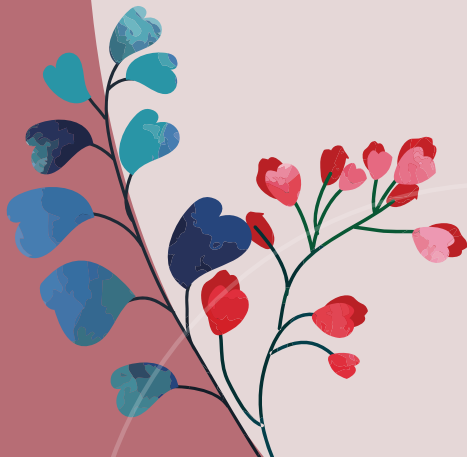




মাফলের গল্প

বীমা শিল্পে
নারীদের অর্জন গাথা

মাফলের গল্প

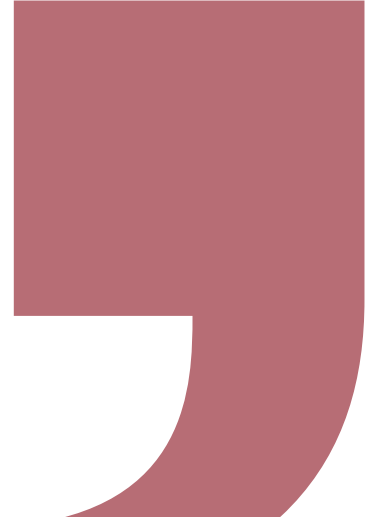




জীৱনে সফল
হতে হলে
প্রয়োজন
পৰিশ্রম, জ্ঞান ও
মতভাৱ সমন্বয়

নুৰুন্নাহাৰ

ফিনান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট
জে এইচ সিকদাৰ এজেণ্টি



সাহসী নুরুন্নাহার

মেটলাইফ-এর সাথে নুরুন্নাহার-এর যাত্রা খুব বেশি দিনের পুরনো না হলেও এই সম্পর্ক খুব দ্রুততার সাথে পেয়েছে আত্মীয়তার গভীরতা। কর্পোরেট হাউজে দীর্ঘ ও বছরের সম্ভবনাময় ক্যারিয়ার ছেড়ে ২০১৭ সালে সাহস করে মেটলাইফ-এ যোগ দেন নুরুন্নাহার। এ জন্য তাঁকে বহু সমালোচনার সম্মুখীন হতে হয়েছে এবং আজও অনেকেই তাঁকে জিজ্ঞেস করে, কেন তিনি এই পেশায় আসলেন। আসল বিষয়টি হলো ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসেবে কাজ করার সুবিধা হচ্ছে, এই পেশায় থেকে পরিবার এবং সন্তানকে যথেষ্ট পরিমাণ সময় দিয়ে নিজের সুবিধা মত কাজ করা সম্ভব হয় ফলে সম্মানজনক আয় করা যেমন সম্ভব হয় তেমনি পারিবারিক দায়িত্বপালন করাও সহজতর হয়। তাই মেয়েদের জন্য এই পেশাটি বিশেষ ভাবে উপযুক্ত বলে মনে করেন তিনি।

নুরুন্নাহার কাজ করার সময় যে কথাটি সব সময় মনে রাখার চেষ্টা করেন তা হলো কাউকে ঠকিয়ে বা ধোঁকা দিয়ে উন্নতি করা সম্ভব নয়। তাই তিনি নিশ্চিত করেন যেন বীমা গ্রহীতা প্রডাক্ট সম্পর্কে ভালোভাবে ধারণা পান। আর এভাবেই তিনি কাজের ক্ষেত্রে সততা এবং নির্ভরযোগ্যতার প্রতীক হিসাবে মানুষের মনে স্থান করে নিতে পেরেছেন বলেই আজ অনেকেই নানা বিষয়ে নুরুন্নাহারের কাছ থেকে পরামর্শ নিতে আসেন।

মেটলাইফ-এর হাজারো বীমাগ্রাহকের আস্থার শক্তিতে বলিয়ান হয়ে নুরুন্নাহার আজ নিজেকে একজন সফল ইউনিট ম্যানেজার হিসেবে আত্মপ্রকাশের প্রস্তুতি নিচ্ছেন। তিনি স্বপ্ন দেখেন, ইউনিট ম্যানেজার হয়ে তিনি এমন একটি টিম পরিচালনা করবেন যারা কেবল কাজের জন্যই কাজ করবে না বরং মানুষের সেবায় নিজেদেরকে নিয়োজিত করে তাদের জীবনের উন্নতি ঘটাতে সদা সচেষ্ট থাকবে।

নতুনদের প্রতি তিনি বলেন, “জীবনে সফল হতে হলে প্রয়োজন পরিশ্রম, জ্ঞান ও সততার সমন্বয়।” নুরুন্নাহার যে বিষয়টি নিয়ে সবচেয়ে বেশি গর্ববোধ করেন তা হল, তিনি এমন একটি মহৎ পেশার সাথে যুক্ত আছেন যার মাধ্যমে তিনি মানুষের সেবা করতে পারছেন আর এমন পেশা কমই আছে যেখানে সরাসরি মানুষের সেবা করার সুযোগ পাওয়া যায়। গ্রাহক যখন বীমা দাবির অর্থ পান তখন গর্বে বুক ভরে ওঠে নুরুন্নাহারের, যেন নিজের বিশ্বস্ততারই প্রমাণ দিতে পারেন এর মাধ্যমে।

পেশাগত কাজের বাইরে নুরুন্নাহার কবিতা লিখেন, তাছাড়া সমসাময়িক নানা বিষয়েও লিখালিখি করেন তিনি। এক সময়ের বাংলাদেশ বেতারের নিয়ামিত সংবাদ পাঠিকা নুরুন্নাহার ভালোবাসেন কবিতা আবৃত্তি করতে। সংস্কৃতিমনা নুরুন্নাহার, মেটলাইফ-এর মূলমন্ত্র “জীবনের পথে চলি এক সাথে”-কে ধারণ করে বাকি জীবন কাজ করে যেতে চান দেশ ও মানুষের কল্যাণে।



গ্রাহক যা বলেন

“ নুরুন্নাহারকে আমি খুব ধৈর্যের সাথে কাজ করে যেতে দেখেছি। তাঁর সবচেয়ে ভাল গুণ হচ্ছে সব সময় হাসি মুখে কথা বলা। নুরুন্নাহারের মাধ্যমে মেটলাইফ-এ পলিসি করার সময় তিনি সুন্দর ভাবে আমাকে পলিসিটি সম্পর্কে বুঝিয়ে বলেছিলেন। নুরুন্নাহারের পেশাগত দক্ষতায় আমি সন্তুষ্ট বলে আমি আমার পরিচিত অনেককেই তার মাধ্যমে মেটলাইফ-এ পলিসি করার জন্য পরামর্শ দিয়েছি। আশা করি নুরুন্নাহার পেশা জীবনে আরো অনেক উন্নতি করবেন। ”

নোঙেরা ইয়াসমিন





গ্রাহকের
পাশে থাকাই
এই পেশার
মূল কাজ

মমতাজ বেগম নদী

ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট
মার্টিন এজেন্সি

যুদ্ধ জয়ী নদী

চট্টগ্রামের মমতাজ বেগম নদী একটা বড় সময় পার করেছেন জীবন যুদ্ধের মধ্যে দিয়ে। তবে আনন্দের বিষয় হচ্ছে, কঠিন সংগ্রাম পার করে জীবন যুদ্ধে আজ জয়ী নদী। ৪ ভাই, ৩ বোনের মধ্যে সবার ছোট নদীর ২০০৭ সালে বিয়ে হয়। প্রবাসী স্বামী বিয়ের অল্প কিছুদিন পরেই চলে যান কর্মস্থলে। বছর ঘুরতে ঘর আলো করে সন্তান আসে নদীর কোলে। মেয়ের বয়স যখন মাত্র দেড় মাস, তখন হঠাৎ-ই মারা যান তাঁর স্বামী, শুরু হয় নদীর জীবন যুদ্ধ। ছোট্ট মেয়েকে নিয়ে দিনের পর দিন কাজের খোঁজে ঘুরেছেন তিনি। মাত্র দু'হাজার টাকা বেতনে কাজ করেছেন একটি কো-অপারেটিভ সোসাইটিতে, কিন্তু সেখানের কাজ তাকে পরিপূর্ণতা দিতে পারেনি। আবার শুরু হয় চাকরির সন্ধান, এবার তিনি চাকরি পান একটি বায়িং হাউজে; মোটামুটি দিন কেটে যাচ্ছিল নদীর, কিন্তু দুর্ভাগ্য যেন পিছু ছাড়ে না তাঁর, বায়িং হাউজ বন্ধ হয়ে যাওয়ায় আবার কাজ হারান তিনি।

দীর্ঘদিন বেকার থাকায় ছোট্ট মেয়েকে নিয়ে চরম অভাব আর দুর্দশায় দিন কাটতে থাকে নদীর, কিন্তু দুঃখের বিষয় হচ্ছে এমন দুদিনে কাউকে পাশে পাননি তিনি। দারুণ অর্থকষ্টে টিকতে না পেরে নদী তাঁর এক আত্মীয়ের শরণাপন্ন হন। তিনি তাঁর বন্ধু মার্টিন সাহেবকে অনুরোধ করে নদীকে মেটলাইফ-এর মার্টিন এজেন্সিতে অফিস সহকারি হিসেবে কাজ করার সুযোগ করে দেন। বীমা কোম্পানিতে কাজ করার ইচ্ছা না থাকলেও আত্মীয়ের সাহসে তিনি রাজি হয়ে যান কাজ করতে। অফিসে কাজ করতে করতে ক্রমেই ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট পেশার প্রতি আগ্রহী হয়ে ওঠেন নদী ফলে আগ্রহের বশবর্তী হয়েই ব্র্যাঞ্চ ম্যানেজারের কাছ থেকে মেটলাইফ-এর প্রডাক্টগুলো সম্পর্কে বিশদভাবে ধারণা লাভ করেন আর এর মধ্যে দিয়েই শেষ হয়ে আসে নদীর দুঃখের দিন। এরপরের গল্পটা হচ্ছে শুধুই সামনে এগিয়ে যাওয়ার।

শুধু ব্যক্তি বীমাই না, এর পাশাপাশি প্রাতিষ্ঠানিক বীমাও করতে থাকেন। নিজ গুণে নদী নিজের স্থান করে নিয়েছেন লিডার্স ক্লাবে,

অর্জন করেছেন বিদেশ ভ্রমণের সুযোগ, মেটলাইফ থেকে পেয়েছেন মেডেল সহ নানা রকম অনুপ্রেরণা। অনেকেই নদীকে নিরাশ করার জন্য বলেছিলেন তাঁর এই সাফল্য ক্ষণস্থায়ী কিন্তু কারো কথায় কান না দিয়ে পূর্ণ আত্মবিশ্বাসে নদী এগিয়ে গেছেন নিজ লক্ষ্যে। ২০১৮ সালে চট্টগ্রাম থেকে একমাত্র তিনিই ডিআইপি ক্লাবে কোয়ালিফাই করেছিলেন। তাঁর দুঃসময়ে যে ভাই একদিন তাঁকে ফিরিয়ে দিয়েছিলেন, সেই ভাইকেই তিনি নিজের টাকায় বিদেশ পাঠিয়েছেন। নদীর ছোট্ট মেয়ে আজ পড়াশুনা করছে চট্টগ্রামের নামকরা স্কুলে।

আজকের এই সাফল্যের পেছনে গ্রাহকের আস্থাই মূল কারণ বলে মনে করেন নদী। গ্রাহক সেবাকে নিজের স্বার্থ আর সুবিধা অসুবিধার উপেক্ষা স্থান দিয়েছেন তিনি। তাঁর কাছে, “প্রত্যেকটা পলিসিই একেকটা জীবনের গল্প তাই প্রতিটি পলিসিকে জানতে হবে, যত্ন করতে হবে। প্রয়োজনে গ্রাহকের পাশে থাকাই এই পেশার মূল কাজ”। কিভাবে কাজ করলে উন্নতি করা সম্ভব সে সম্পর্কে নতুনদেরকেও উপদেশ দেন তিনি, নিজের জীবন থেকে উদাহরণ দিয়ে অনুপ্রাণিত করেন তাদেরকে। জীবনের শত চড়াই উতরাই পার করে নদী যেন আজ নিজেই পরিণত হয়েছেন অনুপ্রেরণার ঝর্ণা ধারায়।



গ্রাহক যা বলেন

“মেটলাইফ-এর সাথে আমার দীর্ঘ দিনের সুসম্পর্ক। আমার বীমা সম্পর্কিত যে কোন ধরনের কাজ নদী সময়মতো সুন্দর ভাবে করে দিয়েছেন, এগুলো নিয়ে আমাকে কখনোই দুঃশ্চিন্তা করতে হয়নি। আমার পরিবার এবং সন্তানদের জন্য আর্থিক পরিকল্পনা করার ব্যাপারে তিনি নানা সময়ে ভাল পরামর্শ দিয়েছেন। নদী যেমন কর্মঠ তেমনি সৎ আর তাঁর ব্যবহারও সুন্দর। গ্রাহক ছাড়াও অন্য অনেক অসুস্থ মানুষের সাহায্যে আমি তাঁকে অবদান রাখতে দেখেছি। আমি নদীর সর্বাঙ্গীণ মঙ্গল এবং উন্নতি কামনা করি।”

ডাঃ সুকান্ত আইচ





আনন্দ নিয়ে
কাজ করলে
সফলতা
অবধারিত

মনিরা খাতুন
ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট
হাছিনা এজেন্সি

মানবতার কর্মী মনিরা

খুলনার এক নামকরা ইংলিশ মিডিয়াম স্কুলের শিক্ষিকা মনিরা খাতুনের মেটলাইফ-এর দক্ষ ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হয়ে ওঠার চমকপ্রদ কাহিনী আরো অনেকের জন্য হতে পারে অনুপ্রেরণার উৎস। স্বামীর কর্মসূত্রে মনিরা ঢাকাতে এসে যখন চাকরির চেষ্টা করছিলেন তখন ঘটনাক্রমে তাঁর পরিচয় হয় মেটলাইফ-এর একজন ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েটের সাথে। তিনি মনিরাকে বলেছিলেন, মন দিয়ে কাজ করলে এক বছর পর আর পিছনে ফিরে তাকাতে হবে না তাঁকে। চ্যালেঞ্জ গ্রহণ করে কাজে লেগে যান মনিরা। দ্রুতই বেশ কয়েকটি পলিসি বিক্রি করে ফেলতে পেরে আত্মবিশ্বাস বেড়ে যায় ফলে ২০০৭ সালে পুরোপুরি ভাবে তিনি মনোনিবেশ করেন ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট পেশায়। পরিবারের অনেকেরই শিক্ষকতা পেশা পরিবর্তন করে ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট পেশা গ্রহণের ব্যাপারে অমত থাকা সত্ত্বেও নিজের পেশাকে ভালোবেসে মনিরা দৃঢ় মনবল নিয়ে তাঁর প্রচেষ্টা অব্যাহত রাখেন। আত্মবিশ্বাস বজায় রেখে ক্রমাগত পরিশ্রমের মাধ্যমে ধীরে ধীরে নিজের সফলতার কাহিনী গড়ে তুলেছেন তিনি।

কৃতিত্বের সাথে বরাবরই লিডার্স ক্লাবে নিজের অবস্থান নিশ্চিত করেছেন মনিরা, সেই সাথে এ পর্যন্ত চারটি দেশে ভ্রমণ করেছেন তিনি। সফলতার পথ কখনোই সহজ হয় না, মনিরাকেও নানা সময়ে সম্মুখীন হতে হয়েছে নানা রকম প্রতিবন্ধকতার, কিন্তু কোন বাধাকেই তাঁর সফলতার পথে প্রতিবন্ধকতা হয়ে দাঁড়াতে দেননি তিনি। বিপদের দিনে সহকর্মীদের ভালোবাসা মনিরাকে মুগ্ধ করে, তিনি বুঝতে পারেন নারী কর্মীদের কাজের জন্য মেটলাইফ একটি অত্যন্ত উপযুক্ত প্রতিষ্ঠান। মনিরার মতে, “এখানে কাজ করার সবচেয়ে বড় দু’টো সুবিধা হচ্ছে, নিজের আর পরিবারের জন্য প্রয়োজন মতো সময় বের করা যায় এবং কাজের স্বাধীনতা রয়েছে, ফলে কেউ চাইলেই নিজেকে নিয়ে যেতে পারেন সাফল্যের শীর্ষে।”

কাজের ভাল অভিজ্ঞতা মনিরাকে আরো ভাল কাজ করার অনুপ্রেরণা যোগায়। অনেকদিন আগে পরিচিত এক ব্যক্তি মনিরার কাছ থেকে একটি বীমা পরিকল্পনা কিনেছিলেন শুধু মনিরাকে পরিশ্রম করে সৎ পথে আয় করতে উৎসাহিত করার জন্য। কিন্তু ভাগ্যের নির্মম পরিহাসে ঐ ব্যক্তির কিছুদিন পর ক্যান্সার ধরা পড়ে এবং মনিরা তখন তাঁকে বীমা দাবি পেতে সব রকম সাহায্য করেন। বীমা দাবির অর্থ পাওয়ার পর ঐ ব্যক্তি মনিরাকে কৃতজ্ঞতা জানান। এরকম নানা অভিজ্ঞতা মনিরাকে বুঝতে শিখিয়েছে যে তিনি শুধু পেশাগত দ্বায়িত্বই পালন করছেন না সেই সাথে মানবসেবাও করছেন। সততা, নিষ্ঠা আর আত্মবিশ্বাসকে সঙ্গী করে জীবনের বাকিটা পথও মনিরা পাড়ি দিতে চান মেটলাইফ-এর সাথে। নতুনদের প্রতি তিনি বলেন, “যারা এই পেশাকে ভালোবাসতে পারবে শুধু তাদেরই উচিত এই পেশায় আসা।” মনিরা মনে করেন, “যে যেই পেশাতেই থাকুক না কেন, নিজের কাজকে ভালোবাসতে না পারলে সে পেশাতে সাফল্য লাভ করা সম্ভব নয়। কাজের প্রতি সম্মান ও আন্তরিকতা থাকলে যে কোন কাজেই আনন্দ খুঁজে পাওয়া সম্ভব, আর আনন্দ নিয়ে কাজ করলে সফলতা অবধারিত।”



গ্রাহক যা বলেন

“ মনিরার সাথে আমার দীর্ঘ দিনের পরিচয়। আমার প্রথম পলিসিটি মনিরার মাধ্যমেই করা যার মেয়াদপূর্তি হয়ে গেছে। বীমা সম্পর্কে আমি কিছু কিছু জানতাম কিন্তু মনিরা আমাকে বীমা সম্পর্কে আরো ভাল করে বুঝিয়ে বলেছেন বলে আমি আমার নানা প্রয়োজনের সাথে সামঞ্জস্যপূর্ণ এমন একাধিক বীমা পলিসি করেছি। আমার মাধ্যমেই উনি আরো অনেকের সাথে পরিচিত হয়েছেন এবং তাদের বীমা করিয়েছেন। আসলে মনিরার ব্যবহার এত চমৎকার যে উনি খুব সহজেই সবার সাথে সুন্দর ভাবে মিশে যান। ”

নাজমা খাতুন





নিজে ভাল
থাকলেই
কেবল
আশেপাশের
মকলের জন্য
ভাল নিশ্চিত
করা সম্ভব



মোছা: রিজিয়া খাতুন

ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট

মোডেল এজেন্সি

মদলাপী রিজিয়া

নিজেকে ভালোবাসতে পারলেই কেবল সর্বাঙ্গীণ মঙ্গল করা সম্ভব বলে মনে করেন মোছা: রিজিয়া খাতুন। ২০১৯ সালে মোডল এজেন্সির ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসেবে মেটলাইফ-এ যোগ দেন রিজিয়া। প্রতিদিন ঘরের কাজ, পরিবারের সদস্যদের প্রতি দ্বায়িত্ব পালন সবদিক সামলিয়ে রিজিয়া নিশ্চিত করেছেন তাঁর কাজও যেন ঠিকঠাক ভাবে চলে। প্রতিদিন সঠিক সময়ে অফিসে আসা, ব্র্যাঞ্চ ম্যানেজার এবং এজেন্সি এক্সিকিউটিভ-এর সকল উপদেশ নিয়ম করে মেনে চলা, এসবই রিজিয়াকে সাহায্য করেছে ব্যক্তিগত সকল কাজ সামলিয়েও পেশা জীবনে সাফল্য ধরে রাখতে। ব্যবসায়িক সাফল্য যে কেবল তাঁকে ল্যাপটপের মত নানা আকর্ষণীয় উপহার পাইয়ে দিয়েছে তাই নয়, সেই সাথে স্বামীকে নিয়ে তিনি ঢাকায় এসেছিলেন বড় মঞ্চে মেটলাইফ-এর উচ্চ পদস্থ কর্মকর্তাদের হাত থেকে তাঁর সাফল্যের পুরস্কার গ্রহণ করতে।

যে কোন প্রয়োজনে মানুষের পাশে দাঁড়ানো কর্তব্য বলে মনে করেন রিজিয়া আর এভাবেই মানুষের সম্মান, বিশ্বাস আর আস্থা অর্জন করেছেন তিনি। ব্যস্ত জীবনের সম্ভব্য সকল সুযোগকে কাজে লাগিয়ে প্রতিনিয়ত সাফল্য নিশ্চিত করে চলেছেন রিজিয়া। নানা প্রয়োজনে মানুষের পাশে দাঁড়াতে গিয়ে যেমন তিনি কাজ খুঁজে নেন তেমনি তাঁর প্রতি মানুষের আস্থাও তাঁকে কাজ এনে দেয়। মানুষের প্রয়োজনে পাশে দাঁড়ানোর মানসিকতা রিজিয়াকে প্রতিনিয়ত কাজের অনুপ্রেরণা দেয় কারণ তিনি বিশ্বাস করেন, “নিজে ভাল থাকলেই কেবল আশেপাশের সকলের জন্য ভাল নিশ্চিত করা সম্ভব। আর বীমাই পারে ভাল থাকার পথ দেখাতে। বীমা পেশা যেমন অন্যদের জন্য ভাল করার সুযোগ করে দেয় তেমনি ভাল কাজ করে নিজে ভাল থাকার পথও খুলে দেয়”। শুধু তাই নয়, রিজিয়ার হাত ধরে অনেক ছেলে মেয়ে বীমা শিল্পে খুঁজে পেয়েছে তাদের বেকার জীবন অবসানের পথ। নতুনদের তিনি তাঁর জীবনের নানা উত্থান পতনের ঘটনা বলে অনুপ্রেরণা দেন।

রিজিয়া মনে করেন তিনি যদি একাধারে পরিবার, সমাজ এবং দেশের জন্য এতটুকু অবদান রাখতে পারেন তাহলে তরুণরা তাদের প্রচেষ্টা দিয়ে নিজ নিজ জায়গা থেকে বীমা শিল্পের হাত ধরে দেশকে নিয়ে যেতে পারে আরো অনেক দূর।

শুরুতে পরিবারের অনিচ্ছাতে ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে কাজ শুরু করলেও খুব শীঘ্রই তিনি যখন সততা আর প্রচেষ্টা দিয়ে সুনাম অর্জন করেন তখন তিনি পরিবারের সমর্থনও লাভ করেন। গতানুগতিক কাজের মত সময়ের বাধ্যবাধকতা না থাকায় এই কাজ রিজিয়াকে নিজের সংসারের কাজ সুন্দর ভাবে করতে সাহায্য করে। রিজিয়া বিশ্বাস করেন নিজেকে ভালোবাসার মাধ্যমেই কাজকে ধারণ করা যায় এবং সফল হওয়া যায়।



গ্রাহক যা বলেন

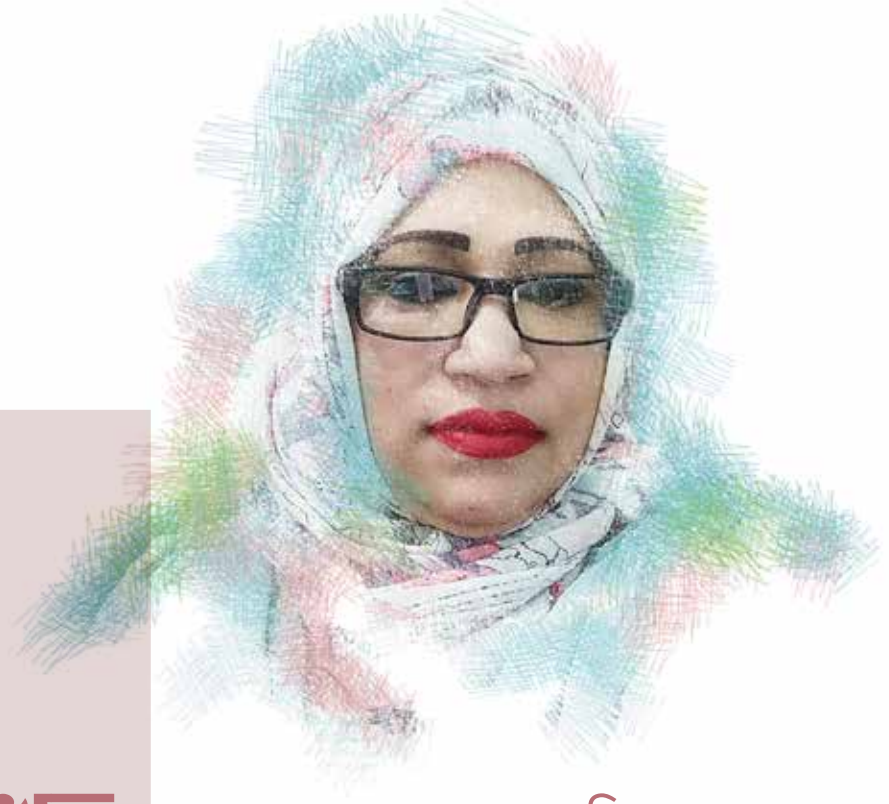
“রিজিয়ার ব্যবহার খুব সুন্দর। উনি অনেকদিন ধরেই বীমা পেশার সাথে আছেন। মানুষকে সাহায্য করার সুযোগ রিজিয়া কখনো ছাড়েন না, তাই আমি মনে করি, উৎসাহ পেলে বীমা পেশায় রিজিয়া আরো অনেক ভাল করতে পারবেন আর তাঁর পরামর্শে বীমা করে মানুষের উপকারও হবে।”

শেখ আজহার হোসেন





ধৈর্য্য এবং
পরিশ্রমের
মাধ্যমে কাঙ্ক্ষিত
মাফল্য লাভ
করা এখন
কেবল সময়ের
ব্যাপার মাত্র



শারমিন সুলতানা
ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট
মুরাদ এজেন্সি

নিষ্ঠাবান শারমিন

শিক্ষার্থী থাকাকালীন সময় থেকেই শারমিনের ইচ্ছা ছিল পড়াশুনা শেষে এমন কোন পেশা বেছে নেয়া যা তাঁকে দিবে সম্মান এবং প্রতিষ্ঠা। যদিও ঢাকায় বেড়াতে এসে মেটলাইফ-এর একজন ইউনিট ম্যানেজারের কথায় অনুপ্রাণিত হয়ে শিক্ষার্থী থাকা অবস্থাতেই ২০০২ সালে তিনি ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসেবে যোগ দেন মেটলাইফ-এ। মায়ের ইচ্ছা ছিল মেয়ে একদিন সরকারি চাকরি করবে তাই শুরুতে মা শারমিনকে এই পেশায় যোগদানের ব্যাপারে মত দিতে চাননি। বীমা পেশায় ভবিষ্যত কি? আয় কেমন হবে? এ সমস্ত কিছু নিয়ে চিন্তিত ছিলেন তিনি। তবে শারমিনের আগ্রহ এবং দৃঢ় প্রত্যয়ের কাছে নতি স্বীকার করে অবশেষে মত দেন তিনি।

কাজে যোগদানের প্রথম দিন থেকেই শারমিন নিষ্ঠার সাথে কাজ শুরু করেন। শুরু থেকেই শারমিন পরিশ্রম আর একগ্রতার মাধ্যমে যে সাফল্যের স্বাক্ষর রেখেছেন সেই সাফল্য তিনি হারিয়ে যেতে দেননি বরং দিন দিন তা আরো বাড়িয়ে তুলেছেন। এই সাফল্যের পথ ধরেই শারমিন পৌঁছে যেতে চান সাফল্যের শীর্ষে। প্রতিটি সফল পদক্ষেপ তাকে অনুপ্রাণিত করেছে পরবর্তী পদক্ষেপের দিকে। আর এভাবেই কাজ শুরু করার দ্বিতীয় বছরের মধ্যেই তিনি অর্জন করেন দুবাই কনভেনশনে অংশগ্রহণের সুযোগ। সেই থেকে আজ অবধি ১৭ বছরে তিনি ২৬টির মত কনভেনশনে কোয়ালিফাই করেছেন। পরিশ্রম আর অধ্যবসায় দিয়ে সাফল্যের এই ধারাবাহিকতা শারমিন আজও বজায় রেখে চলেছেন। ২০১২ সাল থেকে টানা ৮ বছর লিডার্স ক্লাবের প্রথম স্থান অর্জনকারি হিসাবে সবার মুখে মুখে ছিল শারমিনের নাম। যখন কেউ তার ক্রম সাফল্যের রহস্য জানতে চায় তখন শারমিন বলেন, “মেটলাইফ সব সময় ভাল কাজের স্বীকৃতি দেয় আর ভাল কাজের স্বীকৃতি কাজের অনুপ্রেরণা আরো বাড়িয়ে দেয়।”

তিনি চেষ্টা করেন মেটলাইফ-এর প্রতি তাঁর যে আস্থা তা মানুষের মধ্যেও ছড়িয়ে দিতে। তবে মাঠ পর্যায়ে কাজ করতে যেয়ে মেটলাইফ-এর প্রতি মানুষের আস্থা তাঁকে মুগ্ধও করে। মেটলাইফ-এ

কাজ করতে পেরে শারমিন গর্ববোধ করেন। তাঁর ভাল লাগে যখন বীমা করার জন্য কেউ তাঁর খোঁজ করে, বুঝতে পারেন যে, মানুষের মনে আস্থার জায়গা তৈরি করতে সক্ষম হয়েছেন তিনি। গ্রাহকদের সাথে সুসম্পর্ক এবং তাদের প্রয়োজনে এগিয়ে যান বলে তাঁর গ্রাহকরাই তাঁকে অনেক সময় নতুন রেফারেন্স দেন। শারমিন বিশ্বাস করেন যে, সততা এবং আন্তরিকতার সাথে কাজ করেছেন বলেই আজ তিনি সাফল্যের মুখ দেখেছেন এবং ক্রমাগত সাফল্যের পথে এগিয়ে চলেছেন। তাঁর মতে, “কাজ করতে গেলে ভাল খারাপ দু’রকম পরিস্থিতির সম্মুখীনই হতে হয়, এটাই স্বাভাবিক। তবে মনে রাখা দরকার, খারাপটাকে এড়িয়ে গিয়ে ভালটাকে গ্রহণ করার মাধ্যমে সামনে এগিয়ে যেতে হয়।” নতুনদের সম্পর্কে শারমিন বলেন, “আগের তুলনায় এখন মানুষের মধ্যে বীমা সম্পর্কে ইতিবাচক ধারণা তৈরি হয়েছে সেই সাথে প্রযুক্তিগত উন্নতি কাজকে আরো সহজ এবং স্মার্ট করেছে তাই আত্মবিশ্বাস, ধৈর্য্য এবং পরিশ্রমের মাধ্যমে কাঙ্ক্ষিত সাফল্য লাভ করা এখন কেবল সময়ের ব্যাপার মাত্র।”



গ্রাহক যা বলেন

“বীমা কেন দরকার সে বিষয়ে আমার কোন ধারণা ছিল না, তাই আমি প্রথমে বীমা করতে চাইনি কিন্তু শারমিন ধৈর্য্য ধরে আমাকে বুঝিয়ে বলেছেন লাইফ ইন্স্যুরেন্স কেন দরকার, উনিই আমাকে মেটলাইফ-এর সাথে পরিচয় করিয়ে দিয়েছিলেন আর আমার প্রথম জীবন বীমা পলিসিটাও উনার মাধ্যমেই করা। আমার দুইটা পলিসির মেয়াদপূর্তির টাকাও আমি সময় মতো পেয়েছি। প্রয়োজনের সময় আমি শারমিন-এর সহযোগিতা সব সময় পেয়েছি। তিনি আন্তরিকভাবে তাঁর দ্বায়িত্ব পালন করেন।”

সৈয়দ আবু মোহাম্মদ সালেহ





মততা আর
পরিশ্রম হচ্ছে
মাফল্য লাভের
দারুণ হাতিয়ার

মোছা: শাহনাজ সুলতানা নাজমা

ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট

মুরাদ এজেন্সি

আত্মবিশ্বাসী নাজমা

সফল, আত্মপ্রত্যয়ী মোছা: শাহনাজ সুলতানা নাজমা-কে দেখে আজ কেউ ভাবতেই পারবেন না যে “পাছে লোকে কিছু বলে” ভেবে বার বার পেছন ফিরে তাকানো সেই মানুষটিই এই নাজমা। ২০০৩ সালে মেটলাইফ-এর সাথে পথ চলা শুরু করেন নাজমা। তারপর আর পেছনে ফিরে তাকাননি তিনি; নিজের আয়ে স্বাবলম্বী হয়ে স্বপ্নের বাড়ি, নতুন গাড়ি, বিদেশে ঘুরতে যাওয়ার মত যত স্বপ্ন আছে সে সব পূরণ করে চলেছেন একের পর এক।

শুভাকাঙ্ক্ষী বড় ভাই যখন ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসেবে কাজ করার পরামর্শ দেন তখন দ্বিধাবিহীন নাজমা ভেবেছিলেন তাঁর পক্ষে এই কঠিন পেশায় কাজ করা অসম্ভব তবে পরবর্তীতে বান্ধবী আর মায়ের উৎসাহে সাহস করে একটু একটু করে কাজে লেগে যান তিনি। স্বামীর পূর্ণ সমর্থন নাজমার জন্য ছিলো আরো বড় শক্তি। প্রথম মাসের আয় হাতে পাওয়ার পর নিজের সাফল্যে নিজেই মুগ্ধ হয়ে যান তিনি, বুঝতে পারেন সাফল্য নিয়ে আসার জন্য সদিচ্ছা আর পরিশ্রমই যথেষ্ট। ধাপে ধাপে ভয়কে জয় করে সাফল্যের পথে এগিয়ে গেছেন নাজমা, শুরুতে ভীত শঙ্কিত থাকলেও বুঝতে পারেন যে ডিজিটাল পদ্ধতির ব্যবহার আসলে তাঁর কাজ কয়েকগুণ সুবিধাজনক করে দিয়েছে। আন্তে আন্তে নাজমা ভালোবেসে ফেলেছেন এই পেশাকে, বিশেষ করে সৎ উপার্জনের উপায় হিসেবে এই পেশা তাঁর কাছে শ্রেষ্ঠ।

নাজমা গর্ববোধ করেন যে তিনি কারো সাহায্য ছাড়াই নিজের উপার্জনে ঢাকা শহরে জমি কিনে সেখানে স্বপ্নের বাড়ি তৈরি করছেন, সমাজের পিছিয়ে পড়া মানুষদের প্রতি নৈতিক দায়িত্ববোধ থেকে নিজের অর্থে সাহায্য প্রার্থীদেরকে সহায়তা করেন তিনি। ব্যবসায়িক সাফল্য তাঁকে এনে দিয়েছে ২০ বারেরও বেশিবার বিদেশ সফরের সুযোগ, যা এক সময়ে ছিল তাঁর কল্পনার-ও অতীত। এখন তিনি সুযোগ পেলেই বেকার বা চাকরি প্রার্থীদেরকে তাঁর সাফল্যের গল্প শুনিয়ে এই পেশায় আসতে অনুপ্রাণিত করেন।

নাজমার মতে, “সততা আর পরিশ্রম হচ্ছে সাফল্য লাভের দারুণ হাতিয়ার, কারণ এই দুটো গুণ আছে বলেই গ্রাহক আমার উপর আস্থা রাখেন যা আমাকে প্রতিদিন আরো বেশি সফল হতে সাহায্য করছে।” কাজ করতে গিয়ে অনেক সময় কট্টু কথা শুনতে হয়েছে নাজমাকে তবে শুভাকাঙ্ক্ষীদের ভালোবাসা তাঁকে সাহস আর অনুপ্রেরণা দেয়। তিনি বিশ্বাস করেন সততার সাথে লেগে থেকে কাজ করে গেলে সফলতা আসবেই।



গ্রাহক যা বলেন

“আমি নাজমার পরামর্শে একটি বীমা পলিসি কিনেছিলাম কিন্তু পরবর্তীতে নাজমা আমাকে জীবন বীমার প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে ভালভাবে বুঝিয়ে বলাতে আরো পলিসি করি। নাজমার ব্যবহার সুন্দর এবং সে নিয়মিত যোগাযোগ রাখে। যে কোন প্রয়োজনে সাথে সাথেই নাজমাকে পাওয়া যায়। আমি নাজমার সাফল্য কামনা করি।”

মোঃ আবু হানিফ





ইতিবাচক
মন্তব্যগুলোকেই
শুধু আমি গুরুত্ব
সহকারে গ্রহণ
করি। তা না হলে
জীবনে পিছিয়ে
পড়তে হবে।



নীশাত নাজনীন

ইউনিট ম্যানেজার

হারুন এজেন্সি

পরিশ্রমী নীশাত

বুঝতে শেখার পর থেকেই স্বাবলম্বী হওয়ার স্বপ্ন দেখতেন নীশাত নাজনীন। সবসময়ই নিজের নামে পরিচিত হতে চেয়েছেন তিনি। তাইতো শিক্ষা জীবন শেষে আজ পর্যন্ত একদিনের জন্যও বসে থাকেননি, যতদিন কর্মক্ষম থাকবেন ততদিনই কর্মময় জীবন যাপন করবেন বলে নিজের কাছেই প্রতিজ্ঞা করেছেন নীশাত। বেসরকারি প্রতিষ্ঠানে এবং সরকারি একটি প্রজেক্টে কাজের অভিজ্ঞতা নিয়ে ২০১২ সালে মেটলাইফ-এ ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে যোগ দেন নীশাত। কর্ম দক্ষতা প্রমাণ করে ২০১৫ সালে ইউনিট ম্যানেজার হিসাবে পদোন্নতি অর্জন করেন তিনি।

দক্ষ হাতে সংসার আর পেশাজীবন একাধারে সামলে চলছেন নীশাত। কাজেই আনন্দ খুঁজে পান তিনি। গ্রাহকের আস্থা এবং সন্তুষ্টি সবচেয়ে গুরুত্বপূর্ণ তাই নীশাত সব সময়েই চেষ্টা করেন তাঁর প্রতিটি গ্রাহকের সাথে তিনি সরাসরি যোগাযোগ রক্ষা করে চলবেন, তাঁরা এমনকি পলিসির মেয়াদপূর্তির পরেও যেন কোন প্রয়োজনে তাঁর কাছ থেকে সহায়তা পেতে পারেন। সময়ের অভাবে হয়তো সকলের সাথে খুব নিয়ামিত যোগাযোগ করা সম্ভব হয়ে উঠে না তবে কখনো কারো অসুবিধার কথা জানতে পারলেই ছুটে যান তিনি।

স্বামীর কাছ থেকে পাওয়া সমর্থন এবং মানসিক শক্তি নীশাতের সফলতা অর্জনের পথকে সুগম করেছে। পরিশ্রমের মাধ্যমে ধীরে কিন্তু নিয়ামিত পদক্ষেপে উত্তরোত্তর সাফল্যের পথে এগিয়ে যাওয়ার পরিকল্পনা নীশাত-এর। বাবার নেতৃত্ব প্রদান এবং নিয়মানুবর্তীতার গুণ নিজেও ধারণ করেন তিনি, আর সে কারণেই অল্প সময়ের মধ্যেই পরিশ্রম করে সফলতা লাভ করতে পারছেন বলে মনে করেন তিনি। নীশাত বলেন, “ইতিবাচক মনস্তাত্ত্বলোকেই শুধু আমি গুরুত্ব সহকারে গ্রহণ করি। তা না হলে জীবনে পিছিয়ে পড়তে হবে।” তিনি মনে করেন, কাজকে ভালোবাসতে পারলেই উন্নতি করা সম্ভব, কোন কাজ সুন্দর ভাবে সম্পন্ন না করা পর্যন্ত নীশাত সে কাজের পিছনে লেগে থাকেন বলেই তিনি নিজের কাজে এত ভাল। তাঁর মতে, নিজেই নিজেকে সাহায্য করতে হবে।

নীশাত মনে করেন, মেটলাইফ একটি চমৎকার প্রতিষ্ঠান। এখানে সব কর্মকর্তাই খুবই অমায়িক এবং চমৎকার পরামর্শ দেন। আর এটি একটি মহৎ পেশা এবং এই পেশায় মানুষের উপকার করা সম্ভব হয় বলেই নীশাত আনন্দের সাথে কাজ করেন। এতে যেমন অন্যের উপকার করা যায় তেমনি নিজের ক্যারিয়ারও গড়ে তুলে যায়। কাজ করতে করতেই মেটলাইফ-কে ভালোবেসে ফেলেছেন নীশাত। নতুনদের উদ্দেশ্যে তিনি বলেন, সময় নিয়ে, বুঝে শুনে নিজের জন্য সঠিক পথটি খুঁজে নেয়া উচিত। এখন হাতে ধরে নিজের টিম মেম্বারদেরকে গড়ে তুলছেন তিনি। সম্প্রতি নিজের টিম থেকে একজনকে ইউনিট ম্যানেজার হিসাবে পদোন্নতি পেতে সাহায্য করেছেন নীশাত। তিনি মনে করেন, “যে যার স্থান থেকে নিজের দ্বায়িত্বটুকু ঠিকঠাক মতো পালন করতে পারলেই সার্বিক মঙ্গল আর সাফল্য নিশ্চিত করা সম্ভব।”



গ্রাহক যা বলেন

“আমার এক সহকর্মীর মাধ্যমে নীশাত নাজনীন এর সাথে আমার পরিচয়। প্রয়োজনের সময় আমি সব সময় উনার আন্তরিক সহায়তা পাই। তাছাড়া আমি যখন যে তথ্য জানতে চাই বা যা-ই বুঝতে অসুবিধা হয় সেটাই তিনি খুব সুন্দর ভাবে বুঝিয়ে বলেন। নীশাতের সাথে আমার সম্পর্কটা এখন অনেকটা বন্ধুর মতো হয়ে গেছে। উন্নতি করার সকল গুণ নীশাতের মধ্যে আছে। আমি উনার সাফল্য কামনা করি।”

শাফায়া জাহান শারমিন





মবাই পারলে আমি পারবো না কেন?



ফরিদা ইয়াসমিন

ইউনিট ম্যানেজার
তোফাজ্জল এজেন্সি



অধ্যবসায়ী ফরিদা

বড় বোনের কাছে ফরিদা ইয়াসমিন প্রথম শুনেছিলেন জীবন বীমা সম্পর্কে। বোন পরামর্শ দিয়েছিলেন বাচ্চার ভবিষ্যতের কথা ভেবে একটা বীমা করার জন্য। মেটলাইফ-এর একটা এজেন্সি অফিসে তাই গিয়েছিলেন সাধ আর সাপেক্ষের মধ্যে একটা বীমা করা যায় কি না সেই খোঁজে আর সে সময়ে যিনি ফরিদাকে এ বিষয়ে সাহায্য করেছিলেন পরবর্তীতে তাঁর দিক নির্দেশনাতেই ২০১৪ সালে মেটলাইফ এর ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে ফরিদা যাত্রা শুরু করেন। প্রাথমিক অবস্থায় পাট টাইমার হিসাবে কাজ করতে থাকলেও খুব দ্রুতই ফরিদা বুঝতে পারেন যে এই ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট পেশাই আসলে তাঁর সাফল্যের চাবিকাঠি।

মধ্যবিত্ত পরিবারের সবচেয়ে ছোট সদস্য ফরিদা ইয়াসমিন-এর বড় হয়ে উঠার পথটা খুব একটা মসৃণ ছিল না। বাবা ব্যবসায় ক্ষতিগ্রস্ত হওয়ায়, অর্থকষ্টের সাথে তাঁর ছোট বেলাতেই যে পথ চলা শুরু হয়েছিল তা স্বামীর অসুস্থতার কারণে কোন ভাবেই কাটিয়ে উঠতে পারেননি। আর্থিক অসঙ্গতির কারণে বাসা ভাড়া করে স্বামী সন্তানসহ থাকা সম্ভব ছিল না তাই বোনের বাসায় থেকে ছোট একটা কাপড়ের দোকান দিয়ে সেখানে টুকটাক সেলাই করে আর অল্পস্বল্প কাপড় বিক্রি করে কোন রকমে দিন কেটে যাচ্ছিল ফরিদার।

মেটলাইফ-এর ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে কাজ শুরু করার কিছু দিনের মধ্যেই ফরিদা বুঝতে পারেন, যে সময়টা তিনি সেলাই আর কাপড় বিক্রির জন্য ব্যয় করছিলেন এবং তা থেকে যে পরিমাণ আয় করছিলেন, তার চেয়ে বেশি তিনি আয় করতে পারছেন ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে কাজ করে। একটা কাপড় সেলাই করার মজুরি একবারই পাওয়া যায় কিন্তু বীমা পেশার আয় চলতেই থাকে। বড় বোন সাহস দিয়ে বলেছিলেন যে যাই বলুক না কেন তুমি যদি সং ভাবে কাজ করে ভাল আয় করতে পার তাহলে সেটা করাই বুদ্ধিমানের কাজ হবে। তাই আর পিছু না দেখে, তিনি নিজেকে সম্পূর্ণভাবে বীমা পেশাতেই নিয়োজিত করেন। ফলাফল হিসাবে

২০১৯ সালে সাফল্যের সাথে পদোন্নতি পান ইউনিট ম্যানেজার হিসাবে এবং ২০২০ সালে ২০জন টিম মেম্বার নিয়ে ময়মনসিংহ শহরে ‘ফরিদা ইয়াসমিন ইউনিট অফিস’-এ সপোর্টবে কাজ শুরু করার সৌভাগ্য অর্জন করেন।

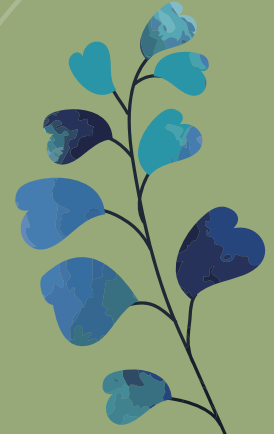
পেশার শুরুতেই গ্রাহকের কাছে নিজের এবং কোম্পানির গ্রহণযোগ্যতাকে বাড়িয়ে তোলার কাজে মনোযোগ দিয়েছিলেন ফরিদা, তিনি বুঝতে পেরেছিলেন নিজেকে গ্রাহকের কাছে বিশ্বাসযোগ্য, সাহায্যকারি এবং বন্ধুসুলভ হিসাবে দাঁড় করানোর মধ্যে দিয়ে তিনি এগিয়ে যেতে পারবেন সাফল্যের দিকে সেই সাথে তিনি সেই সময়ে তাঁর ইউনিট ম্যানেজারের প্রতিটি পরামর্শ অক্ষরে অক্ষরে অনুসরণ করতে শুরু করেন যা তিনি আজও মনে রেখেছেন এবং একটি নিয়মানুবর্তী জীবনে নিজেকে অভ্যস্ত করে তুলেছেন। তাঁর স্বপ্ন একদিন তিনি কাজ করবেন নিজের ব্র্যান্ড অফিসে, গড়ে তুলবেন নিজের একটা বড় দক্ষ টিম। তিনি বলেন, “সবাই পারলে আমি পারবো না কেন? এই পেশাতে সফল হওয়ার জন্য সময় আর পরিশ্রম দেয়া ছাড়া আর কোন কিছুই দরকার নেই। নিজের মেধা খাটিয়ে পরিশ্রম করতে পারলেই সম্মান, স্বচ্ছলতা সবই পাওয়া সম্ভব।” মেটলাইফ সম্পর্কে ফরিদা বলেন, মেটলাইফ এমন একটি প্রতিষ্ঠান যা কখনো অতিরঞ্জিত প্রতিশ্রুতি দেয় না। এই যেমন, তাঁর প্রথম পাঁচ তারা হোটলে থাকার এবং সেখানে অনুষ্ঠানে অংশগ্রহণের অভিজ্ঞতা, প্রথম বিদেশ ভ্রমণ, অনেক আকর্ষণীয় পুরস্কার অর্জন করার মত চমৎকার সব সুযোগ তৈরি করে দিয়েছে মেটলাইফ। সেই সাথে কারো বিপদে পাশে দাঁড়ানোর ভাল লাগাতো আছেই। ফরিদা স্বপ্ন দেখেন তিনি একদিন মেটলাইফ এর সেরা ব্র্যান্ড ম্যানেজার হবেন।



গ্রাহক যা বলেন

“ ফরিদা খুব সুন্দর করে বুঝিয়ে বলেন যে লাইফ ইন্স্যুরেন্স কেন প্রয়োজন আর উনার ব্যবহারও সুন্দর তাই গ্রাহক উনার সাহায্যে পলিসি করতে আগ্রহী হয়। যে কোন প্রয়োজনে ফরিদার সহায়তা পাওয়া যায়। এসব কারণেই ফরিদার মাধ্যমে আমি মেটলাইফ-এ একাধিক পলিসি করেছি এবং আমার কাছে ফরিদার প্রশংসা শুনে আমার আত্মীয় এবং পরিচিত অনেকেই ফরিদার সাহায্যে মেটলাইফ-এ পলিসি করেছেন। ফরিদা একজন ভাল মনের মানুষ, এই পেশায় তিনি একজন অত্যন্ত যোগ্য ব্যক্তি।”

নুরুন নাহার





কাজের সুযোগ
পেয়েও তার
সদ্যবহার করতে
না পারার দায়
কিন্তু আমাদের
নিজেদের



মাকসুদা নাসরিন

ইউনিট ম্যানেজার

দীন মোহাম্মদ এজেন্সি

দৃঢ় চিত্ত মাকসুদা

বীমা গ্রহীতা হিসাবে মেটলাইফ-এর সাথে প্রথম পরিচয় মাকসুদা নাসরিন-এর। আর্থিক অসচ্ছলতার কারণে সে সময়ে বীমাটি চালাতে না পারলেও ২০০৫ সালে মেটলাইফ-এ ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে যোগ দান করে একটা সুন্দর ও স্বচ্ছল ভাবে চলার পথ খুঁজে পেয়েছেন মাকসুদা। প্রাথমিক অবস্থায় শিক্ষকতা পেশার পাশাপাশি বীমা পেশাতে যুক্ত থাকলেও কিছুদিন পরই তিনি বুঝতে পারেন যে, বীমা পেশাতে আরো বেশি সময় দিলে ভাল করতে পারবেন। তাই ২০০৭ সাল থেকে মাকসুদা নিজেকে পুরোপুরি ভাবে বীমা পেশায় নিয়োজিত করেন আর তার প্রায় সাথে সাথেই পেতে থাকেন সুফল।

একমাত্র ছেলেকে ঘিরেই মাকসুদার পৃথিবী। তিনি বুঝতে পেরেছিলেন ছেলেকে সুন্দরভাবে গড়ে তুলার জন্য এবং তার সকল প্রয়োজন মেটানোর জন্য যা প্রয়োজন তা এই পেশাতে থেকেই সুন্দরভাবে করতে পারবেন তিনি। ছেলেকে স্কুলে নিয়ে যাওয়া, তাকে সময় দেয়া সেই সাথে ঘরের কাজ করতে পারার সুবিধাটা এই পেশার সবচেয়ে ইতিবাচক দিক যা অন্য আর কোন পেশাতে সম্ভব নয় বলে মনে করেন মাকসুদা। মূলত সে কারণেই মাকসুদা ভালোবেসে ফেলেন বীমা পেশাকে আর এই পেশার প্রতি ভালোবাসাই তাঁকে ক্রমে এনে দেয় সাফল্য, ফলাফল ২০১১ সালে ইউনিট ম্যানেজার হিসাবে পদোন্নতি।

তাই বলে মাকসুদাকে যে কোন রকম বাধার সম্মুখীন হতে হয়নি তা কিন্তু নয়। নারী ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে অনেকেই হেয় করেছেন, তাঁর ক্রম উন্নতিতে নানা রকম বাধা তৈরি করতে চেয়েছেন কিন্তু এসব কিছুকে পাত্তা না দিয়ে নিজের কাজে পুরোপুরি মনোনিবেশ করে কাজের মধ্যে দিয়ে মাকসুদা প্রমাণ করে দিয়েছেন নিজের যোগ্যতা। তিনি মনে করেন, “সুযোগ না পাওয়াটা দুঃখজনক কিন্তু কাজের সুযোগ পেয়েও তার সদ্ব্যবহার করতে না পারার দায় কিন্তু আমাদের নিজেদের।”

প্রতিষ্ঠান হিসাবে মেটলাইফ-কে মূল্যায়ন করতে গিয়ে মাকসুদা স্মরণ করেন তাঁর ছেলের মেটলাইফ ফাউন্ডেশন থেকে শিক্ষাবৃত্তি পাওয়ার স্মৃতি। ছেলেকে বেসরকারি বিশ্ববিদ্যালয়ে ভর্তি করে তার পড়ালেখার খরচ কিভাবে চালাবেন ভেবে যখন মাকসুদা চরম দুশ্চিন্তায় দিন কাটাচ্ছিলেন তখন আশির্বাদে মত তাঁর ছেলে মেটলাইফ ফাউন্ডেশন থেকে অর্জন করে শিক্ষাবৃত্তি। তারপর আর ভাবতে হয়নি, গ্র্যাজুয়েশনের বছরগুলোতে এই শিক্ষাবৃত্তিই ছিল তার পড়ালেখা চালিয়ে নিয়ে যাওয়ার সহায়। মাকসুদা বলেন যে, আমার পেশাতে আমার পরিমাণ আমি নির্ধারণ করি সেই সাথে পাই পেনশন, প্রভিডেন্ট ফাউন্ড, মেডিকেল অ্যালাউন্স ইত্যাদি আর তার চেয়েও বড় ব্যাপার হচ্ছে এই পেশায় থেকে আমি পরিবারের প্রয়োজনে তাদের পাশে থাকতে পারি যা চাকরি করলে সম্ভব হতো না। তাই কারো কথায় প্রভাবিত না হয়ে, চাকরি প্রার্থীদের সকলেরই উচিত এই পেশাটিকে পরখ করে দেখা, কারো ভাল না লাগলে সে যে কোন সময়েই বিনা বাধায় ছেড়ে দিতে পারেন এই পেশা।

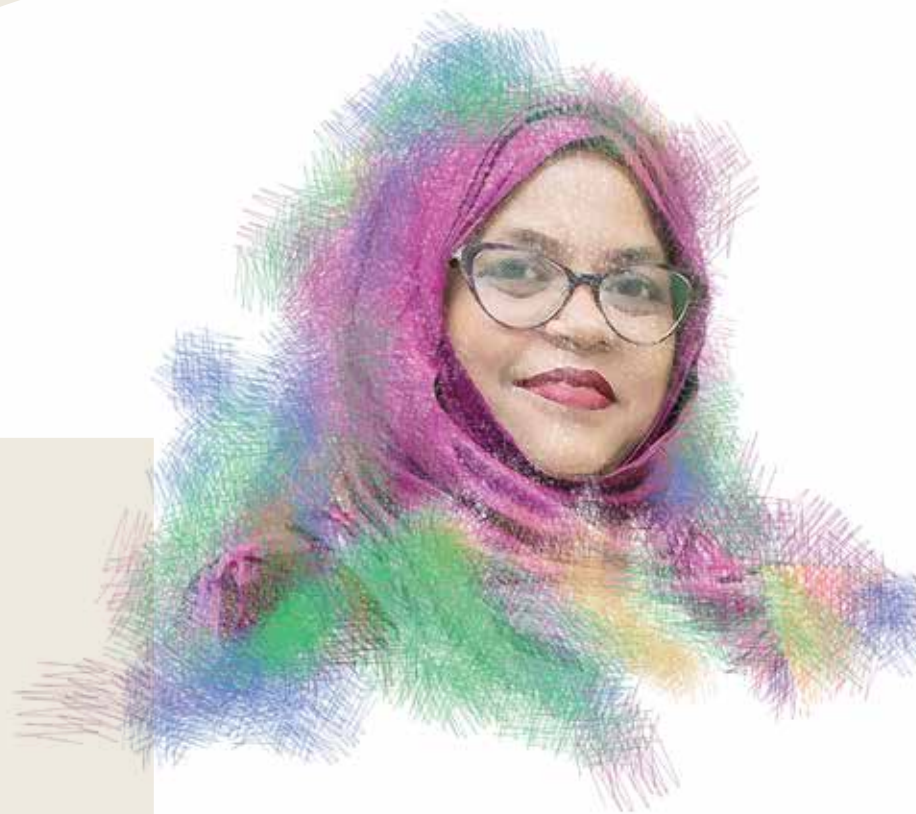


গ্রাহক যা বলেন

“ পেশাগত ব্যস্ততার কারণেই বিনিয়োগ বা আর্থিক পরিকল্পনার বিষয়গুলো নিয়ে আমার ভাববার খুব একটা সময় হয় না। এজন্য আমি মাকসুদা-কে ধন্যবাদ দিতে চাই যে তিনি সুন্দরভাবে আমাকে লাইফ ইন্স্যুরেন্স এর প্রয়োজনীয়তা এবং সুবিধাগুলো সম্পর্কে ভালভাবে বুঝিয়ে বলেছেন ফলে গত কয়েক বছরে আমি তাঁর সাহায্যে আমার প্রয়োজন বুঝে মেটলাইফ-এ একাধিক পলিসি করেছি। আমার পরিচিত একজন পলিসি হোল্ডারের হঠাৎ মৃত্যু হলে তার পরিবারকে বীমা দাবি পেতে মাকসুদা যেভাবে সাহায্য করেছেন তা প্রশংসার যোগ্য। মাকসুদা সুন্দর ভাবে আত্মবিশ্বাসের সাথে যেভাবে কাজ করে চলেছেন তাতে তিনি আরো অনেক সফলতা পাবেন বলে আমি আশা করি।”

ডাঃ এম এ হাসনাত





উন্নতি করার
জন্য সবাইকে
কাজ করতে হয়

সোনিয়া আক্তার

ইউনিট ম্যানেজার

হারুন এজেন্সি

শুভাকাঙ্ক্ষী সোনিয়া

ঝুচ্ছল পরিবারের একজন গৃহিণীর, প্রথমে একজন সফল ব্যবসায়ী তারপর একজন সফল বীমা কর্মী হয়ে উঠার গল্পই হচ্ছে ইউনিট ম্যানেজার সোনিয়া আক্তারের সফলতার গাথা। স্বামীর অসুস্থতাই প্রথম সোনিয়াকে মুখোমুখি করে দিয়েছিল পেশাজীবনের দিকে কারণ শত অর্থকষ্টেও সোনিয়া কারো অনুগ্রহ নিবেন না সে ব্যাপারে ছিলেন বন্ধপরিকর। মায়ের কাছ থেকে পাওয়া সেলাই আর হাতের কাজের গুণকে কাজে লাগিয়ে শুরু করেছিলেন ছোট্ট একটা সেলাই ঘর এবং ট্রেনিং সেন্টার। বুদ্ধি আর পরিশ্রম দিয়ে উন্নতিও করছিলেন, গার্মেন্টস এবং বায়িং হাউজে বড় বড় অর্ডার সাপ্লাই দিয়ে ভালই আয় হচ্ছিল সোনিয়ার। কিন্তু বাচ্চারা বড় হয়ে উঠার সাথে সাথে তিনি বুঝতে পারছিলেন যে তাদের সুশিক্ষিত করে তুলার জন্য এবং তাদের সুন্দর ভাবে বেড়ে উঠার জন্য সোনিয়ার সহচর্য তাদের জন্য আরো বেশি প্রয়োজন।

এ সময়ে সোনিয়াকে মেটলাইফ-এর ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে কাজ করার পরামর্শ দেন তাঁর স্বামীর ছাত্র যিনি নিজেও মেটলাইফ-এ বীমা কর্মী হিসাবে কাজ করছিলেন। তিনি আসলে সোনিয়াকে বীমা করার পরামর্শ দিতে এসেছিলেন। বাচ্চাদের ভবিষ্যতের কথা ভেবে ওদের জন্য কিন্তু মেটলাইফ-এ বীমা আগেই করে রেখেছিলেন সোনিয়ার স্বামী। প্রথমে এই পেশা গ্রহণ করার ব্যাপারে একেবারেই রাজি ছিলেন না সোনিয়ার স্বামী কিন্তু ইউনিট ম্যানেজারের একটি প্রস্তাব তাঁদের দুজনের কাছেই গ্রহণযোগ্য বলে মনে হয়েছিল আর সেটা হলো সোনিয়া নিজের ব্যবসার পাশাপাশি ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে কাজ করবেন এবং কিছুদিন পর যদি তিনি যদি দেখেন যে এই পেশা তাঁর ভাল লাগছে না বা কঠিন বলে মনে হচ্ছে তাহলে ছেড়ে দিবেন এই পেশা। এমনই দোটানা নিয়ে মেটলাইফ-এর ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে ২০১২ সালের শেষ দিকে যাত্রা শুরু করেন সোনিয়া। মেটলাইফ অফিসে কাজের সূত্রে আসা যাওয়ার সুবাদে মেটলাইফ-এর কর্মকর্তাদের সাথে সোনিয়ার পরিচয় হয়। তাঁদের ব্যবহার, যোগ্যতা এবং কাজের দক্ষতা সোনিয়াকে বীমা

পেশার প্রতি শ্রদ্ধাশীল এবং মনোযোগী করে তুলে। যার ফলশ্রুতিতে ২০১৭ সালে তিনি পদোন্নতি পান ইউনিট ম্যানেজার হিসাবে।

সোনিয়া খুব ইতিবাচক মানসিকতার একজন মানুষ। তিনি তাঁর আশেপাশের সকলকে দারুণভাবে অনুপ্রাণিত করতে পারেন। যা তাঁর সফলতার সূত্র। তিনি বলেন, “উন্নতি কখনো একা একা করা যায় না, উন্নতি করার জন্য সবাইকে কাজ করতে হয় আর সবাই মিলে উন্নতি করতে গেলে একে অন্যের প্রতি শ্রদ্ধাশীল হতে হয়।” প্রতিবন্ধকতাকে সুযোগে পরিণত করার জন্য কাজ করেন সোনিয়া, টিমের সদস্যদের সমস্যাগুলোকে পরিস্থিতি অনুসারে সমাধান করার চেষ্টা করেন তিনি। নিজের একটি বড় সুদক্ষ টিম তৈরির জন্য কাজ করে যাচ্ছেন সোনিয়া, যেন সবাইকে নিয়ে তিনি এগিয়ে যেতে পারেন উন্নতির পিথরে, যেন হতে পারেন মেটলাইফ-এর সেরা ব্র্যান্ড ম্যানেজার।

অনেকেই তাঁকে আগের ব্যবসাতে ফিরে যেতে বলেন কিন্তু মেটলাইফ-এর কাজটির প্রতি সোনিয়ার অন্যরকম ভালোবাসা কাজ করে। এই পেশাতে তিনি যেমন নিজের ভাগ্য পরিবর্তন করার জন্য কাজ করতে পারেন, তেমনি আরো অনেককে ভাগ্য পরিবর্তন করে একটি সুন্দর সম্ভল জীবনের পথ দেখাতে পারেন যা তাঁকে মানসিক প্রশান্তি দেয়।



গ্রাহক যা বলেন

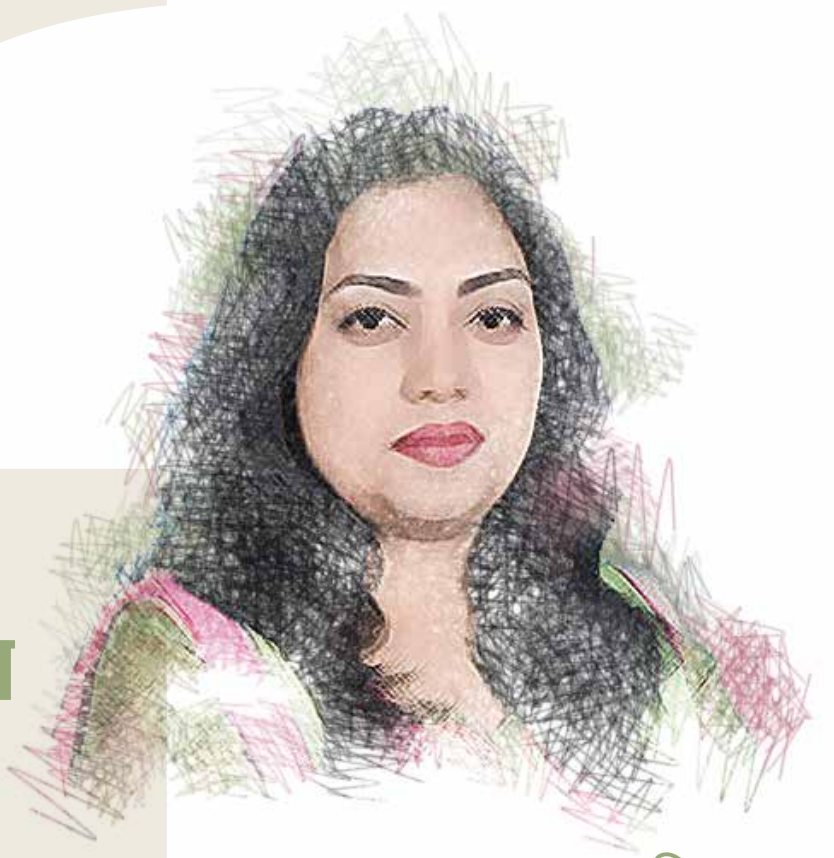
“ সোনিয়া অত্যন্ত সৎ এবং পরিশ্রমী একজন মানুষ। তাঁর আন্তরিক ব্যবহারের কারণে এবং পেশাগত দ্বায়িত্ব পালনের দক্ষতায় সন্তুষ্ট হয়ে আমি তাঁর মাধ্যমে একাধিক বীমা পলিসি করেছি। আমার প্রয়োজন অনুসারে সবসময়ই খুব ভাল পরামর্শ দিয়েছেন সোনিয়া এবং নানা প্রয়োজনে তিনি নিজে থেকেই সাহায্য করেন আর সে কারণেই আমি তাঁর উপর আস্থা রাখতে পারি। এভাবে মনোযোগ এবং দক্ষতার সাথে কাজ করলে সোনিয়া ভবিষ্যতে আরো উন্নতি করবেন বলে আমার বিশ্বাস। ”

মোশাররফ হোসেন





জীবন চলার
পথে ঝড়
ঝাপটা আমেই
কিন্তু তাতে ভয়
পাবার কিছু
নেই



মোছা: সেলিনা বানু
ইউনিট ম্যানেজার
প্রনব এজেন্সি

আত্মপ্রত্যয়ী মেলিনা

মোছা: সেলিনা বানু'র অসাধারণ এবং আত্মপ্রত্যয়ী হয়ে ওঠার গল্পটা শুরু হয় ২০১৭ সালে। প্রনব এজেঙ্গির ব্যাঞ্চ ম্যানেজারের একটি কথাই সেলিনার জীবনের মোড় ঘুরিয়ে দিচ্ছিলো, তিনি বলেছিলেন, “সেলিনা আপনি পারবেন”। সেলিনা সুপ্ন দেখেছেন যে সফল ব্যাঞ্চ ম্যানেজার হিসেবে তিনিও একদিন নাম লিখাবেন মেটলাইফ-এর ইতিহাসের পাতায়।

সেই স্বপ্নকে সফল করতে দিনরাত পরিশ্রম করে নিজেকে তৈরি করতে থাকেন সেলিনা। তিনি অবশ্য আরো একটি কারণে স্বনির্ভর হতে চেয়েছিলেন আর তা হলো বাবা কিংবা স্বামী নয় বরং নিজের উপার্জনের অর্থে নিজের সব শখ পূরণের ইচ্ছা। আর সেই সাথে ছিল গতানুগতিক কাজের বাইরে গিয়ে কোন চ্যালেঞ্জিং কাজ করার ইচ্ছা। সে কারণেই তিনি পরিবারের সদস্যদের বিমা করানোর মাধ্যমে কাজ শুরু না করে বরং চ্যালেঞ্জ নিয়ে অপরিচিত মানুষদেরকে বিমার প্রয়োজনীয়তা সম্পর্কে বুঝিয়ে তাদের বিমা করানোর মাধ্যমে কাজ শুরু করেন। এজন্য তিনি বড় বড় অফিস থেকে শুরু করে ছোট ছোট শো-রুম এমন কি সম্ভব সকল জায়গায় গিয়েছেন।

সেলিনা মনে করেন মানবিকতা একটি মহৎ গুণ, সে কারণেই বিমা করতে গিয়ে তিনি দেখার চেষ্টা করেন কি করলে ঐ ব্যক্তির সব রকম ভাবেই উপকার হবে এবং সে অনুসারেই কাজ করেন তিনি। সেলিনার সকল ভাল কাজের মূলমন্ত্র হচ্ছে, অন্যের ভাল করার ইচ্ছা। তিনি মনে করেন কারো মধ্যে যদি অন্যের ভাল করার ইচ্ছা থেকে থাকে তবে কোন না কোন ভাবে দিন শেষে তার নিজেরই আসলে ভাল হয়। নিজের স্বার্থকে বড় করে দেখলে সাময়িক ভাবে সফলতা আসলেও জীবনের দীর্ঘ যাত্রা পথে সামগ্রিকভাবে সফলতা পাওয়া যায় না। “পথ যত কঠিনই হোক না কেন, হাল ছেড়ে দেন না সেলিনা। তিনি বলেন, “জীবন চলার পথে বড় ব্যাপটা আসেই কিন্তু তাতে ভয় পাবার কিছু নেই, কারণ একজন মানুষের সফলতা নিহিত থাকে ঐ কঠিন সময়কে জয় করার মধ্যে দিয়ে।”

মেটলাইফ-এর সকলে যেভাবে তাঁকে অনুপ্রাণিত করেন, সে সম্পর্কে বলতে গিয়ে সেলিনা বলেন, ২০১৯ সালের মার্চ মাসে মেটলাইফ হেড অফিস সফরকালে মেটলাইফ বাংলাদেশের তৎকালীন জেনারেল ম্যানেজার সহ সকল কর্মকর্তাবৃন্দ সেলিনার কাজের ভূয়সি প্রশংসা করেন যা তাঁর কাজের অনুপ্রেরণা বহুগুণে বাড়িয়ে দেয়। এই পেশায় আগ্রহী নতুনদের উদ্দেশ্যে তিনি বলেন, নিজেকে প্রমাণ করার এবং অল্প সময়ে একটি সফল ক্যারিয়ার গড়ে তুলার ক্ষেত্রে মেটলাইফ অতুলনীয় একটি প্রতিষ্ঠান। ধৈর্য ধরে পরিশ্রমের সাথে লেগে থাকলে খুব অল্প সময়ের মধ্যেই ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসেসিয়েট থেকে ব্যাঞ্চ ম্যানেজার হিসেবে উন্নিত হওয়া সম্ভব। সেলিনা বলেন, “মেটলাইফ আমাদেরকে কাজ করে নিজের ভাগ্য নিজে গড়ার সুযোগ করে দেয় আর আমাদের উপর নির্ভর করে পরিশ্রম আর দক্ষতা দিয়ে এই সুযোগ আমরা কত ভালভাবে কাজে লাগিয়ে সফল নিয়ে আসতে পারি”। সেলিনা স্বপ্ন দেখেন শিঘ্রিই তাঁর নিজের নামে এজেঙ্গি হবে। কাজের পাশাপাশি সমাজের পিছিয়ে পড়া জনগোষ্ঠিকে সহায়তার হাত বাড়িয়ে দিতে চান সেলিনা যাতে সকলে একসাথে আমরা এগিয়ে যেতে পারি উন্নতির পথে।

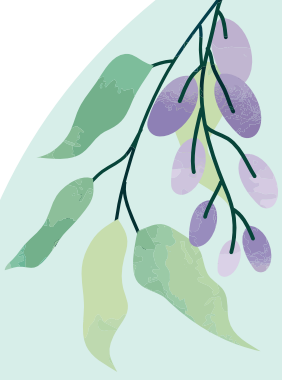


গ্রাহক যা বলেন

“ সেলিনার সফল হয়ে উঠার পেছনে অনেকগুলো ভাল গুণের অবদান আছে। সেলিনা মনোযোগ দিয়ে কথা শুনে, জেনে নেন কি প্রয়োজন তারপর বীমা পরামর্শ দেন। উনি বীমা প্রডাক্ট সম্পর্কেও ভাল ধারণা রাখেন, তাই যে কোন প্রশ্নের উত্তর সুন্দর ভাবে দিতে পারেন। যে সময়টা আমার জন্য সুবিধাজনক সেই সময়েই তিনি যোগাযোগ করেন এবং সময়ের ব্যাপারে তিনি খুবই সচেতন, যে সময়ে যোগাযোগ করার কথা, ঘড়ি ধরে ঠিক সে সময়েই যোগাযোগ করেন। সেলিনার সবচেয়ে ভাল গুণ হচ্ছে তাঁর সুন্দর ব্যবহার এবং আন্তরিকতা। এই সব গুণ ধরে রেখে কাজ করে যেতে পারলে সেলিনা পেশাজীবনে আরো অনেক সফলতা পাবেন বলে আশা করি। ”

মোঃ হাবিবুর রহমান





যদি ভালোবেসে
যত্নের মাথে
কাজ করা যায়
তাহলে মাফল্য
আমবে



হাছিনা আক্তার

ব্র্যাঞ্চ ম্যানেজার

হাছিনা এজেন্সি

সুদক্ষ হাছিনা

রক্ষণশীল পরিবারের সদস্য হাছিনা আক্তার স্কুল শিক্ষিকা হিসাবে কাজ শুরু করেন, নেহায়েত কোঁতুলের বশেই ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে পেশাজীবন শুরু করেন। “দুই মাসের মধ্যেই এই কাজ ছেড়ে দিতে বাধ্য হবে”—এমন সব মন্তব্যকে চ্যালেঞ্জ করে নিজের মেধা আর দক্ষতার জোরে প্রমাণ করে দিয়েছেন যে, কাজের প্রতি ভালোবাসা থাকলে সফলতা আসবেই।

নিজের চেষ্টায় ভাল কিছু করে দেখাবেন সে ইচ্ছা সবসময়েই হাছিনার মনে লুকিয়ে ছিল, তাইতো পরিচিত এক ব্যক্তি যখন ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট পেশার নানা উজ্জ্বল দিকগুলো সম্পর্কে বলেছিলেন তখন তিনি নিজের আগ্রহেই খোঁজ খবর নিয়ে এই পেশাতে যোগ দেন। সরকারি স্কুলে শিক্ষকতা পেশার সুযোগ উপেক্ষা করে এই চ্যালেঞ্জিং পেশায় হাছিনার হাতেখড়ি হয় ১৯৯৬ সালে, ফিন্যান্সিয়াল অ্যাসোসিয়েট হিসাবে। তারপর শুধুই সামনে এগিয়ে চলা। দুই বছর পাঁচ মাসের মাথায় ইউনিট ম্যানেজার এবং তার দশ বছরের মধ্যে ব্র্যাঞ্চ ম্যানেজার হিসাবে পদোন্নতি পান হাছিনা।

ভাল কাজ করে শুধু পদোন্নতিই না সেই সাথে অজল্প অ্যাওয়ার্ড অর্জন করেছেন তিনি। ১৯৯৯ সালে ডি আই পি এজেন্ট হওয়ার গৌরব অর্জন করেন তিনি যার জন্য শহরের পাঁচ তারা হোটলে তাঁকে সম্মাননা দেয়া হয়। এছাড়াও আরো কত যে সম্মান আর দেশ ভ্রমণের সুযোগ অর্জন করেছেন তা হাতে গুণে শেষ করা যাবে না। তিনি স্মরণ করেন যে, তিনি যেমন নানা সময়ে ভাল কাজের স্বীকৃতি স্বরূপ দারুণ সব পুরস্কার পেয়েছেন তেমনি তাঁর ছেলেও মেটলাইফ ফাউন্ডেশন থেকে শিক্ষা বৃত্তি পেয়েছিলো।

বীমা পেশাকে অনেকেই কঠিন বা চ্যালেঞ্জিং বলে মনে করলেও হাছিনার তা কখনোই মনে হয়নি, এর কারণ হিসাবে তিনি বলেন, “কাজকে ভালোবাসতে হবে। যে যেই কাজই করুক না কেন সে কাজটি যদি ভালোবেসে যত্নের সাথে করা যায় তাহলে কাজ করতে ভালও

লাগবে আর সাফল্যও আসবে। নতুনদের সম্পর্কে তিনি বলেন, ভাল করার জন্য উচ্চাকাঙ্ক্ষা থাকতে হবে আর এই উচ্চাকাঙ্ক্ষা পূরণ করার জন্য মনোযোগী এবং নিয়মানুবর্তী হতে হবে। মার্জিত ব্যবহার আর মানুষের ভাল করতে চাওয়ার আকাঙ্খাই এই পেশায় ভাল করার সূত্র। নারীদেরকে বীমা পেশায় আগ্রহী করে তোলার ব্যাপারে হাছিনা বিশেষ যত্নবান। ইতিমধ্যেই তাঁর টিমে বেশ কয়েকজন নারী কর্মী দক্ষতার সাথে কাজ করছেন আবার অনেকেই সফলতার মুখও দেখেছেন।

মেটলাইফ এর কথা বলতে গিয়ে তিনি বলেন মেটলাইফ-এ কাজ করাটা আনন্দের কারণ এখানে স্বাধীন ভাবে কাজ করা যায়, মেটলাইফ ভাল কাজের মূল্যায়ন করে এবং পুরস্কৃত করে যা আরো ভাল কাজ করতে অনুপ্রাণিত করে। জীবন বাঁচানোর জন্য আয় করাটা যেমন জরুরি তেমনি জীবন সাজানোর জন্য জরুরী হচ্ছে পরিকল্পনা করা। তাই ভাল আয় করার জন্য কর্মীদের কাছে যেমন মেটলাইফ একটি অনন্য প্রতিষ্ঠান, তেমনি একটি সাজানো জীবন পেতে মেটলাইফ-এর চমৎকার সব প্রডাক্টেরও তুলনা হয় না।



গ্রাহক যা বলেন

“মেটলাইফ-এর সাথে আমার দীর্ঘ দিনের সম্পর্ক। আর এই দীর্ঘ সম্পর্ক রক্ষায় হাছিনার অবদান রয়েছে। আমার পরিবারের অনেক সদস্যদেরকেও তিনি সততার সাথে সহায়তা দিয়েছেন। গ্রাহককে তার প্রয়োজনীয় সহায়তা দেয়ার দক্ষতার পাশাপাশি গ্রাহক সন্তুষ্টির জন্য সততা আর ধৈর্য্য এই দুটি অত্যন্ত প্রয়োজনীয় গুণ আর এই গুণগুলো আছে বলেই হাছিনা আজ এত উন্নতি করতে পেরেছেন বলে আমি বিশ্বাস করি। আশা করি হাছিনা আরো উন্নতি করতে পারবেন এবং সেই সাথে উনার মতো ভালো কর্মীও গড়ে তুলবেন।”

মোঃ সরদার আলম সুনিল





MetLife