یقین ہے کہ ادارے کی تیز ترقی کے لیے اپنی جدید تکنیکی درس گاہ، اور ایک مخصوص تہذیب پر انحصار سے انھوں نے بہت کچھ حاصل کیا ہوگا۔ پھر ایک دن انھیں Trident Life, Gloucester سے پورے ملک کے لیے Manager for Sales and Development Training کی پیشکش کی گئی تو وہ پس وپیش میں پڑ گئے، اور کسی حد تک افسردہ بھی ہوئے تھے۔

اب ماضی پر نظر ڈالتے ہوئے وہ کہتے ہیں کہ ''شاید مجھے ایسا نہیں کرنا چاہیے تھا۔ مگر زندگی واقعات کی ایک زنجیر کی طرح ہوتی ہے، جس کی کڑیاں ایک دوسرے سے ملتی جاتی ہیں۔ میں نئی ملازمت میں کچھ زیادہ خوش نہیں رہا تھا مگر کم از کم یہ آگے کی جانب ایک قدم تھا، یعنی مقامی سے قومی حیثیت کے طرف۔ یہ ملازمت کسی ادارے میں میری سب سے کم عرصے کی ملازمت تھی۔ وہاں میں سیلز ڈائریکٹر کو جواب دہ تھا اور وہ حضرت کہتے کچھ تھے کرتے اور کچھ اور تھے۔ بڑے بڑے وعدے کیے جاتے مگر پورے نہیں ہوتے تھے۔ میں ان کے ساتھ کام کرنے میں دقت محسوس کرنے لگا تھا مگر سکون اور قناعت کے لیے انسان کو بہت کچھ کرنا پڑتا ہے۔ اتفاق سے یہی وہ وقت تھا جب میرا CCL سے رابطہ ہوا تھا۔ میں نے اس کمپنی کے بارے میں بہت کچھ سن رکھا تھا، کہ اس کا تعلق ملک میں سب سے زیادہ تیزی سے ترقی کرتے ہوئے ایک بینک BCCI سے ہے جو کچھ پاکستانی حضرات، آغا حسن عابدی اور روشن علی بھیم جی، نے مل کر قائم کیا ہے جن کے نام میں نے کبھی نہیں سنے تھے۔ اب اس کمپنی کے سربراہ میرے Allied Dunbar/Hambro Life کے زمانے کے ایک پرانے ساتھی

مسٹر عزیز خان تھے جو مجھ سے بہت سینئر تھے۔ CCL میں آنے سے پہلے عزیز خان سویڈن میں ایڈمنسٹریشن ڈائریکٹر کے عہدے پر فائز تھے۔ ان دنوں میں اس ادارے میں ٹریننگ منیجر تھا۔ کمپنی کے ڈائریکٹر ہونے کی وجہ سے وہ مجھ سے واقف تھے مگر میں ان سے زیادہ واقف نہیں تھا۔ انھوں نے مجھ سے رابطہ کیا اور اپنی کمپنی میں اسسٹنٹ ڈائریکٹر، سیلز اینڈ ڈیویلپمنٹ کی ملازمت کی پیش کش کی۔ میں نے ان کی پیش کش قبول کر لی اور ۴ر جولائی ۱۹۸۴ء سے میں نے وہاں کام کرنا شروع کر دیا۔ مجھے یہ تاریخ اس لیے یاد ہے کہ یہ امریکا کا یومِ آزادی تھا۔ باوجود اس کے کہ CCL کی ساکھ کچھ خراب سی تھی، میں نے اس میں شمولیت اختیار کر لی۔ لوگ اس بات پر حیرت کر رہے تھے کہ مجھ جیسا شخص، جو اچھی شہرت کی برطانوی کمپنیوں میں کام کر چکا ہے، ایسے ادارے میں کیوں جا رہا ہے، جس کو غیر ملکی لوگ چلا رہے ہیں۔ مارکیٹ میں یہ کمپنی خاصی گھٹیا شہرت رکھتی تھی۔ مگر میں تو اس لیے شامل ہو رہا تھا کہ میں عزیز خان سے بہت متاثر تھا۔ میں نے کمپنی میں شمولیت سے پہلے دیکھ لیا تھا کہ اب اس میں اچھی ساکھ والے، مشہور اور پیشہ ور، اعلیٰ درجے کی برطانوی کمپنیوں کے لوگ، میں جن میں کام کر چکا تھا، شامل ہو رہے ہیں۔ CCL میں ایسے لوگوں کی آمد اور موجودگی کو دیکھ کر میں نے سوچا کہ اس ادارے میں شمولیت کے لیے یہی سب سے اچھا وقت ہے، اس لیے کہ جب کسی ادارے کے حالات خراب رہے ہوں اور اس میں اچھے لوگ شامل ہو رہے ہوں تو اس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ اس میں سدھار کا عمل شروع ہو چکا ہے۔ لہٰذا میرے لیے اس ادارے میں ترقی کے امکانات بہت زیادہ ہیں۔''

طاہر کی حِس اور توقعات نے ان کو ماضی میں کبھی دھوکا نہیں دیا تھا، اور جتنے بھی قدم انھوں نے اٹھائے تھے سب درست سمت میں تھے۔ ان کے پرانے ساتھی، عزیز خان نے، جن کو وہ ''قوت کا منبع'' کہتے تھے، بہت جلد اس بیمار ادارے کے حالات پر قابو پا لیا اور اس میں ایک کامیاب لائف آفس بننے کے آثار پیدا ہو چلے تھے اور لگتا تھا کہ یہ بھی الائیڈ ڈنبار جیسی ایک کامیاب داستان بننے والی ہے۔ اور پھر نہ صرف عزیز خان نے بلکہ دوسرے لوگوں نے، اور کمپنی کے بورڈ نے، بھی مسٹر ساچک کے کام کی تعریف کی۔ طاہر نے کمپنی کی نئے سرے سے تنظیم میں بھی ہاتھ بٹایا اور ساتھ ہی سیلز والوں، بیمہ داروں اور تعلقاتِ عامّہ سے متعلق سارے مطبوعہ مواد کو نئے انداز سے ترتیب دے کر خوب صورت اور اثر انگیز بنا دیا۔ اس کام کے صلے میں، جس نے ادارے کی ساکھ کو بلند کرنے میں نمایاں کردار ادا کیا تھا، طاہر کو ایگزیکٹیو ڈائریکٹر کے عہدے پر ترقی دے دی گئی۔ اپنی فطرت کے مطابق وہ اب اپنے کام سے خوب لطف اندوز ہو رہے تھے اور اس میں ایسے غرق رہتے کہ انھیں اپنے اطراف ہونے والی باتوں تک کا علم نہیں ہوتا تھا۔ انھیں کچھ خبر نہیں تھی کہ 'بورڈ روم' میں روشن علی بھیم جی، ان کے دو پرانے وفادار ساتھی، شرافت والاجاہی، نواب حسن اور دو پرانے انگریز ساتھی جو روزِ اوّل سے کمپنی کے ڈائریکٹر تھے یعنی ڈیوڈ ڈاؤلین (David Dowlen) اور جان پال (John Paul) ایک طرف ہو گئے تھے اور اپنے معتمد ساتھیوں کے ہمراہ عزیز خان اور BCCI کے اعلیٰ افسران (کمپنی میں حصے داروں کی نمائندگی کرنے والے) دوسری طرف تھے اور ان میں رسہ کشی جاری تھی۔ طاہر کو اپنے قریبی ساتھیوں سے اتنا ضرور معلوم ہوتا رہتا تھا کہ ابھی حالات بالکل ٹھیک نہیں ہوئے ہیں۔ مگر یہ سب کچھ دوپہر کے کھانے کی میز پر یا شام کو بیئر (Beer) نوشی کے دوران زیرِ بحث آتا رہتا تھا۔

طاہر کہتے ہیں کہ ''میں اپنے کام میں بہت مصروف رہتا تھا۔ میرے سامنے کمپنی کی جو تصویر کھینچی جاتی تھی وہ بہت خوش نما ہوتی تھی۔ خوب صورت اور دیدہ زیب شائع شدہ مواد، اچھے اشتہارات وغیرہ کو دیکھ کر اس بات پر یقین کرنے کو جی چاہتا تھا کہ واقعی حالات صحیح سمت میں جا رہے ہیں۔ ہمیں یہ بھی نہیں بھولنا چاہیے کہ ہمارا لاجواب ساتھی ادارہ BCCI، بین الاقوامی سطح پر بیسواں سب سے بڑا مالیاتی ادارہ بن چکا تھا اور اس کے زیرِ انتظام بیس کھرب پاؤنڈ جمع ہو چکے تھے۔ ہاں! یہ سارا منظر جو باہر کی دنیا کے لیے بنایا جا رہا تھا، کتنا خوش نما لگتا تھا۔ اور کم از کم لائف انشورنس کمپنی کے تعلق سے یہ سب کچھ صحیح بھی تھا اور اچھا بھی۔ ہم لوگ، یعنی ہماری بیمہ کمپنی CCL، کافی مستحکم ہو چکی تھی اور ترقی کی طرف گامزن تھی۔ ہم تمام سینئر افسروں میں سے کسی کو بھی یہ گمان بھی نہیں تھا کہ ہماری مالک کمپنی CCI

Luxembourg کی مالی ساکھ کو کوئی خطرہ درپیش ہوسکتا ہے۔ مگر یہ سب ایک رات میں تہ وبالا ہوگیا جب Financial Times نے BCCI کے ناگوار اندازِ کار کے بارے میں کہانیاں اور حقائق شائع کردیے جن سے ظاہر ہوتا تھا کہ Bank of Credit & Commerce بڑی مشکلات سے دوچار ہو چکا ہے۔"

میرے خیال میں اس وقت کے حالات کا یہ ایک ستھرا تجزیہ ہے۔ اور ہم اگر پلٹ کر دیکھیں تو لندن کے بینک میں جو کچھ ہو رہا تھا اس کے برعکس دبئی، سعودی عرب اور لندن کی بیمہ کمپنیاں اچھا خاصا کام کر رہی تھیں۔ اگر چہ وہ سب Credit & Commerece ہی کے نام سے کام کر رہی تھیں مگر ان کی مشترکہ مالیاتی بنیادیں ایک ہونے کے باوجود وہ بیمے کے کاروبار میں الگ الگ اپنے اپنے تشخص بنا چکی تھیں۔ جیسے ہی انھیں اس بات کا احساس ہوا کہ آغا صاحب کے گرد موجود بینک کی اہم شخصیات انشورنس کمپنیوں پر بھی اپنی شاہانہ حکمرانی چاہتی ہیں، مسٹر روشن علی بھیم جی کی 'صاحبِ کشف' شخصیت نے، جو ہمیشہ سے تھی اور آج بھی ان کی اصل قوت ہے، اپنا الگ تشخص بنانے کی کوشش کی اور اس میں کامیاب بھی ہوگئی۔ ان کے تمام ساتھی خود کو ایک الگ خانے میں رکھ کر پیش کرنے لگے تھے مگر اسے ستم ظریفی ہی کہا جائے گا کہ جب مسٹر بھیم جی پاکستان کی وزیرِاعظم کے مشیرِ مالیات بن کر اسلام آباد چلے گئے تھے تب بھی لندن کی انشورنس کمپنی اپنے ستھرے کاروبار کی بنا پر مقامی روپ میں نظر آنے لگی تھی۔ اس سلسلے میں طاہر ساچک نے بہت کام کیا تھا۔ ان ہی کی وساطت اور موجودگی کی وجہ سے ان کی پہلی کمپنی ٹرائیڈنٹ لائف میں کام کرنے والے بہت سے برانچ منیجر اس نئی کمپنی میں شامل ہونے لگے۔ اس طرح CCL کی سیلز ٹیم ایسی مستحکم ہوگئی تھی کہ بہت سی مقامی کمپنیوں کو ان پر رشک آنے لگا تھا۔

بہر حال جوں ہی اخبارات میں بینک کے بارے میں تباہ کن خبریں آنی شروع ہوئیں CCL انشورنس کمپنی کی تمام ترقیاتی کامیابیوں کو گہن لگنا شروع ہوگیا۔ پالیسی ہولڈر سراسیمہ ہوکر اپنی پالیسیاں بند کرانے لگے اور جب بینک آف انگلینڈ نے بینک کو بند کرنے کا حکم صادر کردیا تو بینک میں جمع انشورنس کمپنی کی بیشتر رقم ایک آن میں ڈوب گئی۔ برطانیہ کے نہایت سینئر اور قابلِ احترام ایکچوری مائیکل بیل (Michael Bell) کو، جو ابتدائی دنوں میں انشورنس کمپنی بنانے کے سلسلے میں بھی مسٹر بھیم جی کی مدد کر چکے تھے، CCL کے لیے خریدار تلاش کرنے پر مامور کردیا گیا۔ قصہ مختصر، اکتوبر ۱۹۹۲ء میں اس کمپنی کو Century Life Assurance نے خرید لیا۔ یہ کمپنی اب بھی قائم ہے مگر پرانی انتظامیہ کے بغیر۔ اس طرح ایک "تقریباً" کامیاب کمپنی اپنے اختتام کو پہنچ گئی۔ افسوس کہ وہ کمپنی جو بڑے چاؤ اور امیدوں کے ساتھ سے قائم کی گئی تھی، اور اپنی مشکلات کے اندھیروں سے نکل کر کامیابی کی طرف گامزن ہو چکی تھی، اپنے اچھے دن دیکھنے سے پہلے ہی ختم ہوگئی۔

جب طاہر مجھے CCL کے آخری دنوں کی روئیداد سنا رہے تھے تو بہت افسردہ دکھائی دے رہے تھے۔ افسردہ اس لیے کہ جس کمپنی کو اتنی محنت سے بنایا گیا تھا وہ برطانوی مارکیٹ میں آگے چل کر ایک بڑا خوب صورت اور مستحکم ادارہ بن سکتی تھی۔ انھوں نے بتایا کہ "جب سینچری لائف نے ہماری کمپنی کو خرید لیا اس وقت بھی ایک تاب ناک مستقبل کی توقع پیدا ہوگئی تھی اور ہم سب بہت جذباتی ہو رہے تھے۔ مگر بعد میں حالات صحیح سمت میں نہیں بڑھے۔ ہم سب کو ناراحتی کا احساس ہونا شروع ہوگیا اس لیے کہ ہمیں اپنا مستقبل محفوظ نظر نہیں آرہا تھا۔ میں تو سکون سے تھا، میرے کام میں تو کسی نے دخل اندازی نہیں کی مگر میں نے دیکھا کہ دوسرے لوگوں کے ساتھ بہت نامناسب برتاؤ شروع ہوگیا تھا۔ میں دراصل دروغ گوئی کا مرتکب ہوں گا اگر میں یہ کہوں کہ اس وقت بھی مجھے اپنے کام میں لطف آرہا تھا۔ لہٰذا اب وہ وقت آگیا تھا کہ ہم لوگ کام کر رہے تھے، اپنی تنخواہ حلال کر رہے تھے مگر کام کرنے میں مزہ نہیں رہا تھا۔ اور پھر میں نے دیکھا کہ ایک روز اچانک ہمارے افسر عزیز خان کو کمپنی سے نکال باہر کیا گیا۔ روزِ اوّل سے کمپنی سیکریٹری کے فرائض انجام دینے والے مسٹر یوسف بھی سبکدوش کردیے گئے مگر کچھ دنوں کے لیے ان کو مشیر کے طور پر رکھ لیا گیا تھا۔ ایک روز انھوں نے مجھے بتایا کہ مسٹر بھیم جی پاکستان میں ایک نئی کمپنی بنانے والے ہیں۔ پھر اس سلسلے میں مجھ سے بات کی جانے لگی۔ مجھے گمان بھی نہیں تھا کہ میں اتنی دور واقع ملک پاکستان کی کسی کمپنی میں کبھی کام کروں گا۔"

یہ قسمت کا کھیل تھا یا کوئی شدنی امر کہ جس دن جب برطانیہ میں کمپنیز رجسٹرار کے کارڈف دفتر نے سند جاری کی تھی کہ CCL Assurance Ltd نے اپنا نام تبدیل کرلیا ہے اور اب اس کا نام Century Life Assurance Ltd ہوگیا ہے، اُسی دن، وہی مسٹر بھیم جی، جنھوں نے CCL کی ابتدا کی تھی، پاکستان میں ایک نئی کمپنی کی بنیاد رکھ رہے تھے، یعنی اس وقت مسٹر بھیم جی کا ایک بہت پُرانا خواب شرمندۂ تعبیر ہو رہا تھا اس لیے کہ حکومتِ پاکستان نے نجی شعبے میں بیمۂ زندگی کی اجازت دی دے تھی، اور ای ایف یو لائف ان میں سے ایک تھی۔

طاہر ساچک کو مزید تفصیلات کا علم نہیں تھا مگر ان کو اتنا ضرور بتایا گیا تھا کہ اسٹاک ایکسچینج میں ای ایف یو لائف کے شیئرز کی فروخت کی شروعات کے فوراً بعد کمپنی کے صدر دفتر کے شہر اسلام آباد میں ایک رنگا رنگ تقریب منعقد کی گئی ہے۔ اس تقریب کے مہمانِ خصوصی جسٹس میاں محبوب تھے اور اس میں اعلیٰ فوجی اور سرکاری افسران اور تُجار بھی مدعو کیے گئے تھے۔ یہ نومبر ۱۹۹۲ء کی بات ہے، مسٹر بھیم جی کی پچھترویں سالگرہ کے چند دن بعد کی۔ ان کے لیے یہ کتنا اچھا اور یادگار موقع تھا، ایک فخر کا اور تسکین کا موقع۔ اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن آف پاکستان کی تشکیل کے پورے بیس برس بعد زندگی کے بیمے کی صنعت پر حکومت کی اجارہ داری ختم ہوگئی تھی اس لیے کہ نجی شعبے میں ای ایف یو لائف دوبارہ زندہ ہوگئی تھی۔

مسٹر بھیم جی جانتے تھے کہ ایک نئی، اور شاید اپنی زندگی کی آخری، کمپنی کا بوجھ اٹھانا ان کے لیے مشکل ہوگا۔ اس لیے انھوں نے اس نئی کمپنی کے مناسب اعلیٰ افسران کے لیے اِدھر اُدھر دیکھنا شروع کر دیا تھا۔ ایسے لوگ پاکستان میں دستیاب نہیں تھے۔ ملکی بیمے کی صنعت پر حاوی تمام بڑے لوگوں کو اسٹیٹ لائف نے اپنے آپ میں جذب کر لیا تھا اور اب صرف وہی لوگ رہ گئے تھے جو ریٹائر ہو چکے تھے یا اپنی عمر کے آخری حصے میں تھے۔ ان میں سے جو بچ رہے تھے وہ صحیح معنوں میں 'سرکاری افسر' بن چکے تھے اس لیے اس نئی کمپنی کے لیے مناسب نہیں رہے تھے۔ نہ بڑے افسر اور نہ نچلے درجے کے ملازمین، انتظامیہ کے یا سیلز فورس کے، کوئی بھی نجی اداروں کے قابل نہیں رہ گیا تھا۔ نئی کمپنی کی انتظامیہ کے سامنے سب سے بڑا مسئلہ نئے خون کی فراہمی، پڑھے لکھے، تیز طرّار اور تربیت یافتہ نوجوانوں پر مبنی ایسی سیلز ٹیم کی تشکیل تھا جو موجودہ معاشرے کی ایک ممتاز کمپنی کے سفیر کی حیثیت اختیار کر سکیں۔ اس ادارے کے خالق کو یقین تھا کہ اگر محنت کی جائے تو ایسے لوگ فراہم کیے جاسکتے ہیں۔ مگر تجربے کار لوگوں کی تلاش ذرا مشکل مسئلہ تھا۔ لہٰذا مائیکل بیل، جو بعد میں کمپنی کے چیف کنسلٹنگ ایکچوری بنے، عمر مرشد، مسٹر بھیم جی کے دونوں بیٹوں، مسٹر سیف الدین زومکا والا اور میونخ ری کے دوستوں کے درمیان طویل مشاورت کے بعد یہ طے پایا کہ کمپنی کے چیف ایگزیکٹیو کی آسامی کے لیے لندن میں مناسب شخص کی تلاش کی جائے۔

روشن علی بھیم جی نے اس سلسلے میں اپنے پرانے ساتھی ابا علی یوسف سے رابطہ کیا جو اس وقت بھی کچھ ڈھیلے ڈھالے انداز میں سینچری لائف سے متعلق تھے۔ انھوں نے مسٹر طاہر ساچک کا نام پیش کیا جن کو پاکستان میں اس پیش رفت کا علم تھا۔

طاہر نے کہا، ''میں ایک دن مسٹر بھیم جی کے بڑے بیٹے رفیق سے، ماربل آرچ کے قریب لندن کے فلیٹ میں جو کریڈٹ اینڈ کامرس کے زمانے سے ان کے خاندان کی ملکیت تھا، ملاقات کر رہا تھا اور وہ مجھے تفصیل سے بتا رہے تھے کہ نئی کمپنی کس طرح وجود میں آئے گی۔ پھر انھوں نے اصل سوال اٹھا کہ کیا میں اس منصوبے میں کسی بھی حیثیت میں شامل ہونا پسند کروں گا، یا، کم از کم کچھ وقت کے لیے اس کمپنی کی شروعات میں مدد کرنے پر راضی ہوں گا۔ پھر چند دنوں بعد مسٹر بھیم جی خود لندن آئے اور مجھ سے پوچھا کہ کیا میں دو ہفتوں کے لیے خود پاکستان آکر دیکھنا پسند کروں گا کہ کراچی کے حالات کیسے ہیں۔ انھوں نے مجھے یہ پیش کش بھی کی کہ میری اہلیہ اور میرا بیٹا بھی کراچی آسکتا ہے، اس لیے کہ ان کے اعزہ کراچی میں مقیم تھے۔ اور پھر ایک دن ہم نے تین بجے رات خود کو کراچی کے ایئرپورٹ پر پایا۔ ہمیں لینے کے لیے اور ہر وقت خدمت کے لیے ایک کار ایئرپورٹ پر موجود تھی۔ پھر میں قمر ہاؤس گیا، مسٹر بھیم جی اور ان کے ساتھیوں سے میری

ملاقات ہوئی ۔ دن بھر بات چیت کا سلسلہ جاری رہا۔ اگر چہ میری خواہش تھی کہ میں عملی طور پر بھی کچھ دیکھوں۔ مگر بس اس منصوبے کے بارے میں اور اس میں میری شمولیت کے موضوع پر باتیں چلتی رہیں۔ انھوں نے مجھے لاہور اور اسلام آباد جانے کے لیے بھی کہا۔ مجھے خبر نہیں کیوں، مگر پھر ہم لوگ لاہور اور اسلام آباد بھی ہو آئے، مگر مستقل طور پر میرا پاکستان آنے کا کوئی ارادہ نہیں تھا۔ میں زیادہ سے زیاد صرف ایک مشیر کی حیثیت میں ان کی مدد کے لیے تیار تھا، ہمیشہ کے لیے کراچی میں بسنے کے لیے نہیں۔ ہم نے دو دل چسپ ہفتے کراچی میں بسر کیے اور آخر میں مسٹر بھیم جی نے مجھے ڈپٹی مینجنگ ڈائریکٹر کی حیثیت سے کمپنی میں شمولیت کی پیش کش کردی۔ میں اس اچانک پیش کش پ حیران ہوگیا اور کہا کہ میں اپنی اہلیہ اور اہلِ خاندان سے مشورے کے بعد جواب دوں گا۔

بات اسی مقام پر ختم ہوگئی۔ میں لندن واپس چلا گیا اور تین چار ماہ بعد مسٹر بھیم جی مجھ سے پھر ملاقات کے لیے لندن آئے۔ ہم نے باتوں کا سلسلہ وہیں سے شروع کیا جہاں پر کراچی میں ختم ہوا تھا۔ اسی دوران میں نے مسٹر بھیم جی کے کچھ افسران کی تربیت بھی کی جو اُن کے ساتھ لندن آئے ہوئے تھے۔ وہ لوگ لندن اور میونخ لائے گئے تھے تا کہ مائیکل بیل اور میونخ کے اعلیٰ افسران سے ان کی ملاقاتیں بھی ہوسکیں اور ان کو کچھ لیکچرز بھی دیے جاسکیں۔ نئی کمپنی میں میری شمولیت پر اصرار جاری رہا اور بالآخر میں نے انکار کردیا۔ میں نے مسٹر بھیم جی سے معذرت بھی کی اور وضاحت بھی کی کہ میرے لیے ان کی پیش کش قبول کرنا ممکن نہیں۔ مسٹر بھیم جی نے اصرار کیا کہ ان کی اہلیہ 'بانو' میرے گھر آکر میری بیوی شمیم کے سامنے مجھ سے بات کریں گی۔ انھوں نے کہا کہ وہ چاہتے ہیں کہ اس طرح میں پوری طرح سمجھ سکوں گا کہ وہاں میرے لیے کیا مواقع ہیں اور اگر میں نے اس کمپنی میں شمولیت نہ کی تو میرا کتنا نقصان ہوگا۔ پھر وہ لوگ میرے گھر آئے۔ ان دنوں میری اہلیہ امید سے تھیں۔ خواتین نے مل جُل کر خورد ونوش اور چائے کا انتظام کیا اور وہیں ہمارے فیصلہ کن مذاکرات ہوئے۔ ان لوگوں کے چلے جانے کے بعد شمیم سے میری باتیں ہوئیں اور دوسرے دن میں نے مسٹر بھیم جی کو ٹیلی فون پر بتایا کہ ہم کراچی آنے کے لیے تیار ہوگئے ہیں۔''

کراچی میں ان کے نفیس دفتر میں بیٹھے ہوئے جب میں نے طاہر ساچک سے کہا کہ آپ کو ای ایف یو لائف کے مینجنگ ڈائریکٹر کی حیثیت میں کام کرتے ہوئے آٹھ برس ہوگئے ہیں تو کیا اب آپ ہمیں بتاسکتے ہیں کہ آپ نے اپنا ارادہ کیوں بدل دیا اور بالآخر پاکستان آنے کے لیے رضامندی کیوں ظاہر کردی تھی؟ جواب میں انھوں نے کہا کہ ''میں مسٹر بھیم جی کی شخصیت کی گرم جوشی اور معاملات میں ذاتی دل چسپی لینے کے انداز سے بہت متاثر ہوا تھا۔ یہ صاف ظاہر تھا کہ اپنی جوانی کے زمانے میں وہ بہت بڑے آدمی رہے ہوں گے مگر اس عمر میں بھی ان کی جوشِ حیات اور ان کی جسمانی قوت میرے لیے حیرت کا باعث تھی۔ مجھے ان کے تصورات، ان کی فراخ دلی اور ان کے ساتھیوں کی ان سے وفاداری نے بالخصوص بہت متاثر کیا تھا۔ وفاداری صرف ان لوگوں کی نہیں جو اُن پر انحصار کرتے تھے، ان لوگوں کی بھی جن کا ان کے حلقۂ اثر سے دور کا بھی واسطہ نہیں ہوتا تھا۔ یہی وجہ تھی کہ میں نے ان کے ترقیاتی منصوبے کا حصہ بننے پر رضامندی ظاہر کردی تھی۔''

مسٹر طاہر ساچک ای ایف یو لائف میں شامل ہوئے، اس کے مینجنگ ڈائریکٹر بن گئے اور اور اس طرح انھوں نے بہت جلد مسٹر بھیم جی کے اعتماد کو صحیح ثابت کردیا۔

ان کے روز مرّہ کے کاروبار میں اور اس ادارے کو مستعد و کامیاب بنانے میں کمپنی کے نیشنل سیلز ڈائریکٹر مسٹر نسیم چودھری، اور د جنرل منیجر، مسٹر زیدی اور مسٹر نقوی نے ان کو مدد فراہم کی۔ ان لوگوں کو برطانیہ اور دبئی میں رہ کر کام کرنے کا طویل تجربہ تھا اس لیے ایک نئی کمپنی کی شروعات کے سلسلے میں ان حضرات کی موجودگی بہت کارآمد تھی۔

یہ مسٹر ساچک کا کمال تھا کہ انھوں نے بیرونِ ملک سے آنے والے لوگوں کی جدید تکنیکی مہارت اور نیشنلائزیشن سے قبل کی ایک بہت بڑی شخصیت مسٹر ایم ایچ رضوی کے تجربے کے امتزاج سے، جنھوں نے ان کے نائب کی صورت میں ان کا ساتھ دیا، سات برس کے قلیل عرصے میں ادارے کو حیرت انگیز کامیابی سے ہم کنار کردیا۔ ان لوگوں نے مل کر بڑی کامیابی اور ہنرمندی سے نہ صرف اسٹیٹ لائف

ں اجارہ داری کے قلعے میں دراڑیں ڈال دیں، بلکہ ان لوگوں نے نجی شعبے کے اپنے حریف، 'امریکن لائف' اور 'کمرشل یونین' کو بھی اپنے س پھٹکنے نہیں دیا۔

ابتدائی دنوں ہی سے اخراجات پر کڑی نظر رکھنا ان کا کلیدی لفظ رہا ہے۔ ان کے ساتھی اعلیٰ افسران کی ٹیم نے بہترین مثال قائم کی ہے۔ ابتدا میں ان لوگوں نے قمر ہاؤس سے کام شروع کیا تھا۔ ای ایف یو جنرل نے اپنے دفاتر میں سے ان کو جگہ فراہم کی تھی۔ ان کا بورڈ وم ان لوگوں کے تصرف میں رہا تھا۔ سکون سے کام کرنے کی جگہ تو کجا، بیٹھنے کے لیے جگہ کی بھی کمی اور اس پر مستزاد، سہولتوں کے فقدان کے وجود ان لوگوں کے کام کرنے کے جذبے بلند تھے۔ حالات میں اس وقت کچھ بہتری آئی جب ان کو پی ای سی ایچ ایس کے بلاک 6 میں ب بنگلہ مل گیا جو ان کے چیئرمین کی قیام گاہ سے تھوڑے ہی فاصلے پر واقع تھا۔ کمپنی کی ترقی کے منصوبے کے مطابق اس بنگلے کے مالک نے ید تعمیر کرائی اور ان لوگوں کو اپنے دفاتر کو کارکنوں کے لیے جدید سہولتوں سے آراستہ کرنے کے موقع فراہم کر دیا۔

ای ایف یو کے چیئرمین، مسٹر بھیم جی، نئے ادارے کی کامیابی سے بہت خوش ہوئے اور آہستہ آہستہ پُرسکون ہونے لگے تھے۔ ب سب کچھ محفوظ اور تجربے کار ہاتھوں میں محسوس ہو رہا تھا۔ اعلیٰ افسران کی ٹیم متحد تھی اور ادارے کے بلند معیار کے منصوبے کے مطابق سیلز کے لوگوں کی تربیت ہو رہی تھی۔ میڈیکل ڈائریکٹر کی حیثیت سے ڈاکٹر مانجی جیسے تجربے کار اور اونچی ساکھ کے آدمی کی شمولیت ادارے کے لیے ایک بڑا اثاثہ تھی۔ ان کے علاوہ ای ایف یو کے دوسرے پرانے افسران نے بھی ای ایف یو لائف کو قائم ہونے میں اپنی فوری امداد فراہم ں۔ آغا ناصر علی، جو پرانی ای ایف یو لائف میں سینئر ایگزیکٹیو وائس پریزیڈنٹ تھے اور اسٹیٹ لائف بننے کے بعد اس میں ایگزیکٹیو ڈائریکٹر کے عہدے سے ریٹائر ہوئے تھے، اس کی بہترین مثال تھے۔ جب تک یہ کتاب شائع ہو کر ای ایف یو گروپ کے کارکنوں، ان کے اہل ندان اور دوستوں کے ہاتھوں تک پہنچے گی ای ایف یو لائف کو کاروبار شروع کیے ہوئے آٹھ برس مکمل ہو جائیں گے۔ اور اچھی بات یہ ہوئی ہے کہ اس کے بنیاد گزار اور پہلے چیئرمین اس اطمینان کے بعد اپنی کرسی چھوڑ کر دوسرے دنیا جا چکے ہیں کہ ان کی بنائی ہوئی کمپنی محفوظ اور ربے کار ہاتھوں میں ہے۔ وہ عالمِ بالا میں اس بات پر فخر کر رہے ہوں گے کہ ان کی غیر موجودگی میں بھی ان کے شاگرد اپنا کام مستعدی سے رر رہے ہیں۔ طاہر ساچک جیسے لوگ ان کی ای ایف یو لائف کی کامیابی اور اس کو پرانی کمپنی سے بھی بڑا ادارہ بنانے کے خوابوں اور جذبوں سے پوری طرح واقف ہیں۔ اس ملک میں بھی جنوب مشرقی ایشیا کے ملکوں کی طرح ترقی کے بہت مواقع ہیں۔ بس صرف وسائل کو پوری رح کام میں لانے کی دیر ہے۔

ای ایف یو لائف کے مستقبل کی جب بھی بات نکلتی ہے تو اس کے مینجنگ ڈائریکٹر ایک قسم کی خود بیں جذباتیت اور پُر جوشی کا ظاہرہ کرتے ہیں۔ ایسی کیفیت دوسرے حالات میں ان کی شخصیت میں خال خال ہی نظر آتی ہے۔ ان کی خاکسارانہ اور خود پر پوری طرح بور رکھنے کی صلاحیت ان کو شاید ہی کبھی خوابوں اور غیر منطقی کے سیلاب میں بہنے دیتی ہوگی۔

جب بھی ہم مستقبل میں جھانکنے کی کوشش میں پچھلی باتوں کا تجزیہ کرنے لگتے ہیں تو طاہر وہی بات دُہراتے ہیں کہ ''آپ نے مجھ سے سوال کیا تھا کہ مسٹر بھیم جی کی وہ کون سے ادا تھی جس نے مجھے اس نئے تشکیل شدہ ادارے میں شمولیت پر راضی کیا تھا۔ اور میں نے یہی کہا تھا کہ میں ان کی دور بینی اور جس قسم کی کمپنی وہ بنانا چاہتے تھے ان قدروں اور اعلیٰ تصورت سے بہت متاثر ہوا تھا۔ اور مجھے اس بات پر بھی مسرت ہے کہ میرے ہاتھوں وہ کچھ ہو رہا ہے، مسٹر بھیم جی جس کے خواب دیکھا کرتے تھے۔ ای ایف یو لائف میں ہم سب کی جو ٹیم بن گئی ہے اس پر میں بہت خوش ہوں اور مجھے یقین ہے کہ ہم وہ کچھ ضرور حاصل کر لیں گے جس کی تمنا کی گئی تھی۔ اور امید ہے کہ ایک دن مجھے اس شخص کی حیثیت سے یاد کیا جائے گا جس نے ایک قابلِ قدر ادارہ بنانے کی کوشش میں اپنا کردار ادا کیا تھا۔ مسٹر بھیم جی کی طرح میں بھی ای ایف یو لائف کو ایک عظیم ادارہ دیکھنا چاہتا ہوں۔ اگر ہم ان اصولوں پر کاربند رہے جن کے ذریعے ہم نے اپنا مقصد حاصل کرنے کا

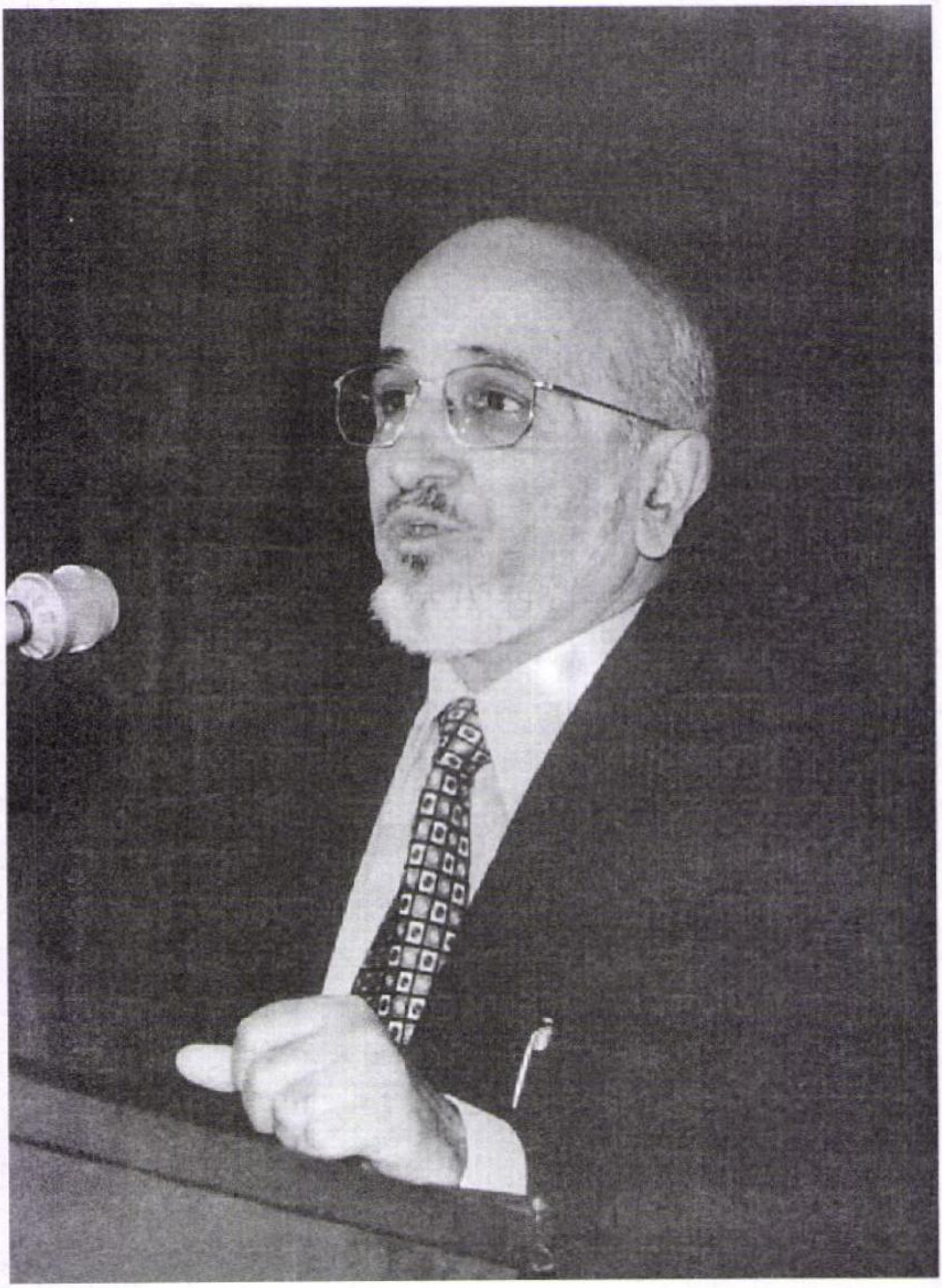
عزم کیا تھا، اور ہمارے بعد آنے والے بھی انھیں خطوط پر چلتے رہے تو میں سمجھتا ہوں کہ ہمارے ادارے کا مستقبل بہت تاب ناک ہوگا۔ ہ
نے اس ادارے کو جس قسم کی تہذیب دینے کی کوشش کی ہے، اور جس قسم کے لوگوں کا ہم نے انتخاب کیا ہے، یہ سب کچھ مل کر، یہ کمپنی ایک
دن بہت بڑا ادارہ بن کر ابھرے گی۔

ہمیں نہایت معروف نام ورثے میں ملا ہے ہم سب کو اس بات کا پورا احساس ہے۔ اور میرے خیال میں روایت کے مطابق ہمیں
یہ جو پس منظر نصیب ہوا ہے، اور ہم مستقبل میں کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں، ان سب وجوہات نے ہماری ذمے داریاں اور بڑھادی ہیں۔

ہماری کمپنی کا شان دار ماضی ہمارے لیے بہت اہم ہے اس لیے کہ یہ ایک بہت بڑا ادارہ بن چکی ہے۔ میں اس زعم میں نہیں مبتلا
ہوں کہ ہماری نئی کمپنی کسی دن اتنا بڑا ادارہ ہو جائے گی کی اس میں دس ہزار لوگ کام کر رہے ہوں گے۔ دنیا بھر میں مارکیٹ کے حالات بہت
بدل چکے ہیں۔ میں یہ بھی نہیں کہہ سکتا کہ جن حالات سے آج ہم دوچار ہیں ان میں انبوہِ کثیر کے ساتھ کام کرنے والے اداروں کا
کیا مستقبل ہوگا۔ میں اس ادارے کو پاکستان میں الائیڈ ڈنبار رہیمبر و جیسا دیکھنا پسند کروں گا۔ ایسی کمپنی کے مماثل جس نے اپنے قیام کے بعد
برطانیہ کی مارکیٹ کو بدل کر رکھ دیا تھا۔ وہ لوگ ملک کے صرف بہترین پیشہ ور مہارت والے لوگوں کا انتخاب کرتے تھے اس لیے کہ ہر کوئی ان
کے ساتھ کام کرنے کا اعزاز حاصل کرنے کا خواہش مند رہتا تھا، بالکل اسی طرح جیسے بہترین مال کے لیے آپ لندن کے مشہور ڈپارٹمینٹل
اسٹور Harrod's میں داخل ہوتے ہیں۔ میری مراد ہے اعلیٰ معیار کی مصنوعات۔ الائیڈ ڈنبار کا نام ہی معیاری مصنوعات کی ضمانت تھا
اور یہی کچھ میں ای ایف یو لائف کے لیے حاصل کرنا چاہتا ہوں۔ ای ایف یو کے برانڈ نام پر تو میں اثر انداز نہیں ہو سکتا مگر میں اس کے
منصب اور معیار پر اس وقت تک ضرور اثر انداز ہوتا رہوں گا جب تک مجھے اجازت ہوگی کہ جس طرح ہم نے کام کی شروعات کی ہے اسی
طرح اس کو آگے بڑھاتے رہیں۔ میں پورا زور دے کر یہ کہنا چاہوں گا کہ، مجھے اس مقام تک پہنچانے والے، ہمارے چیئرمین مسٹر بھیم جی
نے میرے کام میں کبھی دخل اندازی نہیں کی۔ اور ان کے بعد بھی جب تک یہی طریقہ جاری رہا تو میرا تصور یہ ہے کہ ای ایف یو لائف ایک
ادارہ بن جائے جس کا نام آتے ہی آپ کے ذہن میں اعلیٰ درجے اور معیار کا تصور ابھرے۔ جب لوگ کثیر الاقوامی اداروں کی عظمت و جلال
کے تقابل میں کامیاب مقامی تاجروں کو احساسِ کمتری میں مبتلا کرنے لگتے ہیں تو مجھے بہت ناگوار گزرتا ہے۔ ایسا تقابل کرتے وقت ہمیں اس
بات کا خیال رکھنا چاہیے کہ بسا اوقات بعض قدریں کثیر الاقوامی کے نام کے ساتھ نتھی ہو جاتی ہیں اور وہ دوسرے مقامی اداروں کے نام کے
ساتھ تصور نہیں کی جاتیں۔ میں اُصولی طور پر ہرگز بین الاقوامی اداروں کے خلاف نہیں۔ ان میں سے کچھ کمپنیاں بلا شبہ حیرت افزا ہوتی ہیں
اور عالمی معاشیات میں ان کا بڑا اہم کردار ہوتا ہے۔ میرا مطلب یہ ہے کہ صرف بین الاقوامی ادارہ ہونا ہی کسی خاص معیار کی دلیل نہیں ہوتا
میں ای ایف یو لائف کو ایسا ادارہ بنانا چاہوں گا جس کے بارے لوگ بے ساختہ کہہ اٹھیں کہ دیکھو! یہ ادارہ جسامت کے اعتبار سے نہیں، اپنے
معیار کے باعث مختلف ہے۔ اسی طرح جیسے کہ لوگ جنرل الیکٹرک، سیمینز وغیرہ یا بڑے عالمی بینکوں کے بارے میں سوچتے ہیں۔

میں چاہتا ہوں کہ لوگ ہمارے بارے میں کہیں کہ ہم لوگ اگر بہتر نہیں تو کم از کم بڑی کثیر الاقوامی کمپنیوں جیسے معیار کے تو ہیں
اس کے لیے وقت درکار ہوگا۔ ہمیں مارکس اینڈ اسپینسر اور میونخ ری یا اَلیانز کے معیار تک پہنچنے کے لیے ساٹھ یا سو برس نہیں لگیں گے۔ شاید
ان کی جسامت تک ہم کبھی نہ پہنچ سکیں، یہ کئی وجوہ سے ناممکن ہوگا، مگر ایسے معیار کے لیے جس پر اپنے ادارے پر لوگ فخر کر سکیں، پچاس ساٹھ
برس کا عرصہ لگ سکتا ہے جو میرے بعد ہی ہو سکے گا۔ میں اس وقت تو صرف بیج ہی بو سکتا ہوں اس امید کے ساتھ کہ اس سے نکلنے والے
اَنکھوے مستقبل میں پھلیں گے پھولیں گے۔"

مجھے یقین ہے کہ ان کے مرحوم مرشد یہ الفاظ سن کر بہت خوش ہوتے جو میرے خیال میں ان کے خوابوں کے حقیقت بننے اور نئی
زندگی پانے والی جدید ای ایف یو لائف کی ضمانت ہیں۔



ای ایف یو جنرل کے مینجنگ ڈائریکٹر اور چیف ایگزیکٹو، ای ایف یو لائف اور الیانز ای ایف یو ہیلتھ انشورنس کمپنی کے چیئرمین سیف الدین زومکاوالا۔

سیف الدین زومکاوالا

آزاد بھی اور منسلک بھی

اگر آپ EFU General کے موجودہ مینجنگ ڈائریکٹر کے قریب ہوں تو یہ ممکن ہی نہیں کہ آپ کو روشن علی بھیم جی یاد نہ آئیں، اس لیے چالیس برس کی رفاقت میں بھیم جی صاحب مرحوم نے نہ صرف انھیں تحریک دی، بلکہ ان کی شخصیت کو بالکل بدل دیا ہے۔ بھیم جی صاحب کی تصویریں ہر جگہ ملتی ہیں۔ دفتر میں، داخلے کے ہال میں، بورڈ روم میں اور ادارے کے تمام کتابچوں پر جو مسٹر سیف الدین زومکاوالا کے اطراف بکھرے ہوئے ہوتے ہیں۔ یہ وہی مقام ہے جس سے صرف چند فٹ کے فاصلے پر وہ کمرہ ہے جہاں میری اور ان کی اس وقت ملاقات ہوئی تھی جب وہ باقاعدہ کمپنی کے چیف کی حیثیت سے ذمے داری سنبھالنے والے تھے۔ اس مقام سے صرف چند قدم کے فاصلے پر انھوں نے مجھ سے کہا تھا کہ ''بھیم جی کے برسوں کے بارے میں سوچنا، یا بھیم جی کے عہد کی بات کرنا بہت بڑی غلطی ہوگی۔ یہ کسی ایک فرد کا عہد نہیں بلکہ یہ دور ہے متحدہ کوششوں کا۔''

''سب سے پہلے ادارہ ہوتا ہے۔ اور پھر وہ لوگ جو اس کے لیے کام کرتے ہیں۔ سب کچھ بتدریج معرضِ وجود میں آتا ہے، لوگ صرف ہاتھ بٹاتے ہیں۔ عبد الرحمٰن صدیقی کی پیش بینی ہو یا مسٹر کے ایف حیدر کی، مسٹر بھیم جی یا سیف الدین کی شخصیتیں اتنی اہم نہیں ہوتیں۔ میرا پختہ عقیدہ ہے کہ ارتقا سے سب کچھ آپ ہی آپ ترتیب پا جاتا ہے۔''

مندرجہ بالا دو جملے سیف الدین زومکا والا کی زبان سے اس وقت ادا ہوئے تھے جب ان کے شفیق استاد مسٹر بھیم جی کا انتقال ہوئے چھ ماہ گزر چکے تھے۔ اسی دن شام کو جب میں ہوٹل کے کمرے میں واپس آیا تو میں نے اپنی ریکارڈنگ مشین کو چلا کر ان کو دوبارہ سنا۔ اگر میرے لیے ممکن ہوتا تو میں ان جملوں کے ریکارڈ کو پھر چلاتا اور اس کی آواز کو اتنا بلند کر دیتا کہ میرے مرحوم دوست تک یہ جملے پہنچ جاتے۔ مجھے یقین ہیں کہ ان خیالات کو سُن کر وہ خوش بھی ہوتے اور فخر بھی کرتے۔ میں بھی سُن کر بہت خوش ہوا تھا، حالاں کہ میں نے اپنے دل کی بات اس انسان کو نہیں بتائی تھی جو میرے مقابل بیٹھا ہوا سکون اور صبر کے ساتھ میرے سوال سنتا جاتا تھا اور اپنے مخصوص، دوستانہ اور نڈر لہجے میں جواب دیتا جاتا تھا۔ جو مجھے اپنی زندگی، اپنے خیالات، اپنی فکرمندی، اپنے خواب اور اپنے تصورات کے بارے میں بتا رہا تھا۔ ایک لمحے کے لیے بے ساختہ میرا جی چاہا کہ میں اس سے کہہ دوں کہ میں اس کے آخری جملے سن کر کتنا مسرور ہو رہا ہوں۔ مگر پھر میں نے خود سے کہا کہ میرے مشن کی تکمیل سے پہلے ایسا کرنا قبل از وقت ہوگا۔

جب سیف الدین زومکا والا ۱۹۴۲ء میں پیدا ہوئے تھے اس وقت دوسرے عالمی جنگ ہر طرف تباہی پھیلا رہی تھی۔ ہندوستان کے رہنے والے بجا طور پر خوف زدہ ہو رہے تھے کہ ان کو بھی اس آگ اور خون کے کھیل میں گھسیٹا جائے گا، اس لیے کہ ان کے بیشتر اہم شہر جاپانی ہوائی فوج کے نشانے پر تھے۔ کچھ بم کلکتے پر گرائے جا چکے تھے اور اربابِ اقتدار نے تنبیہ کر دی تھی کہ جلد یا بدیر بمبئی بھی ان کا نشانہ بن

سکتا ہے۔ اسی وجہ سے بہت سے لوگون نے اپنی عورتوں اور بچوں کو اپنے دیہات میں یا چھوٹے شہروں میں بھیج دیا تھا، جیسا کہ یورپ میں رہنے والے لوگ بہت عرصے سے ہوائی حملوں کی تباہیوں کے خوف سے کر رہے تھے۔ یہی کچھ زومکا والا خاندان نے کیا تھا۔ جب سیف الدین رحم مادر میں تھے ان کی والدہ کو بھی بمبئی سے ایک سو ساٹھ کیلومیٹر دور واقع 'سورک' (Surak) نامی ایک چھوٹے سے شہر میں ان کے گھر روانہ کر دیا گیا تھا۔ ان کے والد اپنے کاروبار کی دیکھ بھال کے لیے بمبئی میں ہی ٹھہرے رہے۔ ان کے والد تار سے بنی ہوئی رسیوں اور سامان اٹھانے والی مشینوں کا کاروبار کرتے تھے۔ یہ کاروبار آج بھی بمبئی میں چل رہا ہے اور ان کے والد کے دو چھوٹے بھائی اس کی نگہداشت کرتے ہیں۔ تقسیمِ ہند کے وقت پہلے تو ان کا خاندان ہندوستان ہی میں مقیم رہا تھا مگر ۱۹۵۲ء میں ان لوگوں نے پاکستان ہجرت کرنے اور اپنے لیے نیا گھر بسانے کا ارادہ کر لیا۔

اس وقت سیف الدین کی عمر دس برس کی تھی اور وہ کراچی کے معروف اسکول سینٹ پیٹرک میں داخل کر دیے گئے تھے، جہاں سے بعد میں انھوں نے میٹرک کیا تھا۔ چوں کہ انھوں نے امتحان اول درجے میں پاس کیا تھا اس لیے ان کو سائنس میں مزید تعلیم کیلیے چن لیا گیا۔ چنانچہ ان کا داخلہ لیگل سائنس کالج میں ہو گیا جہاں تمام اول درجے والے طالب علموں کو ریاضی، فزکس اور کیمسٹری پڑھنے کا موقع دیا جاتا تھا۔ جب میں نے سیف الدین سے ان کے ماضی کے بارے میں دریافت کیا تو انھوں مجھے اپنا رازداں بناتے ہوئے کہا ''میں دراصل سائنس کی تعلیم کے لیے موزوں نہیں تھا۔ یہ شاید میرا موضوع نہیں تھا۔ اس کی مجھے زیادہ سمجھ بوجھ نہیں تھی۔ مگر چوں کہ ہم سب اسی گروپ میں شامل تھے اس لیے ہم سب کو پڑھنا پڑا اور میں نے بھی فزکس، ریاضی اور کیمسٹری میں بی۔ ایس۔ سی کر لیا۔ مجھے سب سے کم نمبر ملے تھے، بس پاس ہونے بھر کے۔ غالباً میں سب کچھ رَٹ لیا تھا اور بس کامیاب ہو گیا۔ اس وقت تک مجھے اندازہ ہو گیا تھا کہ میرا رجحان کامرس کی طرف تھا اس لیے میں بزنس ایڈمنسٹریشن کی طرف چلا گیا اور میں نے کراچی انسٹی ٹیوٹ سے ماسٹرز کر لیا۔''

ان کے والد کا اپنا کاروبار تھا اور چوں کہ تعلیم میں ان کا زیادہ وقت نہیں لگتا تھا اس لیے سیف الدین اپنے والد کے کاروبار میں ہاتھ بٹایا کرتے تھے۔ ''صرف وقت گزارنے کے لیے، تا کہ تھوڑا بہت کاروبار کا بھی عملی طور پر اندازہ ہو جائے۔''

اتفاق کی بات ہے کہ سیف الدین کی اپنے اسکول کے زمانے کے ایک طالبِ علم سے ملاقات ہو گئی جو لائف انشورنس بیچ کے بہت پیسے کما رہا تھا۔ اس نے اپنے والد کو بھی پالیسی بیچی تھی اور خود اپنے لیے بھی خریدی تھی۔ اس دوست نے سیف الدین سے پوچھا کہ انسٹی ٹیوٹ آف بزنس ایڈمنسٹریشن سے گریجویشن کے بعد ان کا کیا کرنے کا ارادہ ہے۔ ساتھ ہی مشورہ دیا کہ وہ بھی، کم از کم جز وقتی طور پر ہی سہی، بیمہ بیچ کر دیکھیں تو سہی کہ ان کو یہ پیشہ پسند بھی آتا ہے یا نہیں۔

''میں نے سوچا کہ یہ ایک دلچسپ تجویز ہو سکتی ہے اس لیے آزما کر دیکھنا چاہیے۔ میں اس میں کافی کامیاب رہا۔ اپنے دوستوں اور قریبی عزیزوں کو پالیسی بیچنا مجھے بہت آسان لگا لہذا میں نے ایسٹرن فیڈرل یونین انشورنس کمپنی کے ڈھاکہ کنونشن میں شرکت کے لیے کامیابی حاصل کر لی، جس میں جز وقتی طور پر میں نے کام شروع کر دیا تھا۔ اس زمانے میں غالباً وہی ایک کمپنی تھی جس کا نام بیشتر پاکستانیوں نے سنا ہوگا۔ پھر میں ڈھاکہ پہنچا مگر کنونشن کی کسے پروا تھی، میں تو تمام وقت کسی سیاح کی طرح ادھر ادھر گھومتا پھرتا رہا۔ اس سفر میں مجھے بہت لطف آیا۔ یہ دیکھ کر مجھے بڑی حیرانی ہوئی کی اس شعبے میں بڑے بڑے آدمی کام کر رہے تھے اور وہ سب بظاہر بہت آسودہ حال تھے۔ ہم سب ایجنٹ لوگوں کو بالکل نئے بنے ہوئے انٹر کانٹی نینٹل ہوٹل میں ٹھہرایا گیا تھا۔ مجھے آج بھی یاد ہے، اور میں بھی اسی پر عمل کرتا ہوں کہ سارے اعلیٰ افسر، مسٹر بھیم جی اور ڈائریکٹر حضرات، ایک فور اسٹار ہوٹل میں مقیم ہوئے مگر ہم لوگوں کو اس سے اعلیٰ درجے کے ہوٹل میں ٹھہرنے اور لطف اٹھانے کا موقعہ دیا۔ نئے ہوٹل میں جگہ کی کمی پڑ گئی تھی اس لیے کہ یہ بہت بڑا کنونشن تھا۔''

یہ واقعہ ۱۹۶۷ء کا ہے جس نے نوجوان سیف الدین زومکا والا پر گہرے اثرات مرتب کیے۔ اور جہاں تک ان کے پیشے کے

مستقبل کا سوال تھا، یہ واقعہ ان کے لیے فیصلہ کُن تھا۔ اور پھر یوں ہوا کہ اتفاق سے ڈھاکہ کنونشن کے ہجوم میں جنرل ڈپارٹمنٹ کے اعلیٰ افسر اس۔ ایم۔ معین الدین کی خاتون سیکریٹری مسز ماچس والا بھی شریک تھیں جن کا تعلق بھی سیف الدین کی بوہری برادری سے تعلق تھا۔ مسز ماچس والا نواب حسن صاحب کے برابر ہی کھڑی ہوئی تھیں، جو ۱۹۶۴ء میں تکنیکی ماہر کے طور پر میری جگہ پُر کرنے کے لیے نیو انڈیا انشورنس بمبئی سے لائے گئے تھے۔ اتفاق سے سیف الدین ادھر سے گزرے اور ان سے سلام دعا ہوئی تو مسز ماچس والا نے سیف الدین کا نواب حسن صاحب سے تعارف کرایا۔ مسز ماچس والا نے سیف الدین سے ذکر کیا تھا کہ جنرل ڈپارٹمنٹ ایسے نوجوانوں کی تلاش میں تھا جن کو انشورنس کا کچھ تجربہ بھی ہو اور وہ کاروباری برادری سے بھی تعلق رکھتے ہوں۔ نواب حسن کو یہ نوجوان پسند آیا اور انھوں نے سیف الدین کو کراچی پہنچ کر ملاقات کی دعوت دی۔ مگر ہمارے 'نوجوان دوست' نے اپنے لاابالی انداز میں سنی ان سنی کر دی، جیسا کہ وہ اپنے مستقبل کے بارے میں کرنے کے عادی تھے۔ مگر سیف الدین نے اس بات کا ذکر اپنے والد سے کر دیا تھا اور انھوں نے سیف الدین کو نواب حسن سے ملاقات کا مشورہ دیا۔ سیف الدین نے پھر بھی اس بات پر زیادہ توجہ نہیں دی اور سوچا کہ جب کبھی انھیں ہیڈ آفس قمر ہاؤس جانے کے لیے کوئی کام نکلے گا تو وہ نواب حسن سے ملنے کی کوشش کریں گے۔

وقت گزرتا گیا، سیف الدین کو کچھ جلدی بھی نہیں تھی۔ آخر ایک دن مسز ماچس والا نے سیف الدین کو فون کیا اور ڈھاکے کے واقعے کی یاد دہانی کراتے ہوئے کہا کہ نواب حسن صاحب سنجیدگی سے ان کے انتظار میں ہیں۔ اس ٹیلی فون نے سیف الدین کو نواب حسن سے ملاقات کے لیے آمادہ کر دیا۔ نواب حسن نے اپنے روایتی ملائم انداز میں سیف الدین کو جنرل ڈپارٹمنٹ کے ایگزیکٹیو ٹریننگ اسکیم میں شمولیت کی دعوت دی۔

''مجھے اچانک ایک جھٹکا سا لگا۔ مجھے اس قسم کی پیش کش کی توقع نہ تھی۔ میں کچھ خوف زدہ بھی ہوا اس لیے کہ میں آزاد قسم کا انسان تھا اور اپنے طور پر ہی کام کرنا چاہتا تھا۔ مجھے جز وقتی طور پر زندگی کا بیمہ بیچنے میں بہت لطف آ رہا تھا۔ میں ان دنوں اچھے خاصے پیسے کما رہا تھا اور چوں کہ مجھ پر گھر بار چلانے کی کوئی ذمے داری نہیں تھی اس لیے یہ سب کچھ میرے جیب خرچ کے لیے تھا۔ ہمارے خاندان میں مجھ سے پہلے کسی نے کبھی کسی اور کے لیے کام نہیں کیا تھا۔ جب سے مجھے ملازمت کی پیش کش کی گئی تھی یہ خیالات میرے دماغ میں گردش کر رہے تھے۔''

مجھ سے گفتگو کے دوران، اتنے دنوں بعد بھی ان باتوں کو بیان کرتے ہوئے، جب کہ سیف الدین ای ایف یو کے سربراہ کے عہدے پر فائض ہو چکے ہیں، انھیں یقین نہیں آ رہا تھا کہ واقعی یہ سب کچھ ان کے ساتھ ہو گیا ہے۔

سیف الدین پھر گویا ہوئے'' دیکھا آپ نے۔ اس وقت تک میں نے اپنی تعلیم مکمل بھی نہیں کی تھی۔ مجھے ایک سال اور پڑھنا تھا۔ اور زندگی کا بیمہ بیچنا کتنا آسان کام تھا۔ میرے اتنے سارے دوست تھے اور ان کے علاوہ میرے والد کے دوست بھی تھے۔ مجھے صرف تعارف حاصل کرنے کی ضرورت ہوتی تھی، باقی کام تو وہ خاتون کرتی تھیں جن کے نام سے پالیسیاں بیچی جاتی تھیں۔ مگر میرے والد نے مجھ سے اس پیش کش کو آزمانے کا مشورہ دیا۔ ان کا کہنا تھا کہ اگر تمھیں اس کام میں لطف نہ آئے تو جب چاہو میرے کاروبار میں شامل ہو سکتے ہو۔ اس طرح میرے لیے یہ سہولت موجود تھی کہ اگر یہ کام مجھے پسند نہ آیا تو والد کا کاروبار میرے لیے حاضر تھا۔ یہ خیال میرے ذہن میں ہمیشہ سے تھا اس لیے میں نے ان کی تجویز کو منظور کر لیا اور اپنی تعلیمی سرگرمیوں کا اس طرح انتظام کر لیا کہ صبح کے بجائے میں شام کو کالج جانے لگا۔ اس طرح مجھے انسٹی ٹیوٹ آف بزنس ایڈمنسٹریشن میں ایک سال کے بجائے ایک سال چھ ماہ جانا پڑا تھا۔ اپنے والد کے کاروبار میں کام کرنے کے بجائے اب میں ایسٹرن فیڈرل انشورنس کے دفتر جانے لگا۔ اس طرح میں نے Non-Life Insurance Executive کی حیثیت سے ۱۹۶۷ء میں کام شروع کر دیا۔ میرا انٹرویو نواب حسن اور ایس۔ ایم۔ معین الدین، جنرل منیجر نے لیا تھا جو خود بھی بے مثال سیلز میں رہ چکے تھے۔ میں ان سے واقف نہیں تھا مگر انھیں ہمیشہ یاد رکھوں گا۔ وہ ایک خوش وضع، سپید بالوں والے بزرگ انسان تھے۔ میری

ملازمت کے بارے میں وہ بالکل بے فکر تھے۔ وہ میرے والد کو جانتے تھے۔ میری ملازمت کے خط پر دستخط کرنے کے بعد وہ نواب حسن کی طرف مڑے اور کہا ''یہ نوجوان ای ایف یو میں زیادہ دن نہیں چلے گا۔ آج نہیں تو کل، یہ اپنے والد کے کاروبار میں واپس چلا جائے گا۔''

بڑے عظیم لوگ بھی غلطی کر جاتے ہیں اور مجھے یقین ہے کہ آج اگر ہمارے پرانے دوست معین الدین زندہ ہوتے سیف الدین کی کامیابی دیکھ کر مسکرا اٹھتے۔ اور معین الدین ہی کیا، ای ایف یو کا کوئی بھی آدمی ہوتا تو یہ دیکھ کر حیران ہوتا کہ ایک کاروباری خاندان کا یہ نوجوان صرف پانچ سو روپے تنخواہ پر نوکری کرنے کیوں آرہا ہے جب کہ یہ صرف زندگی کے بیمے کی چند ہی پالیسیاں بیچ کر اس کے چار پانچ گنا روپے کما لیتا ہے۔ نوکری کے پہلے دن سیف الدین نواب حسن کے پاس گئے تھے اور ان کو نواب حسن کے پی۔ اے مسٹر ایم۔ ڈی۔ ملک کے پاس چند کتابیں دے کر بٹھا دیا گیا تھا۔ ملک صاحب میرے بھی پی۔ اے رہ چکے تھے اور غالباً سیف الدین ہی کے عمر کے رہے ہوں گے۔ وہ سیدھے سادے آدمی تھے مگر وہ سیف الدین جیسے امیر گھرانے میں پیدا نہیں ہوئے تھے۔ انھوں نے سیف الدین سے بڑی نرمی سے پوچھا ''آپ ای ایف یو میں کیوں ملازمت کرنا چاہتے ہیں۔ آپ کے والد کا اتنا بڑا کاروبار ہے تو آپ ان کے ساتھ کیوں کام نہیں کرتے''۔ میرے اس نوجوان دوست نے، جو اس چھوٹے سے دلچسپ واقعے کو بیان کر رہا تھا، سوال کرنے والے کو زندگی کا بیمہ بیچنے کی تفصیلات بتائیں، اور یہ بھی کہا کہ ان کو اس کام میں اس لیے اور بھی لطف آرہا تھا ان سے کوئی کمیشن نہیں مانگتا تھا۔ اس نے ملک صاحب سے یہ بھی کہا کہ وہ اپنی تربیت کے بعد جنرل بزنس کے میدان میں بھی کام کرنے کا خواہش مند ہے۔ بظاہر ملک صاحب کو اس کے بیان کی سنجیدگی پر یقین نہیں رہا ہوگا اس لیے کہ انھوں نے اچانک پلٹ کر کہا ''تم کیا سمجھتے ہو کہ تم ایک دن اس کمپنی کے مینجنگ ڈائریکٹر بن جاؤ گے؟'' اور شاید سیف الدین نے پلٹ کر کہا ہوگا ''کیوں نہیں''۔ ظاہر ہے کہ اس وقت ان کو اس بات کا گمان بھی نہیں رہا ہوگا کہ ایک دن ایسا ہو بھی جائے گا۔ سیف الدین نے میرے کئی بار استفسار پر کہا کہ ''مجھے صحیح الفاظ تو یاد نہیں مگر کچھ اسی طرح ہوا تھا۔ میرے لیے بھی یہ حیرت کی بات تھی۔''

ایک کاروباری برادری سے تعلق رکھنے والے سیف الدین کو توقع تھی کہ ان کو کمپنی میں کسی ایسی جگہ تعینات کیا جائے گا جہاں وہ نہ صرف تکنیکی گُر سیکھیں گے بلکہ ان کو بزنس بھی لانا پڑے گا۔ اور پھر یہی ہوا بھی۔ چند دن بعد نواب حسن صاحب نے ان کا کراچی برانچ میں تبادلہ کر دیا۔ کراچی میں صرف یہی ایک برانچ تھی، جس کو اس زمانے میں ایجنسی سیکشن کہا جاتا تھا۔ بہت دنوں تک مسٹر معین الدین کے زیر انتظام رہنے کے بعد اب یہ برانچ جناب آلِ مجتبیٰ کے پاس تھی اور مسٹر فصیح الدین، جو آجکل کمپنی کے ڈپٹی مینجنگ ڈائریکٹر ہیں، وہاں اسسٹنٹ منیجر تھے۔ فصیح ایگزیکٹیو آفیسر اسکیم کی پہلے کھیپ سے تعلق رکھتے تھے اور تکنیکی معاملات میں انھیں خاصا دَرَک تھا۔ مجتبیٰ صاحب بھی اپنے پیشے کے تکنیکی معاملات میں ماہر تھے۔ وہ ای ایف یو کی پہلے افسر تھے جس نے ACII امتحان میں کامیابی حاصل کی تھی۔ لہٰذا تکنیکی اعتبار سے سیف الدین اس سے بہتر ہاتھوں میں نہیں ہو سکتے تھے۔ ان دو افسروں کو بھی اپنے نئے ساتھی کی سنجیدگی کے بارے میں یقین نہیں تھا کہ وہ انڈر رائٹنگ وغیرہ جیسے تکنیکی معاملات کی گہرائی میں جا کر سیکھنے کی کوشش کریں گے۔ انھوں نے بھی سیف الدین کو انشورنس سیکھنے کے بجائے بازار میں جا کر انشورنس بیچنے کی ترغیبات دیں۔ سیف الدین نے اپنے دو افسروں کو مایوس نہیں کیا۔ اپنے والد کے رسوخ کے استعمال سے وہ دو بڑی صنعتوں کا بزنس لانے میں کامیاب ہوگئے۔ اس میں تیزی سے اضافے ہوتے رہے۔ مگر چوں کہ سیف الدین کو ایگزیکٹیو ٹریننگ اسکیم میں بھرتی کیا گیا تھا اس لیے یہ سلسلہ یہیں رک گیا اور ان کو کمپنی کے ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ، واقع بہادر آباد، تربیت کے لیے بھیج دیا گیا۔

انسٹی ٹیوٹ کی ذمے داری فوج کے ایک ریٹائرڈ افسر کرنل بشیر کے سپرد تھی اور شرافت والا جاہی، مجتبیٰ، فصیح الدین، رضوی اور اے۔ جی۔ خان جیسے لوگ انشورنس کے مختلف موضوعات پر لیکچر دینے کے لیے آیا کرتے تھے۔ یہ کُل وقتی کورس تھا طلبا دفتر میں حاضری سے مستثنیٰ تھے اور ٹریننگ انسٹی ٹیوٹ میں ہی رہتے تھے۔ چوں کہ وہاں جگہ کی قلت تھی اس لیے سیف الدین کو اپنے گھر رہنے کی اجازت تھی۔

سیف الدین کہتے ہیں ''مگر یہ کافی مشکل کام تھا۔ مجھے ہر روز آٹھ بجے صبح انسٹی ٹیوٹ میں حاضر ہونا پڑتا تھا۔ مگر میرے لیے ایک خوش خبری آنے والی تھی۔ فائنل امتحان میں مجھے اول درجے میں کامیابی ملی۔ اس کامیابی نے مجھے بہت آگے بڑھنے میں مدد دی۔ جب میں واپس اپنے دفتر آیا تو میرے ساتھ ہر شخص کا برتاؤ مختلف تھا۔ خاص کر مجتبیٰ صاحب اور فصیح الدین میری کامیابی سے بہت خوش تھے۔ اس لیے کہ میرے ساتھ کے سارے طلبا کم از کم دو سال سے EFU میں کام کر رہے تھے۔ سب کے سب تکنیکی کام کرتے تھے اور انھیں بزنس بھی نہیں لانا پڑتا تھا۔ اس طرح میری بہت ہمت افزائی ہوئی۔ مجتبیٰ صاحب نے میری ہمت بندھائی اور مجھے اپنے کمرے میں بیٹھنے کی جگہ فراہم کر دی تھی۔ دوسرے لوگوں کے ساتھ باہر بیٹھے کے بجائے مجھے اپنے مقابل اپنی میز پر جگہ دی۔ میں ان کے ٹیلیفون بھی اٹھاتا اور جب بھی کسی شعبے کا ذمے دار غیر حاضر ہوتا تو مجھے اس کی جگہ بٹھا دیا جاتا۔ اس سے بھی میری حوصلہ افزائی ہوئی اور انشورنس کو اس کی گہرائیوں میں اتر کر سیکھنے کا موقع ملا۔''

۷۲۔۱۹۷۰ء میں ملکی صنعت میں بڑی تبدیلیاں آئیں۔ دسمبر ۱۹۷۰ء میں مشرقی پاکستان کٹ کر بنگلہ دیش بن گیا۔ اس کے ساتھ ہی کمپنی کا آدھے سے زیادہ کاروبار جاتا رہا۔ مشرقی بازو کے سینئر افسران اور دوسرے ملازمین کو مغربی پاکستان میں کھپانا پڑا تھا۔ تقریباً سو کے قریب ملازمین، جو مشرقی پاکستان کی شاخوں سے منسلک تھے کراچی آ گئے تھے۔ ان میں مسٹر عظیم رحیم جنرل انشورنس کے منیجر برائے مشرقی پاکستان تھے۔ ان کے نائب تھے مسٹر امیر علی مولید ینا، جو چاٹگام میں کنٹرولر آف برانچز تھے، مشرقی پاکستان کے سانحے سے قبل ہی تبادلے کے ذریعے کراچی آ چکے تھے۔ یہ تبادلہ دراصل مستقبل میں آنے والی کسی حکمت عملی کا پیش خیمہ تھا۔ مسٹر ایس۔ ایم۔ معین الدین اور لاہور کے میاں سعید احمد، دونوں مستقبل قریب میں ریٹائر ہونے والے تھے۔ اس لیے یہ فیصلہ ہوا تھا کہ اس علاقے کی انتظامیہ کو مضبوط بنانے کی غرض سے امیر علی بھائی کو مشرق سے مغرب بلا لیا جائے۔ امیر علی بہت تجربے، کار پڑھے لکھے اور بڑے جرأت مند افسر تھے۔ انھوں نے مشرقی پاکستان میں بہت اچھا کام کیا تھا۔ میرے زمانے میں ہی ان کو ایک طرح سے عظیم رحیم صاحب کیساتھ توازن برقرار رکھنے کے لیے مشرقی پاکستان بھیجا گیا تھا جو خالصتاً سیلز کے آدمی تھے۔ امیر علی ساختیاتی صلاحیتوں کے انسان ہونے کے باوجود تکنیکی ضروریات اور شرارتی نزاکتوں کے امتزاج سے نئی تخلیق کا ایسا ہنر جانتے تھے کہ وہ دوستوں اور دشمنوں دونوں کو اپنی فن کاری سے حیران کر دیتے تھے۔ انھوں نے مشرقی پاکستان کی انتظامیہ کی دوبارہ تشکیل کی اور عظیم رحیم صاحب کا کمال یہ تھا کہ انھوں نے نہ صرف امیر علی کے کام میں مداخلت نہیں کی بلکہ ان کی بہت مدد کی تھی۔

امیر علی کو کراچی، سندھ اور بلوچستان کے لیے زونل چیف بنا دیا گیا تھا۔ جب مجتبیٰ صاحب نے کراچی میں ایک اور شاخ کھولنے کی تجویز پیش کی تو انھوں نے فوراً ان کی تائید کر دی۔ لہٰذا فیصلہ یہ ہوا کہ ہمارے دوست سیف الدین زومکا والا کو یہ مشکل ذمے داری سونپی جائے۔

''یہ واقعی مسٹر امیر علی مولید ینا کی دور رس نگاہ تھی جس نے ملک کے اس حصے میں ہمارے کاروبار کی مزید ترقی کے لیے نئی راہیں ہموار کیں۔ ان کی خلاقی اور منصوبہ بندی کی صلاحیت نے ہم میں وہ جذبہ پیدا کیا تھا جس کی مدد سے ہم میں آگے بڑھنے کا حوصلہ ہوا۔ انھوں نے ہی ایک نیا جنوبی زون بنانے کا خیال پیش کیا تھا اور ہم لوگ اس کے مغز کے طور پر کام آئے۔ مولید ینا صاحب اس نئے زون کے سربراہ بنے جب کہ مددگار اور ذمے دار افسران میں فصیح الدین صاحب، مجتبیٰ صاحب، مرزا فیض احمد صاحب اور بعد میں سلیم طارق صاحب بھی شامل ہو گئے تھے۔ دراصل یہی لوگ تھے جنھوں نے سارے فیصلے کیے تھے اور نیا جنوبی زون تخلیق کیا تھا۔''

جب سے ہم نے کمپنی اور اس کے مستقبل کے بارے میں باتیں شروع کی تھیں، جس کا بہت انحصار ان کی ذات پر، ان کے تصورات، پیش بینی اور کامیابیوں پر ہے، سیف الدین نے بار بار یہی کہتے رہے ہیں کہ ''زندگی ایک حادثہ ہے۔ میں سچ مچ اس پر یقین رکھتا

ہوں۔ جب مجھے شہر میں ایک برانچ بنانے کی ذمے داری سونپی گئی تو میں بہت خوش ہوا، مگر ساتھ ہی ڈر بھی رہا تھا۔ مجھے اس بات کا خوف تھا کہ نئی برانچ میں جانے اور خود مختار ہونے کے اپنے بھی خطرات ہوتے ہیں۔ یہ خوف میرے دل میں بھی بیٹھا ہوا تھا۔ میں کامیاب ہوا تو خوب تمغے ملیں گے مگر ناکام ہوا تو ننگا ہو جاؤں گا۔ جب میں کراچی برانچ کا حصہ تھا اس وقت اس کی کامیابیوں میں سب کا حصہ تھا۔ ناکامی کی صورت میں کوئی فرد نہیں بلکہ برانچ ناکام کہلاتی۔ لہٰذا سندھ انڈسٹریل ٹریڈنگ اسٹیٹ کی برانچ میرے لیے ایک بڑی تبدیلی تھی۔ مگر اب میں ماضی میں جھانک کر دیکھتا ہوں تو میرے لیے یہ ایک نعمتِ غیر مترقبہ تھی۔ مجھے زندگی میں پہلی بار یہ موقع ملا تھا کہ میں خود کچھ کر کے دکھا سکوں اور میں پروردگا کا شکر گزار ہوں کہ اس نے مجھے یہ موقع فراہم کیا۔ وہ برانچ کامیاب، بلکہ حقیقتاً بہت کامیاب ہوئی۔ اور سب سے بڑی بات یہ تھی کہ ہم نے اس کام کو بالکل بنیاد سے شروع کیا تھا۔ اب میں اس کی جزئیات سنا کر آپ کو بیزار کرنے کی اجازت چاہتا ہوں اس لیے کہ ان کے ذریعے ہی میں اپنا نقطۂ نگاہ وضاحت سے پیش کر سکوں گا۔

سب سے پہلا کام تو ایک دفتر کی تلاش تھی۔ تلاش میں ہم لوگ مارے مارے پھرتے رہے۔ آپ کو معلوم ہے کہ ان دنوں یونائیٹڈ بینک سے ہمارا ایک رشتۂ خاص ہو گیا تھا۔ لہٰذا سب سے پہلے ہم نے SITE میں ان کی کئی شاخوں میں سے ایک کے منیجر سے ملاقات کی اور اپنی ضرورت بیان کی کہ بہت جلد ہم ان کے نئے پڑوسی بننے والے ہیں۔ انھوں نے ہمیں خنداں پیشانی سے خوش آمدید کہا اور بتایا کہ انھوں نے حال ہی میں اپنا نیا دفتر بنا لیا ہے اور یہ بھی کہ جو دفتر انھوں نے چھوڑا ہے جائیداد مالک کو واپس دے رہے ہیں اور ہم چاہیں تو اس کو لے سکتے ہیں۔ اس طرح ہم کو وہ تمام چیزیں بھی مفت مل جائیں گی جن کو وہ لوگ یوں ہی چھوڑ رہے ہیں۔ ان دنوں یونائیٹڈ بینک کا کام اچھا چل رہا تھا۔

اس طرح ہمارا سارا مسئلہ ایک آن میں حل ہو گیا، اسی لیے میں نے کہا تھا کی زندگی ایک حادثہ ہوتی ہے اور ہر شئے بس خود بخود ہوتی رہتی ہے۔ اس مسئلے کے حل ہو جانے کے بعد کا مسئلہ یہ تھا کہ کراچی برانچ سے ہمیں کون سے کارکن ساتھ لے جانے ہوں گے۔ یہ ایک بڑا فیصلہ تھا۔ یہ جانتے ہوئے کہ نئی برانچ سے کمپنی اچھے کاروبار کی توقع رکھے گی میں نے از خود یہ طے کیا کہ بجائے کسی تکنیکی کارکن کے ہم ایسے افراد کو ساتھ لے جائیں جو نئے بزنس لانے میں اچھے ہوں۔ جب کاروبار شروع ہو جائے گا تو کمپنی خود ہی ہم کو تکنیکی ماہر فراہم کر دے گی۔ اس لیے میں نے رضوی نام کے ایک صاحب کو ساتھ جانے کا فیصلہ کیا جن کے بھائی کسٹم میں کلکٹر تھے اور میرا خیال تھا کہ ان کی وجہ سے SITE کے علاقے سے اچھا کاروبار ہو سکے گا۔ ان کے علاوہ میں اپنے ساتھ اقبال ملکانی کو لے گیا جو آج کل کریڈٹ اینڈ کامرس دبئی میں، جس کا نام اب الائنس انشورنس ہو گیا ہے، اسسٹنٹ جنرل منیجر ہیں۔ میں بھی اس کمپنی میں کام کر چکا تھا۔ وہ بھی اچھا بزنس کرنے کے خواہشمند تھے۔ وہ پہلے چاٹگام میں اچھا کام کر چکے تھے اور میں نے سوچا کہ ہم تین لوگ کافی ہوں گے۔ اس طرح ہمارا کاروبار شروع ہو گیا۔ اپنے دفتر میں ہر آنے والے کو ہم چائے پیش کرتے خواہ اس کا بزنس ملے یا نہ ملے۔ ہماری خواہش کے خلاف شروع دنوں میں ہمارے پاس اخبارات پڑھنے کے لیے بہت وقت ہوتا تھا مگر پھر آہستہ آہستہ کاروبار شروع ہوا اور ہماری برانچ بہت کامیاب رہی۔"

ایسی ہی مثبت کامیابیوں نے ہمیں ڈھاکہ کے زوال کے بعد ہونے والی تباہی سے نکالا تھا۔ اس تباہی کے باوجود لائف ڈپارٹمنٹ ایک بعد دوسری منزل مارتا ہوا آگے بڑھ رہا تھا۔ پوری کمپنی میں ہر طرف بڑا جوش اور جذبہ تھا۔ مگر جب مئی ۱۹۷۲ء میں وزیرِ اعظم بھٹو کی حکومت نے دوسرے صنعتوں کے ساتھ بیمۂ زندگی کو قومی ملکیت میں لینے کا اعلان کر دیا تو سب کچھ ایک جھٹکے سے ساتھ رُک گیا۔ قلم کی ایک جنبش سے ہماری صنعت کی آمدنی کا ایک بڑا حصہ ہم سے چھن گیا۔ یہی نہیں اس سے بڑا نقصان یہ ہوا کہ صنعت کے زیرِ انتظام لائف فنڈ جو پچھلے پندرہ برسوں میں ہماری ترقی کے لیے جنریٹر کا کام کر رہا تھا وہ سب حکومت کی تحویل میں چلا گیا۔

اس سیاسی تبدیلی نے نہ صرف ای ایف یو بلکہ ملک کی پوری مالیاتی دنیا کو ڈرامائی انداز میں بدل کر رکھ دیا۔ اس سے ملکی معاشیات

پر بھی اثرات مرتب ہوئے۔ کسی بھی تجارتی ادارے کے لیے، اور بالخصوص کسی بڑے ادارے کے لیے ایسی صورتِ حال بہت نازک ہوتی ہے۔ اسی دوران مسٹر عظیم رحیم کراچی آ چکے تھے اور ان کے لیے بھی کوئی جگہ بنانی تھی۔ امیر علی نے رضا کارانہ طور پر اپنے وسیع القلب، نہایت مہربان اور محبت کرنے والے سابقہ افسر کے لیے جگہ خالی کر دی۔

مشرقی پاکستان کی علٰحدگی نے پورے ملک کو زخم آلود کر دیا تھا اور یہ بھی کہا جا سکتا ہے کہ بینکوں اور بیمہ کمپنیوں کے نیشنلائزیشن نے اس کے تابوت میں آخری کیل ٹھونک دی تھی۔ ای ایف یو ملک کے زندگی کے بیمے کا پچاس فیصد کاروبار پیدا کر رہی تھی اور ایسی صورت اس کے کارکنوں کے لیے بہت مشکل تھی۔ یہی وہ وقت تھا جب یہ افواہ اڑادی گئی تھی کہ ای ایف یو کے چیف ایگزیکٹیو ملک چھوڑ کر برطانیہ اور مشرقِ وسطیٰ میں نئی کمپنیاں قائم کرنے کے منصوبے بنا رہے ہیں۔ یہ باتیں سیف الدین زومکا والا پر براہِ راست اثر انداز نہیں ہوئیں۔ ان کی SITE برانچ بہت اچھا کام کر رہی تھی۔ اس کے باوجود پورے ملک کا ماحول تبدیل ہو گیا تھا۔

مسٹر مولید ینا نے، جنھیں مسٹر بھیم جی نے مشرقِ وسطیٰ سے حقائق جمع کرنے کے لیے بھیجا تھا، اپنے سب زیادہ کامیاب برانچ منیجر سے یہ معلوم کرنے کے لیے رابطہ کیا کہ اگر کوئی کمپنی بنائی جائے تو وہ دبئی میں کام کرنا پسند کریں گے۔ سیف الدین نے فرمایا کہ ''میں مسٹر مولید ینا پر اس قدر اعتماد کرتا تھا کہ میں نے اپنے اہلِ خانہ سے بھی مشاورت نہیں کی اور کہا کہ ٹھیک ہے چلیے ہم دونوں ایک ساتھ چلتے ہیں۔ میرے ایسے غیر متوقع اقرار کی وجہ ملک کے اندر پھیلی مایوسی کی فضا تھی۔ اس لیے بھی کہ اندنوں ہر شخص ہی ملک سے باہر بھاگنے اور مشرقِ وسطیٰ کی بہتی ندیا میں ہاتھ دھونے کے چکر میں تھا۔ ہم اپنے بہت سے دوستوں سے سن رہے تھے کہ وہ دبئی، مسقط یا سعودی عرب جا رہے ہیں۔ پورے ملک کی فضا ایسی ہی تھی کہ اگر آپ کو بیرونِ ملک جانے کا موقع مل جائے تو نکل جایئے۔ مگر اس وقت مسٹر مولید ینا کا انداز کچھ لاپروائی کا سا تھا۔ مگر ہمیں یہ نہیں بھولنا چاہیے کہ، ہندوستان کی طرح، ہر شخص کسی دن بھی جنرل انشورنس کے نیشنلائزیشن کی توقع کر رہا تھا۔ ہم کسی بھی اتوار کو اس کی توقع کرتے تھے اس لیے کہ ان دنوں ہفتے اور اتوار کو سرکاری تعطیل ہوتی تھی، جس طرح کہ اب پھر ہونے لگی ہے۔ مگر سچ پوچھیے تو میں بالکل بے فکر تھا۔ اس لیے کہ، جیسا کہ میں پہلے بھی کہہ چکا ہوں، میں جانتا تھا کہ اگر کچھ گڑ بڑ ہو بھی جائے تو میرے لیے والد صاحب کا کاروبار تو موجود ہوگا۔ اور یہ ہمارے تحفظ کا بہترین ذریعہ تھا۔ اس اطمینان نے مجھے آزادی سے کام کرنے کا موقع فراہم کیا تھا مگر دوسروں کے لیے یہ پریشانی تو تھی ہی۔ پورا ملک ایک ذہنی دباؤ کی کیفیت میں ڈوبا ہوا تھا۔ صنعتیں ڈھیلی پڑ گئی تھیں اور لوگ جوق در جوق ملک چھوڑ کر جا رہے تھے۔ جس کو لوگ دانش کا ضیاع کہتے ہیں۔ حکومت سے تو کچھ اور ہی سننے میں آ رہا تھا۔ حکومتی حلقے اس بات پر مسرور ہو رہے تھے کہ ملک میں کثیر مقدار میں زرِ مبادلہ آ رہا ہے۔ جو کوئی بھی زرِ مبالہ پیدا کرتا تھا تو اس کو ملک میں کام کرنے والوں کے مقابلے میں زیادہ احترام کی نظر سے دیکھا جاتا تھا۔ کتنی بے تکی بات تھی؟۔''

وقت گزرتا رہا اور کچھ بھی نہیں ہوا۔ جنرل انشورنس کا کاروبار نیشنلائز نہیں ہوا، اگر چہ ہمہ وقت اس کا خطرہ منڈلا رہا تھا۔ EFU اس وقت بھی ایک مستحکم ادارہ تھا، اگر چہ نسبتاً کم درجے کا۔ مولید ینا صاحب پھر مختلف ممالک کے دورے پر چلے گئے تھے۔ ان کے تجزیے کے مطابق متحدہ عرب امارات اس کام کو شروع کرنے کے لیے بہت موزوں جگہ تھی۔ اور پھر یہی ہوا۔ کریڈٹ اینڈ کامرس انشورنس (یو۔اے۔ای) دبئی میں قائم کی گئی جس میں زندگی اور جنرل دونوں قسم کے بیمے کا کاروبار کیا جا سکتا تھا۔ امیر علی مولید ینا اس کے مینجنگ ڈائریکٹر اور جنرل انشورنس کے شعبے کے کرتا دھرتا بنے اور زندگی کے بیمے کے لیے جناب ایس ایف عالم ان کے نائب متعین ہوئے۔ اب سیف الدین کو فیصلہ کرنا تھا اس لیے کہ امیر علی جنرل انشورنس کے شعبے کے لیے ان کو اپنا نائب بنانا چاہتے تھے۔ ان کو باقاعدہ پیش کش کی گئی، ویزے کے کاغذات تیار کیے گئے۔ اور جب اچانک ہمارے دوست کو احساس ہوا کہ یہ سب کچھ ہو گیا ہے تو ایک بار ان کا دل دھڑکا۔ ملک سے باہر کی زندگی، نئی تہذیب، نئے امکانات اپنی جگہ مگر ان کو اب کچھ زیادہ ہی احساس ہو رہا تھا کہ یہ سب کچھ اتنا آسان بھی نہیں ہوگا۔

بہر حال، ان کا کھوجی مزاج اور آگے بڑھنے کی خواہش غالب آئی۔ جیسا کہ ان جیسے عقلمند انسان سے توقع تھی، انھوں نے اپنے والدین سے مشورہ کیا۔ پہلے اس لیے نہیں کیا تھا کہ انھیں معلوم نہ تھا کہ یہ بیل منڈھے چڑھے گی بھی یا نہیں تو کیوں ان کو خبریں سنا کر پریشان کرتے۔ والدین نے اپنے بیٹے کی ہمت افزائی کی اور سیف الدین اپنی کاروباری زندگی کے اہم سفر پر روانہ ہوئے۔

سب کو ملا کر کُل بارہ افراد تھے جو ۲۵ ستمبر ۱۹۷۵ء کو دبئی روانہ ہوئے تھے۔ پچیس برس بعد بھی جب سیف الدین واقعات بیان کر رہے تھے تو ان کو یہ تاریخ اچھی طرح یاد تھی۔ مجھے بھی یہ گفتگو نہیں بھولے گے اس لیے کہ روانگی کی تاریخ بتانے نے بعد سیف الدین کچھ وقفے کے لیے خاموش ہو گئے۔ ان کی خاموشی کچھ زیادہی طویل ہوئی تو میں سمجھا کہ وہ کسی ذہنی کشمکش میں گرفتار ہو گئے ہیں۔ پھر آہستگی سے مگر مسکراتے ہوئے انھوں نے کہا کہ ''نہیں۔ میں ان لوگوں کے ساتھ نہیں گیا۔ اس سے کیا فرق پڑتا ہے اگر میں بزدل نظر آیا تھا، مگر حقیقت تو یہی تھی۔ جب ویزہ آیا تو میں حیص بیص کے عالم میں تھا۔ اور پر مستزاد یہ کہ بہت دنوں سے مجھے ہرنیا پریشان کر رہا تھا اور مجھے اس کا آپریشن کرانا تھا، جس کو کئی بار ٹالا جا چکا تھا۔ مجھے اچانک خیال آیا کہ اس کام سے اسی وقت فارغ ہو جانا چاہیے۔ پھر میں نے آپریشن کرالیا اور میرا جانا دو ماہ کے لیے مؤخر ہو گیا۔ بالآخر ۲۵ نومبر ۱۹۷۵ء کو میں دبئی کے لیے روانہ ہو گیا۔''

سیف الدین نے دبئی میں کمپنی کے لیے تقریباً چودہ برس جم کر کام کیا۔ وہ خود بھی کامیاب ہوئے اور کمپنی بھی کامیاب ہوئی۔ وہ کہاں بزدل تھے؟ ان سے گفتگو کے اس حصے کو میں نے بار بار سنا اور غور کرتا رہا کہ اس کو ان کے خاکے میں نقل کروں یا نہ کروں۔ مگر ان سے پوچھے بغیر میں نے اس کو نقل کرنے کا فیصلہ کر لیا، اس لیے کہ یہ باتیں اس شخص کی شخصیت کو اجاگر کرتی ہیں جس نے ہمیشہ اپنی آزادی، اپنے اندازِ زندگی کے لیے جدوجہد کی ہے اور جو بے ساختہ ان سے محبت کرنا چاہتا ہے جو اس کو پیارے ہوتے ہیں۔ ایک بار پھر مجھے تاریخ کے وہ پروفیسر یاد آئے جنھیں میں بھول چکا تھا۔ انھوں نے کہا تھا ''جو لوگ خوف زدہ ہوتے ہیں وہی خندق کو پار کر لیتے ہیں۔''

شدید مسابقت کے ماحول میں کسی کمپنی کو بنیاد سے شروع کرنا بہت مشکل کام ہوتا ہے۔ مگر ای ایف یو کے جاں نثار توقع سے زیادہ کر گزرتے ہیں۔ ان کو تو بینک آف کریڈٹ اینڈ کامرس کی امداد بھی حاصل تھی۔ اس وقت تک وہ لوگ امارات میں کافی مستحکم بھی ہو چکے تھے۔ ابوظبی کے فرمانروا آغا حسن عابدی صاحب کے بڑے مداح بھی تھے اور بینک کی ہر طرح سے مدد بھی کرتے تھے۔ انھیں نئی بیمہ کمپنی سے بھی ہمدردی ہو گئی تھی۔ C&C گروپ کے رُکن ہونے کے ناتے ہمیں بھی دبئی میں خوش آمدید کہا جا رہا تھا۔ مگر ہمیں بہت محنت کرنی پڑی تھی۔ سیف الدین کہتے ہیں کہ ''ہمیں بارہ تیرہ گھنٹے روزآنہ کام کرنا پڑتا تھا۔ مولید ینا صاحب ہم لوگوں کا بڑا خیال رکھتے تھے، بالکل باپ کی طرح۔ کیوں نہ ہو ہم لوگ ایک خاندان ہی کی طرح تو تھے۔ ہمارا ادارہ بس واجبی سرمائے سے شروع ہوا تھا اور مالی اعتبار سے ہمارے دن مشکل سے گزر رہے تھے۔ میرے ذاتی اخراجات بھی پورے نہیں ہوتے تھے اس لیے مجھے اپنے والد صاحب سے پیسے منگوانے پڑتے تھے۔ مگر مولید ینا صاحب کی ہمدردیاں دل خوش کر دیتی تھیں۔ اور پھر واقعی ہم نے اس ادارے کو کامیاب بنا دیا جس سے ہم سب کو بڑی مسرت ہوئی تھی۔''

اگر اس کو ایک جملے میں سمونے کی کوشش کی جائے تو یہ کہا جا سکتا ہے کہ ''تین چار برس میں کریڈٹ اینڈ کامرس، دبئی، ہر معنوں میں ایک نہایت کامیاب اور قابلِ احترام ادارہ بن گئی تھی'' دراصل C&C گروپ کی یہ واحد کمپنی تھی جو منافع دے رہی تھی اور یہ گروپ کی ٹوپی میں سرخاب کے پر کی طرح تھی۔

بڑی ہونے کے ساتھ ساتھ اب ہماری کمپنی اپنے افسروں اور کارکنوں کو بہتر مشاہرے دینے کے قابل ہو گئی تھی، اور سیف الدین کے والد کو اب ان کی مالی مدد نہیں کرنی پڑتی تھی۔

یہ دل خوش کُن کیفیت سات برس تک قائم رہی، جب تک کہ دبئی کے قانون کے مطابق کمپنی کے کم سے کم اکیاون فی صد حصص

کسی مقامی کی ملکیت ہونے کی شرط عائد نہیں ہوئی تھی۔ مگر ہماری کمپنی پر اس کا زیادہ اثر نہیں ہوا اس لیے کہ بینک والوں نے ہمارے لیے ایک مقامی سرمایہ کار مہیا کر دیا تھا، اور انتظامیہ ہمارے ہی ہاتھوں میں رہی۔ بہر حال دو تین برس بعد ہم پر دباؤ شروع ہو گیا کہ یا تو ہم ایک باقاعدہ لائسنس یافتہ غیر ملکی ادارے کی طرح کام کریں یا مختلف ڈھانچے والی ایک مکمل مقامی کمپنی بن جائیں۔ میں نے اس بدقسمت کیفیت کا ایک مختلف باب میں تفصیل سے ذکر کیا ہے۔ وجہ جو بھی رہی ہو، نتیجہ وہی رہا: اچھی خاصی ترقی اور عمدہ کاروبار کے باوجود، اندرونی معاملات کمپنی پر اثر انداز ہوئے اور مسٹر امیر علی مولید ینا کو مینجنگ ڈائریکٹر کا عہدہ چھوڑ کر پاکستان واپس آنا پڑا۔ پہلی نظر میں تو ایسا لگا کہ کمپنی میں سیف الدین کی موجودہ حیثیت قائم رہے گی۔ نئے مالکان چاہتے تھے کہ وہ کمپنی میں رہیں مگر کچھ ایسے حالات بدلے کہ ان کو ایک بڑا فیصلہ کرنا پڑا۔ میں تفصیل کو کم سے الفاظ میں بیان کرنے کی کوشش کروں گا۔

۱۹۸۸ء کے آخر تک مسٹر روشن علی بھیم جی کو کچھ ایسے اہم فیصلے کرنے پڑے جو نہ صرف ان کی اپنی ذاتی زندگی پر اثر انداز ہوئے بلکہ گروپ کی وہ تمام انشورنس کمپنیاں اس سے متاثر ہوئیں جو اس وقت بالواسطہ یا بلا واسطہ ان کے زیرِ انتظام چل رہی تھیں۔ انھیں پاکستان کی وزیرِ اعظم بینظیر بھٹو صاحبہ سے پیش کش ہوئی کہ وہ ان کی کابینہ میں مالیاتی مشیر کے طور پر شریک ہو جائیں جسے انھوں نے قبول کر لیا۔ اس وجہ سے انھوں نے لندن میں قائم کریڈٹ اینڈ کامرس گروپ کی انشورنس کمپنی CCL سے استعفیٰ دے دیا۔ انھیں اس بات کا بھی احساس تھا کہ وہ انھیں اپنی پرانی محبت، EFU General کے لیے بھی وقت نہیں مل سکے گا۔ اس لیے انھوں نے فیصلہ کیا کہ اس ذمے داری کو سنبھالنے کے لیے کسی کو تیار کرنا پڑے گا۔ انھوں اپنے کئی قریبی ساتھیوں سے مشورے کیے اور اپنی نظریں سیف الدین زومکا والا پر مرکوز کرنی شروع کر دیں۔

مسٹر بھیم جی کافی دنوں سے اس نوجوان پر نظر رکھے ہوئے تھے اور اپنے برادر نسبتی جناب امیر علی مولید ینا سے ان کے بارے میں تبادلۂ خیالات کرتے رہتے تھے جو اس کے افسر رہ چکے تھے اور اس کی صلاحیتوں سے واقف تھے۔ وہ بمبئی کے اس خوبصورت ڈاڑھی والے بوہری نوجوان کے ٹھنڈے مزاج کے ساتھ فیصلے کرنے کی عادت کے مداح تھے۔ انھیں یہ دیکھ کر بے حد خوشی ہوتی تھی کہ یہ دوستانہ صفت کا حامل انسان، جو بظاہر شرمیلا اور بزدل دکھائی دیتا ہے بڑے ٹھنڈے مزاج کے ساتھ جب اپنے فیصلوں پر عمل کرانے کا وقت ہو تو کس قدر پُر اعتماد اور محکم ہو جاتا ہے۔ نرم خو، ملائم لہجہ، مگر جہاں ضرورت ہو تو اہم معاملات میں کسی قسم کی گڑبڑ برداشت نہیں کرتا نہ ہی کسی سے رورعایت کرتا ہے۔ اس کی سب سے بڑی بات جو شروع سے ان کو پسند تھی وہ اس کا اندازِ آزادروی تھا۔ اس نے کبھی ضرورت سے زیادہ بلند خیالی نہیں دکھائی، بس صرف اپنے مثبت خیالات اور کارآمد مزوروں سے اپنے وجود کا احساس دلایا ہے۔ اس کا دوستانہ انداز ہمیشہ دلی ہوتا ہے، دکھاوے کا نہیں۔ اس کے بارے میں بات کرتے ہوئے میرے دوست روشن نے ایک بار اس کو ایسے ایک تجربے کار شکاری کا مماثل قرار دیا تھا جو اپنے شکار کی تلاش میں ہمیشہ چوکنا رہتا ہے اور جوں ہی موقع ملتا ہے پہلے ہی حملے میں اس کو جا لیتا ہے۔ مگر اس کے دل میں شکار کے لیے احترام کے طور پر افسوس کے جذبات بھی ہوتے ہیں۔ مگر وہ یہ کبھی نہیں بھولتا کہ اس کا ہدف کیا ہے اور کیا کرنا ہے۔

بھیم جی نے سیف الدین سے اپنے مخصوص انداز میں معاملت کی تھی۔ انھوں نے سیف الدین کو سیدھے سادے انداز میں کوئی پیش کش نہیں کی تھی، بلکہ یوں ہی چلتے پھرتے ان سے پوچھ لیا تھا کہ اگر وہ کسی تبدیلی کے خواہش مند ہوں تو گروپ کے اندر ہی ان کے لیے کچھ امکانات نکل سکتے ہیں۔ اس طرح صرف اشارے دیئے، تفصیلات بیان نہیں کیں۔ وہ جانتے تھے کہ دبئی میں سیف الدین کے قریبی خاندانی رشتے تھے اور ان کو ملک میں واپسی کے لیے تیار کرنے میں وقت لگے گا اس لیے اور بھی کہ امارات کے مقابلے میں اس وقت پاکستان کے حالات بہت خراب ہو چکے تھے۔

سیف الدین نے بتایا کہ ''ایک دن مسٹر بھیم جی نے مجھے ٹیلی فون کیا اور مجھ سے ملنے کے لیے کہا۔ میں ملنے جا رہا تھا تو میرے دل

میں خیال تھا کہ شاید وہ مجھے سعودی عرب یا لندن میں جانے کی پیش کش کریں گے۔ میرے خواب و خیال میں بھی نہیں تھا کہ وہ مجھے کراچی میں ای ایف یو کو سنبھالنے کے لیے کہیں گے۔ وہ بہت جذباتی ہو رہے تھے جب انہوں نے مجھ سے کہا ''سیف الدین میں چاہتا ہوں کہ تم کراچی آ کر ای ایف یو کو سنبھال لو۔ انھوں نے مجھے بڑے عجیب انداز میں گلے سے لگایا۔ میری سمجھ میں نہیں آ رہا تھا کہ میں کیا جواب دوں۔ حیران تھا اور کچھ کہہ نہیں سکا۔ اس لیے کہ میں جانتا تھا کہ اس وقت ای ایف یو کی حالت بہت خراب تھی، کراچی کی لاقانونیت عروج پر تھی اور میں سب سے زیادہ اس بات سے پریشان تھا کہ میرے اہلِ خانہ اس تبدیلی کو کیسے برداشت کریں گے۔ میرے والدین بھی دبئی میں جم گئے تھے۔ ہمارے دبئی جانے کے بعد وہ بھی لمبے عرصے قیام کے خیال سے وہیں آ گئے تھے۔ میرے والد ریٹائر ہو چکے تھے مگر صرف مصروفیت کے خیال سے انھوں نے اپنا ایک چھوٹا سا کاروبار کر رکھا تھا۔ میری ایک بہن بھی دبئی میں بس گئی تھی۔ مالی اعتبار سے میں خوش حال تھا۔ صحیح معنوں میں میرے لیے تبدیلی کی کوئی ضرورت نہیں تھی۔ مگر میرے سامنے میز پر ایک پیش کش رکھی ہوئی تھی اور میں مسٹر بھیم جی کی بے حد عزت کرتا تھا اس لیے اور بھی کہ آخر وہی تھے جو مجھے دبئی لے گئے تھے۔ لہٰذا میں نے سوچنے کے لیے اور اپنے اہلِ خانہ سے مشورے کے لیے کچھ وقت مانگا۔ میں ان کا شکریہ بھی ادا کیا کہ انھوں نے مجھے اس ذمّے داری کے قابل سمجھا۔''

سیف الدین کے لیے یہ وقت بہت نازک تھا اس لیے کہ ان کے خاندان والوں کو بھنک لگ گئی ہوگی کہ وہ پاکستان واپس جانے کے لیے پر تول رہے ہیں، باوجودیکہ وہاں کے حالات بہت خراب ہیں۔ حتمی فیصلے میں کافی دن لگ گئے۔ بھیم جی کو امید نہیں رہی تھی کہ ان کی پسند کی شخصیت ای ایف یو کی سربراہی کی پیش کش کے لیے راضی ہوگی، کہ اچانک مثبت فیصلہ ہوگیا۔ کس طرح ہوا اس کی تفصیل حسبِ ذیل ہے۔

زندگی میں پہلی بار سیف الدین پریشان ہوئے تھے۔ ان کے سامنے ایک قابلِ احترام شخصیت کی جانب سے بڑی با عزت ملازمت کی پیش کش تھی۔ اسی شخصیت کی طرف سے جو اُن کو دبئی لے آئی تھی، جہاں انھوں نے ہر اعتبار سے اپنی زندگی کے بہترین دن گزارے تھے۔ ادھر یہ عالم کہ اُن کے اہلِ خانہ کے نزدیک کراچی کے خراب حالات کے درمیان پاکستان واپسی کا خیال پاگل پن کے مترادف تھا۔ ان سب باتوں کے پیشِ نظر ان کا دل کہہ رہا تھا کہ اہلِ خاندان درست ہیں۔ مگر ان میں اتنی ہمت نہیں تھی کہ وہ مسٹر بھیم جی کو صاف انکار کر دیں۔ وہ بڑی مشکل میں پھنس گئے تھے۔ مسٹر بھیم جی روزآنہ ان کو ٹیلی فون کر رہے تھے اور وہ بار بار یہی کہہ رہے تھے کہ میں اپنے اہلِ خانہ سے مشورہ کر رہا ہوں۔ سیف الدین بہت افسردہ تھے اور ان کی سمجھ میں نہیں آ رہا تھا کی اس مخمصے سے کیسے نکلیں۔ پھر اچانک انھیں بوہری جماعت کے روحانی سربراہ، سیّدنا صاحب یاد آئے، دبئی آنے سے پہلے بھی جن سے انھوں نے اجازت لی تھی اور ان سے دعاؤں کے بھی طالب ہوئے تھے۔ سیف الدین نے قابلِ احترام سیّدنا صاحب سے ملاقات کے لیے درخواست کی۔ سیّدنا صاحب جب قاہرہ گئے تو سیف الدین سے ان سے ملاقات کے لیے وہاں پہنچ گئے۔

سیف الدین کہتے ہیں کہ'' میں اپنی اہلیہ لولو کو بھی ساتھ لے گیا تھا۔ میں نے سیّدنا صاحب سے بڑی تفصیل سے بات کی اور انھوں نے مجھے فیصلہ کرنے کے لیے صحیح راہ دکھائی۔ میں توقع کر رہا تھا کہ وہ حالات سن کر مجھے مشورہ دیں گے مگر انھوں نے مجھے سمجھایا کہ کیوں یہ فیصلہ مجھے خود ہی کرنا چاہیے۔ سیّدنا صاحب نے مجھ سے سوال کیا 'سیف الدین، جب تم دبئی آئے تو کس کے ساتھ آئے تھے؟' میں نے عرض کیا کہ جناب میں مسٹر بھیم جی کے گروپ کے ساتھ آیا تھا۔ انھوں نے فرمایا 'بالکل ٹھیک۔ تم کتنے دنوں کے لیے دبئی آئے تھے اور تمہارے ارادے کیا تھے؟' میں نے عرض کیا کہ جناب میں سمجھتا تھا کہ دو یا تین برس کے لیے۔ تو وہ بولے 'تم دبئی میں کتنے عرصے سے ہو؟' میں نے جواب دیا کہ جناب مجھے یہاں تقریباً چودہ برس ہوگئے ہیں۔ انھوں نے پھر سوال کیا کہ 'تمہارا کیا خیال ہے، کیا تم ساری عمر دبئی میں رہ سکتے ہو؟' میں عرض کی نہیں جناب، اگر میں چاہوں تب بھی یہاں ساری عمر نہیں رہ سکتا۔ ایک دن تو مجھے اپنے ملک واپس جانا ہی ہوگا۔

زیادہ سے زیادہ میں یہاں دس برس اور کام کرسکوں گا مگر پھر بھی مجھے واپس تو جانا ہی ہوگا۔ انھوں نے پھر سوال کیا 'کمپنی کے نئے مالک عرب کیا تمھیں تمام عمر ملازم رکھنا پسند کریں گے؟ کیا یہ ممکن نہیں کہ یہ عرب ایک دن فیصلہ کرلیں کہ اب سارے کام ان کے اپنے لوگوں کو ہی کرنے کا وقت آگیا ہے۔ کہ اب انھیں غیروں کی کوئی ضرورت نہیں ہوگی؟ اس وقت تم کہاں جاؤ گے، پاکستان؟ اور اگر پاکستان گئے تو کس کے پاس کام کرو گے، انھیں کے پاس جو تم کو دبئی لے آئے تھے؟' میں نے عرض کی کہ اگر میں پاکستان واپس گیا تو شاید یہی صورت ہوگی۔ انھوں نے فرمایا کہ ایسی صورت میں تم ان کے سامنے ایک بھکاری کی طرح جاؤ گے اور کہو گے کہ میں آپ کے پاس کام کرنا چاہتا ہوں۔ اِس وقت وہ لوگ خود تمھیں پاکستان واپس جانے کی پیش کش کر رہے ہیں۔ تم اگر عربوں کے نکال دینے کے بعد مسٹر بھیم جی کے پاس گئے تو تم ان سے مہربانی کی توقع لے کر جاؤ گے۔ تو اب تم ہی فیصلہ کرو کہ تم ان کی پیش کش قبول کرنے میں پہل کرو گے یا بعد میں ایک بھکاری کی حیثیت میں ان کے سامنے جانا پسند کرو گے؟ سیّدنا صاحب نے فرمایا کہ اگر تم عربوں کے ہاتھوں فارغ کردیے جانے کے بعد ان کے پاس گئے تو تم ان کی مہربانی کے خواستگار ہو گے۔ سو، تم کیا چاہتے ہو، پہلی ہی بار ان کی پیش کش کو قبول کر کے چلے جانا یا ہاتھوں میں کاسۂ گدائی لیے جانا؟ میں نے ان کی خدمت میں عرض کیا کہ دبئی میں میری بہن رہتی ہے، اس کے بچے میرے بچوں جیسے ہیں اور مجھ سے ملے ہوئے ہیں۔ مجھے اور لولو کو بہت دکھ ہوگا اگر ہم ان کو چھوڑ کر چلے گئے۔ سیّدنا صاحب نے فرمایا: سیف الدین، ہمیشہ یاد رکھو، زندگی ایک دریا کی مانند ہوتی ہے۔ اس دریا کو دریا بنانے والے چھوٹے چھوٹے نالے ہوتے ہیں جو پانی فراہم کرتے ہیں۔ اگر تمہارا دریا مستحکم ہے تو نالے مستحکم نہیں ہوں گے۔ اس لیے جب تم کوئی فیصلہ کرو تو مرکزی سلسلے کو درہم برہم نہ کرو اور تمہارے فیصلے نالوں کی کیفیت پر منحصر نہیں ہونے چاہییں۔ تمہاری بہن اور ان کے بچوں کی زندگیاں ان کی اپنی زندگیاں رہیں گی۔ تم کہیں بھی رہ کر ان کے لیے بھلائی کر سکتے ہوں اور تمہارا یہ فعل مستحسن ہوگا۔ اور پھر انھوں نے آخری جملہ کہا: سیف الدین، اپنے فیصلے تمھیں خود کرنے چاہییں۔ ہم ان سے رخصت ہو کر باہر نکلے تو میں نے لولو سے کہا، میں نے فیصلہ کرلیا ہے۔ سیّدنا صاحب نے یہ تو نہیں کہا کہ مجھے کیا کرنا چاہیے، مگر مجھے بتادیا کہ مجھے کیا کرنا ہوگا۔ لہٰذا ہم دبئی کے لیے روانہ ہو گئے اور وہاں پہنچتے ہی میں نے بھیم جی صاحب کو ٹیلی فون کیا اور انھیں بتادیا کہ میں نے واپس آنے اور اُن کے ساتھ کام کرنے کا فیصلہ کرلیا ہے۔''

اور پھر ۱۵ر مئی ۱۹۸۹ء کو انھوں نے اسی کمپنی میں شمولیت اختیار کر لی جس کو ۱۹۷۵ء میں چھوڑ کر دبئی گئے تھے۔ جولائی ۱۹۹۰ء میں سلطان احمد کی جگہ ان کو مینجنگ ڈائریکٹر بنادیا گیا۔ سلطان احمد ان 'تین بندوق برداروں' کے آخری فرد تھے جو مسٹر بھیم جی کی طویل غیر موجودگی میں ای الیف یو کے قلعے کی حفاظت کر رہے تھے۔ ان کو ڈپٹی چیئرمین بنادیا گیا۔ تختِ حکومت خالی نہیں رہا اس لیے کہ بالآخر نیا حکمراں آگیا تھا۔

مسٹر بھیم جی جانتے تھے کہ سیف الدین کی موجودگی میں انھیں EFU General کے لیے کوئی پریشانی نہیں اٹھانی پڑے گی۔ آفیسر ٹریننگ اسکیم کے رُکن، زندگی کے بیمے کے ایجنٹ، SITE برانچ کے پہلے منیجر، اور اب دبئی کے کامیاب چودہ برس کے بعد کے سیف الدین ہر قسم کی مسابقت کا سامنا کرنے اور کمپنی کا سفینہ چلانے کی پوری صلاحیت رکھتے تھے۔ ان کو اکیلا چھوڑا جاسکتا تھا تاکہ ان کے چیئرمین ۱۹۷۲ء میں ہونے والے نقصانات کے ازالے کے لیے، جو اُن کے ذہن سے محو نہیں ہوئے تھے، اپنی پوری توجہ مرکوز کرسکیں: یعنی زندگی کے بیمے کو دوبارہ نجے شعبے میں لانے کے لیے سنجیدگی سے جدوجہد کرسکیں۔

۱۹۹۰ء کا سال ہمارے دوست کے لیے خوشیوں سے بھرا زمانہ رہا ہوگا۔ تقریباً ۵۲ر برس قبل جو سیف الدین ایک بیمہ ایجنٹ کی حیثیت سے کمپنی میں شامل ہوئے تھے آج وہی کمپنی کے سفینے کے ناخدا بن چکے تھے۔ ان کو اپنے چیئرمین کا پورا اعتماد حاصل تھا۔ چیئرمین ان کو اپنے دونوں بیٹوں کی طرح سمجھتے تھے۔ مگر اُسی برس کے شروع میں سیف الدین کے بہت پیار کرنے والے والد کا بھی انتقال ہوگیا اور اختتام کے قریب ان کے اتالیق اور باپ جیسے شفیق امیر علی مولیدینا بھی اس عالمِ فانی سے کوچ کر گئے۔ سیف الدین کے لیے یہ افسردگی کا زمانہ تھا

جس میں ان کی اہلیہ لولو اور ان کی بہن نے ان کی دلجوئی کی اور انھیں غموں کو سہنے کا سہارا دیا۔ سیف الدین ہمیشہ اپنے اہلِ خانہ سے بہت قریب رہے ہیں جو ان کی زندگی کے اہم موڑ پر ان کے معاون رہے ہیں۔ جس طرح وہ اپنے فرائض کے بارے میں سنجیدہ ہوتے ہیں اسی طرح ان کا خاندان بھی انھیں بہت عزیز رہتا ہے۔ دل کی گہرائیوں سے سب کو خوش دیکھنے کی آرزو سیف الدین اپنے رفیقانِ کار کی بھلائی کے لیے بھی ہمیشہ آمادہ دکھائی دیتے ہیں۔ وہ اپنے ساتھیوں سے زیادہ کام کی توقع رکھتے ہیں تو ان کو نوازتے بھی خوب ہیں۔ اس طرح وہ ایسے جدید کاروباری رہنماؤں کے نمائندے نظر آتے ہیں جو پیشہ وری میں یقین رکھتے ہیں اور اپنے کارِ منصبی سے جذباتی وابستگی برقرار رکھتے ہیں۔ وہ نہیں چاہتے کہ انسانی قدریں کامیابی اور ترقی کے قربان گاہ پر بھینٹ چڑھتی رہیں۔ وہ جو کچھ بھی کرتے ہیں اس میں انسانیت کا عنصر شامل نظر آتا ہے اور یہی انداز ان کو اس مقام تک لے آیا ہے۔

جب تک یہ کتاب چھاپے خانے سے باہر آئے گی سیف الدین ایک عظیم کمپنی کے کامیاب چیف ایگزیکٹیو کی دسویں سالگرہ منا چکے ہوں گے۔ جس کو بھی ان سے بات کرنے کا موقع ملتا ہے اس کو فوراً اندازہ ہو جاتا ہے کہ سیف الدین اپنے تصورات کا اور اپنی سمت کا، جدھر وہ جانا چاہتے ہیں، پورا ادارک رکھتے ہیں۔ انھوں نے کہا ''میں اپنی منزل سے پوری طرح واقف ہوں۔ میں ریل گاڑی کے انجن کا ڈرائیور ہوں اور اپنے سارے مسافروں کو بتا چکا ہوں کہ جو بھی میرے ساتھ رہنا چاہتا ہے میں اس کے بارے میں سنجیدہ رہوں گا اور اس کی نگہداشت کرتا رہوں گا۔ مگر ان سب کو میرے ہمراہ ریل گاڑی میں رہنا ہوگا۔ میرے راستے میں روڑے اٹکانے کے لیے نہیں۔ اگر لوگ میری گاڑی سے اتر جانا چاہتے ہیں تو ان کے یہ option موجود ہے۔ مگر میں اپنے راستے سے کبھی منحرف نہیں ہوں گا اور ایسے بہت سے لوگ تلاش کر لوں گا جو میری مدد کریں گے۔ مجھے خوشی ہے کہ میرا کام بخوبی چل رہا ہے۔ میں نے اپنے اتالیق مسٹر روشن علی بھیم جی کے نقشِ قدم پر چلنے کی کوشش کی ہے۔ ان کی مدد کے بغیر، جو انھوں نے مجھے فراہم کی ہے، میں اس عہدے تک نہیں پہنچ سکتا تھا جس پر آج ہوں۔ یہ میری خوش قسمتی ہے یا اللہ کی مہربانی کہ ایگزیکٹیو آفیسر اسکیم میں بھرتی ہونے والوں میں سے میں واحد آدمی ہوں جو مسٹر بھیم جی کے بیٹوں اور ان کی بیگم صاحبہ کے ساتھ مل کر کام کرنے کے عوض EFU Life کے چیئرمین اور EFU General کے مینجنگ ڈائریکٹر عہدوں تک پہنچ گیا ہوں۔ میں خداوندِ کریم کا شکر گزار ہوں کے میرے تمام ساتھی فرائضِ منصبی ادا کرنے میں میری مدد کرتے ہیں۔ میں اسی جذبے سے اس کمپنی کی خدمت کرتا رہوں گا جیسے کہ مسٹر بھیم جی اپنی زندگی کے طویل عرصے میں کرتے رہے ہیں۔ میرے اپنے بھی تصورات میں، خواب ہیں جنھیں میں حاصل کرنا چاہتا ہوں۔ میرے نزدیک سب سے پہلے کمپنی اور اس کے بعد اس میں کام کرنے والے ہیں۔ میرے نزدیک سب کچھ خود بخود ہوتا رہتا ہے، لوگ صرف ہاتھ بٹاتے ہیں۔''

سیف الدین نے بہت کچھ کیا ہے، اور ان سے بہت کچھ اور کرنے کی توقع ہے۔