

نظام تکافل

مروجہ انشورنس کا اسلامی متبادل

اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا) کے اکیسویں فقہی سمینار منعقدہ اندور (مدھیہ پردیش) کے پس منظر میں
مجموعہ مقالات

ترتیب و تدوین
اوصاف احمد

اسلامک فقہ اکیڈمی انڈیا

نام کتاب: نظام تکافل: مروجہ انشورنس کا اسلامی متبادل
مرتب: اوصاف احمد
صفحات: 117
سن طباعت: فروری 2012

اعلان

اس کتاب میں شائع ہونے والے مضامین میں متعلقہ مصنفین نے اپنی ذاتی آراء کا اظہار کیا ہے۔ یہاں ان کی اشاعت کا مقصد محض اس موضوع پر غور و فکر اور بحث و مباحثہ کو بڑھا دینا ہے۔ اس اشاعت کا یہ مطلب ہرگز نہیں ہے کہ اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا)، اس کے ذمہ داران یا اس کتاب کے مرتب ان تمام آراء سے متفق ہیں۔

ترتیب

نمبر شمار	عنوان	مضمون نگار	صفحہ
۱-	پیش لفظ	مولانا خالد سیف اللہ رحمانی	7
۲-	تکافل: ایک تعارف	زاہد حسین اعوان	14
۳-	نظام تکافل: ضرورت، اہمیت اور طریق کار	اوصاف احمد	24
۴-	تکافل اور ازالہ غربت	شبیر ٹیل	35
۵-	عہد جدید کی تکافل مصنوعات	محمد عبید اللہ	52
۶-	اسلامی بینک کاری اور تکافل کا ارتقا	محمد معصوم باللہ	64
۷-	بین الاقوامی بازار تکافل	ارنسٹ اینڈ یونگ	92
۸-	تکافل کاروبار پر ایک طائرانہ نظر	داتو محمد فاضلی یوسف	96
۹-	بین الاقوامی بازار تکافل کے عام رجحانات	محمد اجمل بھٹی	102
۱۰-	مستقبل کے لیے تکافل کی مالی مصنوعات	اکرام شاکر	111

پیش لفظ

اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا) جو ملت اسلامیہ ہند کی فقہی رہنمائی کے لئے قائم کی گئی ہے۔ چنانچہ اپنے متعینہ مقاصد کے حصول کی خاطر ایسے موضوعات پر وقتاً فوقتاً مذاکرے، سمینار اور کانفرنسیں وغیرہ منعقد کرتی رہتی ہے جو ملک و ملت کی سلامتی اور ترقی کے لئے خصوصی اہمیت کے حامل ہوں۔ ان خصوصی اہمیت کے حامل موضوعات کے بارے میں اکیڈمی کو بعض خصوصی اقدامات بھی کرنے پڑتے ہیں۔ زیر نظر کتاب کی تیاری اور اشاعت بھی ان خصوصی اقدامات کا ایک حصہ ہے جو مارچ 2012 (اندور، مدھیہ پردیش) میں ہونے والے فقہی سمینار کے لئے کئے گئے۔

عہد جدید میں افراد کی انفرادی اور اجتماعی زندگی اس قدر پیچیدہ ہو گئی ہے کہ کسی ایک شخص کے لئے زندگی کے تمام پہلوؤں پر حاوی ہونا، اگر ناممکن نہیں تو بہت مشکل ضرور ہے۔ عہد جدید کا ایک امتیازی پہلو یہ ہے کہ زندگی کی رفتار اچانک ہی تیز ہو گئی ہے۔ چنانچہ وہی 24 گھنٹے جو پہلے روزمرہ کے معمولات کے لئے کافی سمجھے جاتے تھے، اب روزمرہ کے انہیں معمولات کے لئے کم پڑنے لگے ہیں۔ اردو کے کسی شاعر نے کیا خوب کہا ہے:

فکرِ معاش، عشقِ بتاں، یادِ رفتگاں

چھوٹی سی زندگی میں کیا کیا کرے کوئی

دوسری جانب علم کی تیز رفتار ترقی، جسے صحافیانہ زبان میں علمی دھماکہ (Knowledge Explosion) کہا جاتا ہے، کا حال یہ ہے کہ ایک ایک اختصاصی شعبہ درجنوں ذیلی تخصصات میں تقسیم ہوا چلا جاتا ہے اور یہ سلسلہ ابھی بھی جاری ہے۔ کوئی نہیں کہہ سکتا کہ کہاں جا کر رکے گا اور

رکے گا بھی یا نہیں؟

اس مسئلہ کا ایک تیسرا رخ بھی ہے کہ فقہ اکیڈمی سے ان معاملات میں ہی رہنمائی مطلوب ہے جن کی صورت مسئلہ سے عام طور پر علماء و ائمہ نہیں ہیں۔ ہندوستان کی اسلامی فقہ اکیڈمی نے اس مسئلہ کا حل یہ نکالا ہے کہ جن تکنیکی معاملات کا فقہاء کو کما حقہ علم نہیں ہے ان معاملات میں ماہرین سے رائے و مشورہ کیا جائے۔ یوں تو رائے و مشورہ کا یہ عمل مسلسل ہی جاری رہتا ہے، لیکن خاص خاص موقعوں پر ان سے ان کے تخصص کے اعتبار سے منتخب موضوعات پر کتابیں تیار کرنے کی درخواست بھی کی جاتی ہے۔

اس حکمت عملی کے کئی فائدے ہیں: اول تو فقہاء کے علم میں اضافہ ہوتا ہے اور ان کو جدید موضوعات کے بارے میں معیاری معلومات یکجا مل جاتی ہیں۔ دوم یہ کہ کتابی شکل میں یہ معلومات ان کو ہمیشہ فراہم رہتی ہیں۔ وہ جب چاہیں اس سے استفادہ کر سکتے ہیں۔ سوم اکیڈمی کے متعلقہ جلسوں میں وہ جدید معاملات کے بارے میں اعتماد سے اظہار رائے کر سکتے ہیں اور جدید معاملات کے بارے میں اسلامی موقف کے تعین میں مدد و معاون ثابت ہو سکتے ہیں۔

زیر نظر کتاب بھی انہی تاثرات کی بناء پر شائع کی جا رہی ہے۔ اس کا پس منظر مدھیہ پردیش کے مشہور شہر ”اندور“ میں اسلامی فقہ اکادمی کا مجوزہ فقہی سمینار ہے جس میں دوسرے موضوعات کے علاوہ تکافل کا موضوع بھی شامل ہے۔ جیسا کہ عام طور پر معلوم و معروف ہے کہ تکافل اس عقد کی اسلامی شکل ہے جو عرف عام میں انشورنس کے نام سے مشہور ہے۔ عہد جدید میں انشورنس کی افادیت اور ضرورت سے انکار نہیں کیا جاسکتا۔ غالباً انہیں ضرورتوں کے پیش نظر بہت سے ملکوں میں انشورنس کی بعض اقسام، مثلاً کاروں کا انشورنس، اور میڈیکل انشورنس کو لازمی قرار دے دیا گیا ہے۔ تاہم تجارتی انشورنس میں سود، قمار، غرر اور میسر جیسے غیر اسلامی عناصر کی صریح آمیزش کے باعث مسلم خواص و عوام کو اس کے جواز کے بارے میں شدید شبہات ہیں۔

شاید ان وجوہات کی بناء پر ہی مسلم عوام و خواص اتنے بڑے پیمانے پر انشورنس سے گریز کرتے ہیں کہ غیر اسلامی معاشروں میں اس کی مثال مشکل سے ہی ملے گی۔

ان مشکلات کا حل اس کے سوا اور کیا ہے کہ جہاں تک ممکن ہو سکے اسلامی معاشروں میں تکافل کو فروغ دینے کی کوشش کی جائے، کیونکہ تکافل کمپنیوں کے اعمال حتی الوسع شریعت مطہرہ سے مطابقت رکھتے ہیں۔ ان کمپنیوں کے اموال کی سرمایہ کاری صرف ان میدانوں میں کی جاتی ہے جن پر شرعی اعتبار سے کوئی اعتراض وارد نہیں ہوتا۔ اس لئے ربا کا تو سوال ہی نہیں۔ کمپنیوں اور ان کے گاہکوں (پالیسی کے خریداروں) کے درمیان عقود اس طرح کئے جاتے ہیں کہ قمار یا میسر کا کوئی اندیشہ باقی نہ رہے اور معاملہ شرعی اعتبار سے بالکل پاک و صاف ہو۔

بیمہ کمپنیوں کے کاروبار پر سب سے بڑا شرعی اعتراض اس حالت میں وارد ہوتا ہے کہ وہ واقعہ سرے سے ظہور پذیر ہی نہ ہو جس سے بچاؤ کے لئے بیمہ پالیسی لی گئی تھی۔ خریدار تو اس حالت میں بھی متعینہ اقساط کی ادائیگی کرتا ہی ہے۔ سوال یہ ہے کہ وہ رقم کہاں گئی؟ کس کھاتے میں گئی اور اس سے کس نے فائدہ اٹھایا؟ اس صورت حال کی وضاحت ایک مثال کے ذریعے کی جاسکتی ہے۔ فرض کر لیجئے کہ زید نے ایک کار خریدی اور کسی بیمہ کمپنی سے حادثہ کے خلاف بیمہ بھی کرایا جس کے لئے اسے ایک ہزار روپے ماہانہ کی اقساط (پرییمیم) ادا کرنا پڑیں، اس طرح اس نے سال بھر میں 12 ہزار روپے کی ادائیگی کی۔ بدلے میں اسے کیا ملا؟ کچھ نہیں۔ جس حادثے کے اندیشہ سے اس نے بیمہ کرایا تھا وہ تو پیش ہی نہیں آیا۔ تو پھر اس 12 ہزار روپے کے عوض خریدار کیا؟

تجارتی بیمہ کمپنیوں کی دلیل یہ ہے کہ زید اور اس جیسے ہزاروں دوسرے حاملین بیمہ جنہیں کوئی حادثہ تو پیش نہیں آیا، لیکن انہوں نے اقساط کی ادائیگی برابر کی، ان لوگوں کی دی ہوئی رقم سے ہی ان لوگوں کو ادائیگی کی جاتی ہے جنہیں حادثہ پیش آیا، مثلاً بکرنے بھی کار خریدی اور شومی قسمت سے اسے ایک سنگین حادثہ پیش آ گیا۔ کمپنی نے اس کے نقصان کی بھرپائی کے لئے دو

لاکھ روپے کی ادائیگی کی۔ بکرتو اس طرح مالی تباہی سے بچ گیا، لیکن زید کا کیا ہوا جس نے 12 ہزار روپے کی ادائیگی تو کی لیکن اسے بدلے میں کچھ نہیں ملا؟ اقتصادیات کے ماہرین کہیں گے کہ اصل میں بکر کے نقصان کی تلافی زید اور اس جیسے ہزاروں دوسرے افراد نے کی جنہیں کوئی حادثہ پیش نہیں آیا، لیکن انہوں نے پھر بھی اپنی اقساط کی ادائیگی کی۔

انصاف کی رو سے دیکھئے تو کرے کوئی اور بھرے کوئی کی اس سے اچھی مثال مشکل سے ہی ملے گی۔ شریعت کی نگاہ میں یہ معاملہ درست نہیں۔ اس میں صریح ظلم کی آمیزش ہے۔ یہ بات قرین انصاف نہیں کہ جرم کرے کوئی اور شخص اور اس کی سزا کوئی دوسرا شخص بھگتے جس کا اس جرم سے کوئی علاقہ ہی نہیں۔ فقہائے اسلام نے ایسی ہی صورتوں سے نپٹنے کے لئے ”الخروج بالضمنان“ کا اصول وضع کیا ہے۔

تو پھر ایسی صورت حال میں کیا کیا جائے؟ کیا بکر اور اس جیسے ہزاروں دوسرے لوگوں کو جو ناگہانی حادثات کا شکار ہوتے ہیں، بغیر کسی مدد کے یقینی مالی تباہی کا سامنا کرنے کے لئے بے یار و مددگار چھوڑ دیا جائے؟
یہ بھی تو قرین انصاف نہیں لگتا۔

فی الحقیقت اگر کوئی ایسا سماجی نظام ہو بھی جو ناگہانی حادثات کا شکار ہونے والے، قسمت کے ماروں کو بے یار و مددگار چھوڑنے پر تیار ہو جائے اور اس طرز عمل کو ٹھنڈے پیٹوں برداشت بھی کر لے، تو یقیناً وہ بڑا ظالمانہ اور غیر منصفانہ سماج ہوگا۔

صنعتی ترقی جہاں انسان کے لئے راحت و آسانی کے وسائل فراہم کرتی ہے، وہیں اپنی جملہ خطرات کو بھی ساتھ لاتی ہے، اگر ایک شخص پیدل سفر کر رہا ہو تو حادثہ امکانی ہوتا ہے، اگر سائیکل پر ہو تو حادثہ کا امکان اس سے زیادہ ہوتا ہے، موٹر سائیکل اور ہوائی جہاز پر اس سے بھی زیادہ، یہی صورت حال زندگی کے مختلف شعبوں میں ہے، انسانی ہاتھ جب کسی کام کو انجام دیتے

ہیں تو اس میں حادثات کا اندیشہ کم ہوتا ہے، اور جب کوئی کام مشین کے ذریعہ انجام دیا جائے تو کام کی رفتار تو بڑھتی ہی ہے، خطرات بھی بڑھتے ہیں، اسی لئے انشورنس کا بنیادی مقصد ایسے مواقع پر پہنچنے والے نقصان کو زیادہ سے زیادہ لوگوں پر تقسیم کر کے قابل برداشت بنانا، شریعت میں دیت کا عاقلہ رشتہ داروں پر واجب کیا جانا، اور صرف اصل مجرم سے پورے دیت کی ادائیگی کا متعلق نہ ہونا غالباً اسی مقصد کے تحت ہے، اور یہ اس بات کی نظیر ہے کہ بڑے نقصانات کو یا کسی حادثہ کے پیش آنے کے بعد پیدا ہونے والے مسائل کو اجتماعی تعاون کے ذریعہ حل کرنا ایک پسندیدہ اور بہتر بات ہے اور مزاج شریعت کے عین موافق ہے۔

فقہاء متاخرین کے یہاں بحری تاجروں کے درمیان ”سوکرہ“ کے نام سے تعاون کا ذکر ملتا ہے، اگر اس کام کو جذبہ تعاون سے انجام دیا جاتا اور اسے تجارت نہ بنایا جاتا تو یہ یقیناً تعاون علی البر کے دائرے میں ہوتا، لیکن بد قسمتی کی بات ہے کہ سرمایہ دارانہ نظام کی بنیاد خود غرضی پر ہے، اس کی وجہ سے جو عمل کے جذبہ سے انجام پانا چاہئے اسے بھی تجارت کی شکل دے دی گئی ہے، اس لئے انشورنس کی جو صورت اس وقت مروج ہے اور جس کا نقشہ سرمایہ دارانہ فکر کے حامل ماہرین نے تیار کیا ہے اس میں قمار بھی ہے، اور بعض صورتوں میں سود بھی شامل ہو گیا ہے۔

لیکن اس حقیقت سے انکار نہیں کیا جاسکتا کہ صنعتی ترقی، جدید آلات کی پیدائش، تجارت کا پھیلاؤ، معاشی تعلقات کی عالم گیریت، حادثات کی کثرت اور سماج میں بڑھتی ہوئی خود غرضی اور اس کی وجہ سے عدم تحفظ کا احساس، وہ اسباب ہیں جن کی وجہ سے انشورنس کا ایک ایسا متبادل نظام ضروری ہے، جو انشورنس کی ضرورت کو بھی پورا کرے، اس کے جائز مقاصد کو بھی حاصل کرے، مگر ربا اور قمار سے خالی ہو اور اس کی روح تعاون اور تبرع ہو، چنانچہ عالم اسلام کے موجودہ فقہاء نے ایسی متبادل صورتیں دریافت کی ہیں، برصغیر میں غالباً سب سے پہلے حضرت مولانا مفتی محمد شفیع صاحب نے وقف کی بنیاد پر اس نظام کی تشکیل کی دعوت دی ہے، اس متبادل نظام کو ”بیکافل“ کا نام دیا گیا ہے۔ کیونکہ انشورنس اور یقین دینا مخلوق کے اختیار سے باہر ہے، اس

طرح یہ تجیر اسلام کے مزاج سے ہم آہنگ نہیں۔

تکافل سے مراد ہے ایک گروپ کا اپنے میں سے متاثر شخص کی اجتماعی کفالت اور نقصان کی تلافی، اس کفالت سے مراد فقہی اصطلاح نہیں، جس میں کفیل مدیون کی طرف سے ضامن ہوتا ہے اور پھر اس سے اپنا دین وصول کر لیتا ہے، بلکہ کفالت کا عرفی معنی مراد ہے، یعنی تبرع اور تعاون کے جذبہ سے کسی کی ضروریات کو پورا کرنا۔

ہندوستان میں اس موضوع پر اب تک بہت کم لکھا گیا ہے اور اس سے بھی کم سوچا گیا ہے، اسی لئے اکیڈمی نے ضرورت محسوس کی کہ اکیسویں سمینار میں اس کو بھی موضوع بنایا جائے تاکہ ہندوستان کے فقہاء اور ارباب افتا کو اس موضوع پر غور کرنے کا موقع ملے، نیز جب فقہی اعتبار سے اس کی مختلف شکلیں سامنے آجائیں گی تو اکیڈمی کی کوشش ہوگی کہ مالیاتی قوانین بالخصوص انشورنس اور کمپنیز سے متعلق قوانین کے ماہرین کے سامنے اسے پیش کیا جائے، اور انہیں اس بات پر غور کرنے کی دعوت دی جائے کہ ملکی قوانین کے دائرے میں رہتے ہوئے کس طرح ”تکافل“ کے نظام کو رو بہ عمل لایا جاسکتا ہے، تاکہ مسلمان ربا اور قمار کے گناہ سے بھی بچ اور انشورنس کے جو فوائد ہیں وہ بھی حاصل کر سکے۔

کسی بھی معاملہ میں حکم شرعی لگانے کا مدار اس بات پر ہے کہ صورت مسئلہ اچھی طرح واضح ہو جائے، اسی مقصد کے تحت ”تکافل“ سے متعلق مختلف اہم تحریروں کا یہ مجموعہ شائع کیا جا رہا ہے، انشاء اللہ اس سے مسئلہ کی نوعیت اچھی طرح واضح ہو سکے گی، اس مجموعہ کی ترتیب اور مضامین کے انتخاب، نیز بعض مضامین کے ترجمہ کی ذمہ داری ہمارے نہایت قابل احترام دوست اور معروف فاضل و قلم کار ڈاکٹر اوصاف احمد صاحب کو سونپی گئی۔

ڈاکٹر اوصاف احمد کا خاص موضوع اقتصادیات تو ہے ہی، اسلامی بنک کاری اور تکافل کے موضوعات سے بھی انہیں خصوصی دلچسپی ہے، ان موضوعات پر ان کی کئی کتابیں شائع ہو کر مقبول ہو چکی ہیں۔ مجھے پورا یقین ہے کہ اس کتاب کو ترتیب دینے کے لئے اکیڈمی موجودہ

حالات میں اس سے بہتر شخصیت کا انتخاب نہیں کر سکتی تھی۔
اس کتاب کے محترم مولف نے بھی ایسے مضامین کا انتخاب کیا ہے کہ مسئلہ مذکور کے
تمام پہلو روشن ہو گئے ہیں۔ چونکہ ابھی اس مجموعہ کا مقصد صرف تصویر مسئلہ ہے، اس لئے ضروری
نہیں کہ تمام مندرجات سے اکیڈمی یا مرتب کو اتفاق ہو۔
اللہ تبارک و تعالیٰ سے دعا ہے کہ وہ اس کتاب کی ترتیب و اشاعت سے اکیڈمی کی
توقعات کو پورا فرمائے اور علماء، خاص کر شرکاء سمینار کے لئے صورت مسئلہ کو سمجھنے میں معاون ہو۔
والله ولي التوفيق وهو مستعان۔

خالد سیف اللہ رحمانی
(جزل سکریٹری اسلامک فقہ اکیڈمی (انڈیا))

تکافل: ایک تعارف

زاہد حسین اعوان
اسلامک بینک، دوحہ، قطر

تکافل، عربی زبان کا لفظ ہے جو کفالت سے نکلا ہے۔ کفالت، ضمانت اور دیکھ بھال کو کہتے ہیں۔ دوسرے لفظوں میں کفالت سے مراد باہم ایک دوسرے کا ضامن بننا ایک دوسرے کی دیکھ بھال کرنا مراد ہے۔

تکافل، کی بنیاد بھائی چارے، امداد باہمی اور 'تبرع' کے نظریہ پر ہے، جو شریعت کی نظر میں پسندیدہ ہے۔ دورِ جدید میں تکافل کو روایتی انشورنس کے متبادل کے طور پر بطور اسلامی انشورنس کے استعمال کیا جا رہا ہے۔ اس نظام میں تمام شرکاء باہم خطر انگیزی برداشت کرتے ہیں اور باہمی امداد و بھائی چارے کے اس طریقے سے مقررہ اصول و ضوابط کے تحت ممکنہ مالی اثرات سے محفوظ ہو جاتے ہیں۔ روایتی انشورنس کے مقابلے میں تکافل کا نظام ایک عقد تبرع ہے کہ جس میں شرکاء آپس میں ان خطرات کو تقسیم کرتے ہیں۔ عقد تبرع کے نتیجے میں تکافل نظام میں بالواسطہ یا بلاواسطہ کسی قسم کا سود کا عنصر موجود نہیں۔

معاشرے میں تکافل کے مفہوم کی بہت سی صورتیں بھی رائج ہیں، مثلاً مشترکہ خاندانی نظام یا کوآپریٹو سوسائٹی وغیرہ ان طریقوں میں بھی ارکان/ممبرسک اور مالی خطرات کو آپس میں تقسیم کرتے ہیں، اور ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کے اصول کے مطابق مدد کرتے ہیں۔ اور ایک دوسرے کو مالی اثرات سے محفوظ رکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ یہی طریقہ روایتی انشورنس کے

مطابق نظام تکافل میں اختیار کیا گیا ہے۔

قرآن و سنت میں تکافل کا تصور

تکافل کا تصور کوئی نیا ایجاد کردہ تصور نہیں ہے، بلکہ واضح طور پر قرآن کریم اور احادیث مبارکہ میں یہ تصور موجود ہے۔ قرآن کریم اور احادیث مبارکہ میں باہمی امداد اور تعاون کی بڑی ترغیب دی گئی ہے اور یہی باہمی امداد ہی تکافل کی بنیاد ہے۔ قرآن کریم میں ارشاد باری ہے:

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ (المائدہ: 2:5)۔

نیکی اور تقویٰ کے کاموں میں ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کرو۔

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ (الحجرات: 10:20)۔

مسلمان آپس میں بھائی بھائی ہیں۔

اس تعاون اور باہمی بھائی چارے کا تقاضا یہی ہے کہ مسلمان ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کریں، ایک دوسرے کے لئے سہارا بن جائیں، اور مصیبت میں کام آئیں جیسا کہ بھائی آپس میں کرتے ہیں، انہی اسلامی تعلیمات پر عمل کرنے سے دنیا میں بھائی چارے، اخوت، ہمدردی اور باہمی تعاون کی خوش گوار فضا قائم ہو سکتی ہے اور یہی نظریہ تکافل کی بنیاد ہے۔ یہ بات بھی ملحوظ خاطر رہے کہ تکافل صرف مسلمانوں کے لئے نہیں۔ کوئی بھی فرد جو اس کا ممبر بنے گا وہ اس سے استفادہ کر سکے گا۔ بلشیا میں صرف مسلمان ہی نہیں بلکہ غیر مسلم بھی اسلامی بیٹنگوں اور تکافل کمپنیوں کے ساتھ معاملات کرتے ہیں۔ یہ معاہدہ باہمی تعاون و تناصر پر مبنی ہے۔ مدینہ منورہ میں رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی قیادت میں یہودیوں سے کیا گیا معاہدہ بھی اجتماعی تکافل کی ایک مثال ہے۔ چنانچہ اس میں ایک دفعہ یہ بھی ہے کہ ”ہر گروہ کو عدل و انصاف کے ساتھ اپنی جماعت کا فدیہ دینا ہوگا۔ یعنی جس قبیلے کا جو قیدی ہوگا، اس قیدی کے چھڑانے کا فدیہ اسی قبیلے کے ذمے ہوگا“۔

یہ اسلام میں باہمی امداد و بھائی چارے کی اولین مثال ہے۔ اس کے بعد بھی اس طرح کے معاہدے مختلف معاہدے خلفائے اسلام اپنے دور حکومت میں کرتے رہے، اگرچہ وہ تکافل کے نام سے نہیں تھے لیکن تکافل کی روح ان میں موجود تھی۔

بعض لوگوں کے نزدیک انشورنس یا تکافل اسلام کے تصور توکل کے خلاف ہے۔ یہ خیال غلط فہمی پر مبنی ہے اور درست نہیں۔ بلکہ اسباب کو اختیار کرتے ہوئے اس کے نتائج کو اللہ کے حوالے کرنے کا نام توکل ہے، لہذا اسباب کو اختیار کرنا، اور اس کے نتائج و ثمرات کو اللہ تعالیٰ کے سپرد کرنا ہی توکل ہے۔ جیسا کہ حدیث شریف میں ہے کہ ایک بدوی نے اونٹ کو باندھے بغیر چھوڑا اور اس کو توکل سمجھا، چنانچہ آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم نے اس کو تنبیہ فرمائی۔

ایک صحابی نے نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم سے پوچھا کہ اے اللہ کے رسول ﷺ! میں اپنے اونٹ کو باندھ کر اللہ پر توکل کروں یا اس کو چھوڑ دوں، پھر اللہ پر توکل کروں؟ نبی کریم ﷺ نے ارشاد فرمایا: ایسا نہ کرو، بلکہ پہلے اونٹ کو باندھو، اور پھر اللہ تعالیٰ پر توکل کرو (ترمذی: 2771)۔

اسی طرح آنحضرت صلی اللہ علیہ وسلم اور صحابہ کرام نے اسباب اختیار فرمائے ہیں، بیماری میں علاج اختیار فرمایا۔

عقد موالات: کوئی شخص کسی کے ہاتھ پر اسلام قبول کرے اور اس کے ساتھ یا کسی تیسرے شخص کے ساتھ یہ عقد کرے کہ میرے مرنے کے بعد میری میراث تمہاری ہے اور اگر میں نے کوئی جرم کیا تو اس کا ضمان تم پر لازم ہوگا۔

ممکنہ خطرات سے بچاؤ کی تدابیر (رسک منیجمنٹ) کی یہ مثالیں محض امداد باہمی اور تعاون پر دلالت کرتی ہیں اسی لئے شرعاً جائز ہیں۔

موجودہ دور میں خصوصاً ممکنہ خطرات کی پیش بندی کرنا ایک اہم ضرورت بن گیا ہے۔ اسی بنا پر فقہائے امت نے غور و خوض کے بعد تکافل کے اس طریق کار کو جو غیر شرعی

طریقوں اور خرابیوں سے پاک ہے، روایتی انشورنس کے متبادل کے طور پر استعمال کرنے کی اجازت دی ہے۔

تکافل کا طریقہ کار

تکافل کے نظام میں کمپنی کی حیثیت وکیل یا نیجر کی ہوتی ہے۔ 'تکافل نظام' میں سب سے پہلے کمپنی کے شیئر ہولڈر کچھ رقم باقاعدہ وقف کرتے ہیں۔ اس رقم سے ایک وقف پول یا فنڈ (Participant's Takaful Fund) قائم کیا جاتا ہے۔ جہاں ان شیئر ہولڈروں کی حیثیت وقف کنندہ کی ہوتی ہے۔ وقف فنڈ سے ممبران کا تعلق محض 'عقد تبرع' کا ہوتا ہے۔ وقف فنڈ کی ملکیت وقف کنندہ سے وقف کی طرف منتقل ہو جاتی ہے، البتہ اس وقف کے منافع سے وہ استفادہ کرتے ہیں۔ اس وقف فنڈ کو PTF کا نام دیا گیا ہے۔

فقہ کا مشہور اصول ہے کہ شرط الواقف کنص الشارح، یعنی وقف کرنے والے کی شرط صاحب شریعت کے فرمان کی مانند ہے۔ اس اصول کو مدنظر رکھتے ہوئے واقف، وقف فنڈ میں کچھ شرائط عائد کرتے ہیں۔ جس میں ایک شرط یہ بھی ہوتی ہے کہ جو شخص بھی اس وقف فنڈ کو عطیہ دے گا اس وقف فنڈ سے وقف شرائط کے مطابق وہ فوائد کا مستحق ہوگا۔

وقف کے اندر چونکہ اس بات کی گنجائش ہے کہ وہ مخصوص طبقے یا افراد کے لئے ہو۔ مثلاً کوئی شخص اپنے باغ کو اس شرط کے ساتھ وقف کرے کہ اس کا پھل صرف فلاں شخص کو یا میری اولاد کو دیا جائے یا میری زندگی میں مجھے ملتا رہے وغیرہ تو یہ شرائط لگانا نہ صرف جائز بلکہ مندرجہ بالا اصول کی روشنی میں ان کی پابندی بھی لازمی ہے۔ اسی طرح تکافل سسٹم میں وقف کے مصالحوں کے پیش نظر اس کے دائرے کو مخصوص افراد تک محدود اور وقف فنڈ سے استفادہ کرنے کی مخصوص شرائط مقرر کر سکتا ہے۔

لوگ اس فنڈ کی رکنیت حاصل کرنے کے بعد باقاعدہ اس فنڈ کو بطور تبرع ایک خاص

مقدار میں حسب شرائط وقف نامہ عطیات دیتے ہیں، اور جن شرکا کو بھی کوئی نقصان پہنچے تو وہ وقف فنڈ سے فوائد کے اصول کے مستحق ہوتے ہیں جو عطیات اس فنڈ میں آتے ہیں، وہ محض تبرعات ہوتے ہیں، بذات خود وقف نہیں ہوتے بلکہ مملوک وقف نہیں ہوتا، جیسا کہ کسی بھی وقف میں دیا گیا چندہ وقف نہیں ہوتا، بلکہ مملوک وقف ہوتا ہے۔ یہ عطیات چوں کہ شرکا کی ملکیت سے خارج ہوتے ہیں اسی لیے ان پر نہ زکوٰۃ واجب ہوتی ہے اور نہ ان میراث کے احکام جاری ہوتے ہیں اور نہ اس کی بنیاد پر وہ سرپلس کے مستحق ہوتے ہیں (کمپنی مالکان اس رقم کو اپنے تصرف میں نہیں لاسکتے) یہ تبرعات مکمل طور پر وقف پول کی ملکیت میں چلے جاتے ہیں، اور وقف پول قواعد و ضوابط کے مطابق ان رقوم کو استعمال کرتا ہے۔ پھر جب ان کو نقصان پہنچتا ہے تو اس کے نتیجے میں وہ اس وقف پول سے فوائد کے حصول کے مستحق ٹھہرتے ہیں۔

مذکورہ وقف فنڈ کو شرعی طریقے کے مطابق کاروبار میں لگایا جاتا ہے، اور اس سے حاصل شدہ نفع کا مالک یہی وقف فنڈ ہوتا ہے۔ اس فنڈ سے شرکا کو جو فوائد حاصل ہوتے ہیں، یہ فوائد ان کے وقف فنڈ کو دیے گئے تبرعات کی بنیاد پر نہیں ہوتے بلکہ یہ فوائد عطاءے مستقل ہوتے ہیں۔ یعنی اس لحاظ سے کہ عطیہ دینے والے بھی موقوف علیم میں داخل ہوتے ہیں۔ کیوں کہ واقف نے وقف فنڈ سے استفادے کا حق اس کو دیا ہے جو اس کی رکنیت حاصل کرے۔ اس لحاظ سے ہر ممبر موقوف علیہ ہو گیا (موقوف علیہ: اس کو کہتے ہیں جس پر وقف کیا گیا ہو)۔

ہکافل کی اقسام

ہکافل کی دو اقسام ہیں: 1- جنرل ہکافل۔ 2- فیملی ہکافل

1- عمومی (جنرل ہکافل): عمومی ہکافل میں اثاہ جات، یعنی جہاز، موٹر اور مکان وغیرہ کے ممکنہ خطرات سے نمٹنے کے لئے ہکافل کی رکنیت فراہم کی جاتی ہے۔ اگر اس اثاہ کے لئے جس کیلئے ہکافل کی رکنیت حاصل کی گئی ہو کوئی حادثہ لاحق ہو جائے تو اس نقصان کی تلافی وقف فنڈ

(پی ٹی ایف) سے کی جاتی ہے۔ کمپنی اس وقف فنڈ کو منظم کرتی ہے اور وکالت کی بنیاد پر فیس وصول کرتی ہے۔ نیز اس فنڈ میں موود رقم کو سرمایہ کاری کی غرض سے شرعی کاروبار میں لگاتی ہے۔ جس کی مختلف شرعی شکلیں اور صورتیں ہوتی ہیں۔ اس میں فنڈ ریب المال ہوتا ہے، اور کمپنی مضارب ہوتی ہے، جب کہ نفع کا خاص تناسب ملے ہوتا ہے، اس تناسب سے کمپنی کو بحیثیت مضارب اپنا حصہ ملتا ہے، اور باقی نفع وقف فنڈ میں جاتا ہے جو فنڈ کی اپنی ملکیت ہوتا ہے۔

2- فیملی تکافل یا لائف تکافل: تکافل کی اس قسم میں انسانی زندگی کے ممکنہ خطرات

سے نمٹنے کیلئے تکافل کی رکنیت فراہم کی جاتی ہے۔ اس میں شرکاء کو تکافلی تحفظ کے ساتھ ساتھ حلال سرمایہ کاری کی سہولت بھی فراہم کی جاتی ہے۔ یہ شریک تکافل جب کسی تکافل کمپنی میں رکنیت حاصل کر لیتا ہے تو ایک مخصوص مدت کیلئے ایک خاص رقم (پرییمیم) ماہانہ یا سالانہ بنیاد پر ادا کرتا ہے۔ جس میں سے کچھ رقم وقف فنڈ میں جمع کی جاتی ہے، اس میں وقف فنڈ کے علاوہ ایک اور فنڈ ہوتا ہے جس کا نام پی آئی اے (Participant's Investment Account) ہے۔ یہ شریک تکافل کا سرمایہ کاری فنڈ ہوتا ہے، جب کہ جنرل تکافل میں شریک تکافل کا پی آئی اے اکاؤنٹ نہیں ہوتا۔

اس کا طریقہ کار یہ ہے:

☆ شریک تکافل کی جانب سے دی گئی رقم پہلے اس کے اکاؤنٹ میں آتی ہے، جہاں اس کی سرمایہ کاری اسلامی باہمی فنڈ (Islamic Mutual Funds) کی طرز پر کی جاتی ہے اور اس رقم سے شرکاء کے لئے فنڈ میں یونٹس خرید لئے جاتے ہیں۔ وہاں سے کچھ حصہ یونٹس کی منسوخی کے ذریعے وقف فنڈ پی ٹی ایف کے لئے نکال لیا جاتا ہے۔

☆ پی آئی اے میں موجودہ رقم شریک کی ملکیت ہوتی ہے جس پر میراث اور زکوٰۃ کے

احکام جاری ہوتے ہیں۔

☆ وقف پول میں آنے والی رقم محض تبرع کے بنیاد پر ہوتی ہے، اور تبرع کی بنیاد پر یہ رقم شریک تکافل کی عمر، صحت، پیشہ، کے طور طریقے اور رکنیت پلان کے مطابق مختلف ہو سکتی ہے۔

☆ پی آئی اے میں موجود رقم سے اخراجات نکالنے کے بعد کمپنی بطور وکیل اس رقم کی شریعت بورڈ کی نگرانی میں سرمایہ کاری کرتی ہے۔

☆ کمپنی سرمایہ کاری کے لئے اپنی وکالت کی فیس وصول کرتی ہے۔ جس کا نفع سے تعلق نہیں ہوتا اور یہ وکالت الاستثمار کہلاتا ہے۔

☆ سرمایہ کاری کے نتیجے میں حاصل شدہ منافع شریک تکافل کو فراہم کیا جاتا ہے۔

☆ اگر شریک تکافل کو کبھی کوئی بھی حادثہ پیش آجائے تو وقف فنڈ سے اس کی تلافی کی جاتی ہے۔

خلاصہ یہ ہے کہ:

☆ شریک تکافل کی جانب سے ادا کردہ زرتعاون دومات میں تقسیم ہوتا ہے۔ رقم کا کچھ حصہ بطور تبرع وقف فنڈ میں چلا جاتا ہے۔ اور باقی ماندہ حصہ سرمایہ کاری میں لگایا جاتا ہے۔

☆ تکافل تحفظ کے سلسلے میں تمام دعووں کی ادائیگی وقف پول سے کی جاتی ہے۔

☆ اسی طرح سال کے آخر میں دعووں کی ادائیگی اور اخراجات منہا کرنے کے بعد شریعت بورڈ سے منظوری لے کر سرپلس (بچ جانے والی رقم) کو شرکا کے درمیان تقسیم کیا جاتا ہے۔

☆ ہر سال کے اختتام پر تمام ادائیگیوں کے بعد بچ جانے والی رقم کو سرپلس کہتے ہیں۔

☆ نقصان کی صورت میں تکافل آپریٹر اپنی وکالت فیس میں کچھ اضافہ کئے بغیر وقف فنڈ کو قرض حسن فراہم کرتا ہے۔

وقف فنڈ کی آمدنی

1- شرکاء تکافل سے وصول شدہ زرتعاون۔ 2- ری تکافل آپریٹر سے حاصل شدہ

دعووں کی رقومات۔ 3- فنڈز کی سرمایہ کاری سے حاصل شدہ نفع۔ 4- پول کے فنڈ میں خسارے (Deficit) کی صورت میں وکیل سے حاصل شدہ قرضِ حسن۔ 5- اس فنڈ میں دیا جانے والا کوئی بھی عطیہ۔

وقف کے اخراجات

1- شرکاء تکافل کے دعووں کی ادائیگی۔ 2- ری تکافل کے اخراجات۔ 3- تکافل آپریٹر کی فیس۔ 4- فنڈز کی سرمایہ کاری کے نتیجے میں تکافل آپریٹر کا نفع میں حصہ۔ 5- سرپلس کا وہ حصہ جو ممبران میں تقسیم کیا جاتا ہے۔ 6- قرضِ حسن کی واپسی۔ 7- عطیات/ خیرات کی مد میں ادا کی گئی رقم۔

تکافل نظام میں کمپنی کی حیثیت

تکافل میں کمپنی کی اصل حیثیت وکیل یا منیجر کی ہوتی ہے۔ کمپنی وقف فنڈ کی دیکھ بھال کے لئے وکالت فیس وصول کرتی ہے۔ یہ فیس وقف فنڈ کے لئے دیئے گئے عطیات سے وصول کی جاتی ہے۔ نیز کمپنی وقف فنڈ میں موجود رقم کو اسلامی اصولوں کے مطابق سرمایہ کاری میں لگاتی ہے۔ اس حیثیت سے کمپنی چونکہ مضارب ہوتی ہے اور فنڈ رب المال ہوتا ہے، لہذا کمپنی مضاربت کے نفع میں سے متعین حصہ وصول کرتی ہے، نیز اس فنڈ میں موجود رقم کی سرمایہ کاری کے لئے اس کو شرعی کاروبار میں لگاتی ہے، جس کی مختلف شرعی شکلیں اور صورتیں ہوتی ہیں۔ اس میں فنڈ رب المال ہوتا ہے، اور کمپنی مضارب ہوتی ہے، جب کہ نفع کا خاص تناسب طے ہوتا ہے۔ اس تناسب سے کمپنی کو بحیثیت مضارب اپنا حصہ ملتا ہے، اور باقی نفع وقف فنڈ میں جاتا ہے، جو فنڈ کی اپنی ملکیت میں جاتا ہے۔

ہکافل اور روایتی انشورنس میں فرق

ہکافل	روایتی انشورنس
ہکافل محض عقد تبرع ہے۔	مروجہ انشورنس عقد معاوضہ ہے اور شرعاً دونوں کے احکام بالکل الگ الگ ہیں۔
ہکافل میں سرپلس میں سے ممبرز کو بھی حصہ مل سکتا ہے۔	مروجہ انشورنس میں سرپلس کمپنی کا ہوتا ہے۔
ہکافل میں دی جانے والی رقم ”وقف فنڈ“ کی ملکیت میں جاتی ہے، کمپنی اس کی مالک نہیں ہوتی۔	روایتی انشورنس میں اس رقم کی مالک کمپنی ہوتی ہے۔
ہکافل میں جمع شدہ رقم پر حاصل شدہ نفع فنڈ میں جاتا ہے۔ کمپنی اس کی مالک نہیں ہوتی۔	روایتی انشورنس میں اس نفع کی مالک بھی کمپنی ہوتی ہے۔
ہکافل کا اصل مقصد و تعاونوا علی البر والتقویٰ ہے۔	انشورنس کا اصل مقصد پریمیم کے بدلے رسک خریدنا نفع کمانا ہے۔
ہکافل میں کمپنی کی حیثیت وکیل ہے۔	انشورنس میں کمپنی اصل اور مالک ہے۔
ہکافل نظام میں باقاعدہ شرعی بورڈ ہوتا ہے، جس کی نگرانی میں فنڈ کو شریعت کے مطابق جائز کاروبار میں لگایا جاتا ہے۔ چنانچہ پاکستان میں ہکافل رولز 2005ء کی رو سے ہر کمپنی میں شریعت بورڈ ضروری ہے، جس میں کم سے کم تین ممبر ہوں۔	انشورنس میں اس طرح کی کسی بھی قسم کی کوئی نگرانی نہیں ہوتی اور نہ اس طرح کی کوئی پابندی ہی ہے۔ جہاں فائدہ نظر آتا ہے وہاں سرمایہ کاری ہوتی ہے، اس میں یہ نہیں دیکھا جاتا کہ کاروبار شرعاً جائز اور حلال بھی ہے یا نہیں۔

لہذا واضح ہوا کہ روایتی انشورنس عقد معاوضہ ہونے کی وجہ سے سود، قمار اور غرر سے مرکب ہے، جب کہ تکافل کی بنیاد محض تبرع ہے۔ جس میں ربا کا تصور ہی نہیں اور غرر اگر ہے تو عقد تبرع میں مؤثر نہیں۔

(شکریہ: ماہنامہ ترجمان القرآن، لاہور)



نظام تکافل: ضرورت، اہمیت اور طریق کار

اوصاف احمد

تکافل عربی زبان کا لفظ ہے جس کے لغوی معنی ایک دوسرے کی ذمہ داری اٹھانا، مشترکہ طور پر ذمہ دار ہونا وغیرہ ہیں۔ یہ لفظ عربی لفظ کفالت سے ماخوذ ہے جس کے معنی لغت میں ذمہ داری، ضمانت اور بار اٹھانا وغیرہ لکھے ہیں۔ اس کے بعض مشتقات کفالة المال، کفالت خاص، کفالت نامہ، کفالت عامہ وغیرہ بھی اردو اور عربی دونوں زبانوں میں معروف ہیں۔ اس لیے ان کی وضاحت کی چنداں ضرورت محسوس نہیں ہوتی۔

اصطلاحاً تکافل ایک ایسے نظام کی طرف اشارہ کرتا ہے جہاں لوگ، جو حصہ دار کہلاتے ہیں اجتماعی طور پر ایک معاہدہ کرتے ہیں کہ اگر حصہ داروں میں سے کسی ایک ممبر کو کسی نقصان کا سامنا کرنا پڑا تو وہ سب مل کر اجتماعی طور پر اس نقصان کو پورا کریں گے۔ معاہدہ نامہ میں جس کے تحت کوئی نظام تکافل وجود میں آتا ہے اس بات کی صراحت کر دی جاتی ہے کہ نقصان سے کیا مراد ہوگی اور کس قسم کے نقصانات کی تلافی، اجتماعی اقدام کے تحت کی جاسکے گی۔ اس مقصد کے لیے ایک مخصوص فنڈ وجود میں لایا جاتا ہے جس میں اس نظام کے حصہ دار، مقررہ نظام کے مطابق، پابندی سے رقوم دیتے رہتے ہیں۔ ضرورت پڑنے پر اسی فنڈ سے حصہ داروں کے نقصانات کی تلافی کی جاتی ہے۔

یہ نظام تکافل کا بنیادی تصور ہے جس کی بنیاد اصلاً باہمی تعاون اور امداد باہمی پر ہے۔

تعاون اور امداد باہمی کا تصور قرآن پاک میں بھی موجود ہے:

”تَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ“ (5:2)۔

(نیکی اور پرہیزگاری میں ایک دوسرے کی امداد کرتے رہو اور ظلم و زیادتی میں مدد نہ

کرو)۔

گو کہ تعاون اور تکافل کی یہ اور دوسری موجودہ شکلیں غیر منافع بخش بنیاد پر مبنی ہیں تاہم اس کی غیر منافع بخش نوعیت، نظام تکافل کی کوئی لازمی خصوصیت نہیں ہے اور منافع بخش تجارتی بنیادوں پر بھی تکافل کا نظام وضع کئے جانے میں کوئی امر مانع نہیں ہے۔

تکافل اور انشورنس

بعض اسلامی ممالک نے تکافل کا نظام، تجارتی بیمہ (کمرشیل انشورنس) کے متبادل کے طور پر اختیار کیا ہے اس لیے ضروری ہے کہ تکافل اور تجارتی بیمہ کے درمیان فرق کو ابتداء میں ہی واضح کر دیا جائے۔

فی زمانہ انشورنس کا مسئلہ اسلامی تہذیب اور مسلمانوں کے لیے ایک پریشان کن مسئلہ رہا ہے۔ ابتداء میں تو مسلم مفکرین کو یہ ایک لاینحل مسئلہ معلوم ہوتا تھا کہ یا تو انشورنس کی موجودہ شکلیں اختیار کر کے اللہ تبارک و تعالیٰ کے واضح نصوص و احکامات کی خلاف ورزی کی جائے یا اگر ان احکامات کی بجا آوری مقصود ہو تو انشورنس کے ممکنہ فیوض و برکات سے گریز اختیار کیا جائے۔ الحمد للہ اب نظام تکافل کی شکل میں ایک قابل عمل متبادل موجود ہے۔ تاہم اس کی معنویت واضح کرنے کے لیے ضروری ہے کہ مسئلہ کی نوعیت مزید تفصیل سے بیان کر دی جائے۔

انشورنس کی موجودہ شکلیں تجارتی بنیادوں پر استوار کی گئی ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ اس کو تجارتی بیمہ Commercial Insurance بھی کہا جاتا ہے تاہم بیشتر مسلمانوں کو انشورنس بوجہ قابل قبول نہیں رہا۔ مسلم دنیا کا سابقہ بینک کاری اور بیمہ کی جدید شکلوں سے صنعتی انقلاب کے

ساتھ پیش آیا۔ بد قسمتی سے صنعتی انقلاب نے نوآبادیاتی نظام کی گود میں پرورش پائی اور مسلم دنیا میں صنعتی انقلاب، نوآبادیاتی نظام کے ساتھ ہی آیا جس نے مسلم دنیا میں صدیوں سے بنے بنائے بنیادی ڈھانچے کو برباد کر دیا۔ شرعی قوانین، شرعی عدالتیں، ربا، قمار اور خمر کی ممانعت، سب بھولی بسری یادیں بن کر رہ گئے۔ اس پر نوآبادیاتی حکومتوں کا ظلم و جبر اور مغربی تہذیب کا جبری نفاذ اس تصویر کو مکمل کرتا ہے۔ اس صورت حال کا نتیجہ یہ ہوا کہ اسلامی ممالک میں ہر وہ چیز جو مغرب سے درآمد شدہ ہو مشتبہ نظر سے دیکھی جانے لگی اور اس کو رد کیا جانے لگا۔ انشورنس کا نظام بھی اسی طرز عمل کا شکار بنا۔

2006ء میں لکھنؤ کے کسی فرد نے دارالعلوم دیوبند کے دارالافتاء کے سامنے انشورنس کا مسئلہ پیش کیا۔ ہندوستان میں جہاں معیشت کے دوسرے حصوں میں کھلے پن، اور روشن خیالی کی پالیسی کے ساتھ انشورنس کے زمرے میں بھی کھلے پن کی پالیسیاں اپنائی جا رہی ہیں غیر ملکی انشورنس کمپنیوں کی آمد آمد ہے۔ اس صورت حال میں فرد مذکور نے بیان کیا کہ مختلف انشورنس ایجنٹ اس سے آئے دن رابطہ قائم کرتے ہیں اور انشورنس پالیسی خریدنے کی فرمائش کرتے ہیں، ان حالات میں اس نے دارالعلوم سے اسلامی قانون کے مطابق رائے طلب کی۔ حسب توقع دارالعلوم سے فوری جواب آیا ”حرام“!

انشورنس کے خلاف فتاویٰ کی بنیادیں

بظاہر انشورنس کے خلاف فتاویٰ کی بنیادیں دو عناصر پر ہیں۔ اول تو یہ کہ اس میں ربا شامل ہے جو حرام ہے۔ دیگر یہ کہ انشورنس کے زیادہ تر معاملات میں قمار کا شائبہ محسوس ہوتا ہے۔ اسلامی معاشیات کے ماہرین کا خیال ہے کہ اگر ان دو عناصر کو ہٹا دیا جائے تو انشورنس کے خلاف غالباً کوئی شرعی اعتراض باقی نہیں رہے گا۔ اسلامی مالیات کے ماہرین کی دلیل یہ ہے کہ تکافل کی موجودہ شکلوں میں نہ تو ربا ہے اور نہ ہی قمار، یہ باہمی تعاون کی بنیادوں پر منظم کیا جاتا ہے اور مشکل

صورت حال کا سامنا کرنے کے لیے تعاون کی ایک شکل ہے اس لیے تکفل جائز ہونا چاہیے۔ اس ضمن میں سب سے بڑی مشکل یہ ہے کہ جو حضرات انشورنس اور اس کے متعلق معاملات پر فتویٰ دینے کے مجاز ہوتے ہیں وہ اس کی اصل نوعیت سے بڑی حد تک بے خبر ہوتے ہیں، واقعہ یہ ہے کہ انشورنس کی بنیاد ایک احصائی قانون (Statistical Law) پر ہے جسے بڑی تعداد کا قانون (Law of Large Numbers) کہتے ہیں، نظریہ احتمال (Theory of Probablity) اسی احصائی قانون پر مبنی ہے۔ جس کو انشورنس کے کاروبار میں استعمال کیا جاتا ہے، بڑی تعداد کا قانون بتاتا ہے کہ جیسے جیسے تعداد میں اضافہ ہوتا جاتا ہے کسی وقوعہ کے ظہور پذیر ہونے کا احتمال کم ہوتا جاتا ہے۔ مثلاً کسی وقوعہ کے امکانات صرف دو ہیں۔ تو اس کا احتمال کہ وقوعہ ظہور پذیر ہو، ۵۰ فیصد ہیں۔ لیکن اگر امکانات کی تعداد بڑھ کر دس ہو جائے تو اس وقوعہ کے ہونے کا احتمال صرف دس فیصدی رہ جائے گا۔ اسی طرح دو یا دو سے زائد واقعات کے ایک ساتھ ظہور پذیر ہونے کا مشترکہ احتمال اور بھی کم ہوگا۔ اگر ایک انشورنس کمپنی نے ہزار لوگوں کو آتش زنی کا بیمہ فروخت کیا تو اس کا احتمال صرف 1/1000 ہے کہ کوئی شخص اپنے نقصان کی بھرپائی کا دعویٰ پیش کرے۔ اگر یہی کمپنی دس ہزار افراد کو یہی بیمہ فروخت کرے تو یہ احتمال گھٹ کر 1/10,000 رہ جائے گا۔ انشورنس کمپنیوں کو اس میں فائدے کا امکان نظر آتا ہے کہ بڑی تعداد کے قانون کی رو سے ان کے علم میں ہے کہ بیمہ کی رقم ادا کرنے والوں کی کل تعداد بہ یک وقت نقصان کا دعویٰ کرنے بھی نہیں آئے گی، چنانچہ اگر وصول کی گئی رقم ادا کی گئی سے زائد ہوئی تو اس کو کمپنی کا فائدہ متصور کیا جائے گا۔ شرعی ماہرین کا سوال ہوگا کہ ان لوگوں کا کیا ہوگا جو بیمہ کی رقم (Premium) کی ادائیگی تو کر رہے ہیں لیکن کسی حادثہ کا شکار نہیں ہوئے اور نہ انہوں نے کسی نقصان کا دعویٰ کیا۔ کیا وہ لوگ رقم کے بدلے میں کچھ حاصل کرتے ہیں؟ شرعی معیاروں سے یہ ایک ایسا بیع ہے جس میں قیمت کی ادائیگی کے باوجود کچھ حاصل نہیں ہوتا۔ مالیاتی اور معاشی

ماہرین کے نزدیک یہ جواب صحیح نہیں ہے کیونکہ وہ تحفظ کو بھی ایک شے گردانتے ہیں۔ خواہ اس کی نوعیت غیر مادی اور غیر مری کیوں نہ ہو؟ اگر اسلام کے تجویز کردہ تمام معیاروں کی پابندی کی جائے تو تحفظ کو ایک معاشی شے مانا جاسکتا ہے۔

زندگی کا بیمہ

فقہا کی جانب سے زندگی کے بیمہ کی مخالفت کی بنیاد بھی یہی ہے کہ عام طور پر اس کی صحیح نوعیت کا ادراک نہیں ہے۔ زندگی کا بیمہ فی الحقیقت نہ تو زندگی کا بیمہ ہے اور نہ موت کا۔ یہ تو انشورنس کمپنی کو بھی معلوم ہے کہ موت برحق ہے، زندگی فانی ہے، اور موت اپنے وقت پر آئے گی۔ اگر کوئی شخص ایک لاکھ، یا دس لاکھ بیمہ پالیسیاں بھی خرید لے تو بھی موت اس کا پیچھا نہیں چھوڑنے والی۔ ایسے شخص کو بھی موت بالضرور آئے گی۔ زندگی کا بیمہ کرنے والی پالیسی کا مطلب یہ نہیں ہے کہ پالیسی رکھنے والے کو موت نہیں آئے گی یا اس کی زندگی میں اضافہ ہو جائے گا۔ زندگی کا بیمہ تو صرف متوفی کے پسماندگان کے معاشی تحفظ کی ضمانت دیتا ہے کہ متوفی اپنی زندگی میں چھوٹی موٹی بچت کرتا رہے۔ کمپنی اس بچت کی سرمایہ کاری کرتی رہے اور وقت آنے پر یہ رقم پس ماندگان کے حوالے کر دے تاکہ وہ غربت اور در ماندگی کی حالت سے بچے رہیں۔ تکافل کمپنیاں اس امر کو یقینی بناتی ہیں کہ یہ سرمایہ کاری اسلامی اصولوں اور اسلامی ضابطہ اخلاق سے مطابق رکھنے والی ہو اور محرّمات کی شمولیت اس کے اعمال میں نہ ہو۔

انشورنس کمپنیوں کے خلاف دوسرا اعتراض یہ ہو سکتا ہے کہ وہ اپنی آمدنی اور بچت کی سرمایہ کاری ایسے کاروبار میں کرتی ہیں جن میں ربا کی آمیزش ہوتی ہے، اس طرح انشورنس کمپنیاں خود بھی ان حرام افعال میں ملوث ہو جاتی ہیں، یہ اعتراض صرف انشورنس کمپنیوں پر ہی لاگو نہیں ہوتا یہ تو فی زمانہ تمام تجارتی کمپنیوں اور کارپوریشنوں پر لاگو ہوتا ہے، تاہم تکافل کمپنیوں

کے رواج سے ان اعتراضات پر کسی حد تک قابو پایا جاسکتا ہے۔

ہندوستانی سماج میں تکافل کے امکانات

تکافل کمپنیوں کی توجہ ایک ایسے بازار کی طرف دلائی جاسکتی ہے جو ایک طرح سے ”ان چھوا“ (Untapped) ہے۔ اور کمپنیوں اور ان کی مالیاتی مصنوعات (Financial Products) کے لیے بے پناہ امکانات کا حامل ہے۔ یہ تو معلوم و معروف ہے کہ بیشتر تکافل کمپنیاں اپنی موجودگی صرف مسلم ممالک میں رکھتی ہیں جہاں ان کو ایک تقریباً غلام بازار (Captive Market) میسر ہے۔ مسلم اقلیتی ممالک میں ان کی موجودگی برائے نام ہی ہے، بہاما، جاپان، لکسمبرگ، روس، سنگاپور، جنوبی افریقہ، سری لنکا، اور سوئزر لینڈ بعض ایسے ممالک ہیں جہاں مسلمان اقلیت میں ہیں لیکن تکافل کمپنیاں بھی وہاں موجود ہیں، ان میں سے بہاما، لکسمبرگ اور سنگاپور تو ایسے ممالک ہیں جن کی کل آبادی کا سائز بھی مختصر ہی ہے، مسلم اقلیت بیچاری کس قطار شمار میں ہے۔ تاہم اپنے بہترین مالیاتی ڈھانچے کے باوجود ان ممالک میں تکافل کمپنیوں کی وسعت کے بہت زیادہ امکانات نہیں ہیں۔

موجود معلومات کے مطابق تکافل کاروبار کا 92 فیصدی جنوب مشرقی ایشیا اور مغربی ایشیا میں مرکوز ہے، اس میں سے بھی جنوب مشرقی ایشیا کا حصہ 56 فیصدی ہے، مغربی ایشیا اور خلیجی ممالک تکافل کاروبار میں 36 فیصد کے حصہ دار ہیں، بقیہ 8 فیصد میں افریقہ (7%) اور یورپ (1%) شریک ہیں، ماہرین کا اندازہ ہے کہ اگر تکافل کمپنیاں موجودہ بازاروں تک ہی محدود رہیں تو بھی ان کے کاروبار میں 15% فی سال کا اضافہ ہو سکتا ہے۔ اور اگر ان کمپنیوں کے لیے نئے بازار تلاش کئے جاسکیں تو ان کی شرح نمو میں یقیناً زیادہ اضافہ ہو سکتا ہے۔

یہ بات بھی قطعی طور پر تعجب انگیز ہے کہ ایک ایسا ملک جو اسلامی دنیا سے باہر مسلمانوں کا سب سے بڑا مرکز ہے تکافل کمپنیوں کی توجہ سے اب تک محروم ہے۔ ہندوستانی مسلمان نہ

صرف یہ کہ سب سے اہم اقلیت ہیں بلکہ وہ دوسری بڑی اکثریت بھی ہیں، 2001 میں کی جانے والی مردم شماری کے مطابق ہندوستانی مسلمانوں کی کل تعداد 138 ملین تھی۔ اس وقت اندازہ کیا جاتا ہے کہ ان کی کل تعداد 16-15 کروڑ کے (160-150 ملین) کے آس پاس ہونا چاہئے۔ یہ تعداد اتنی بڑی ہے کہ کئی مسلم ملکوں کی کل آبادی سے بھی زیادہ ہے۔ سماجی اور معاشی نقطہ نظر سے ہندوستانی مسلمانوں کو ایک مشکل صورت حال کا سامنا ہے، ہندوستانی سماجی زندگی کی سب سے بڑی لعنت فرقہ وارانہ فسادات کا تسلسل ہے۔ سرکاری اعداد و شمار کے مطابق 1998ء میں 645، 1999ء میں 518 اور 2000ء میں 234 فرقہ وارانہ فسادات ہوئے۔ ان میں سے کئی خوں ریز فسادات تو مہینوں تک جاری رہے، فرقہ وارانہ فسادات میں جان و مال کا زیاں، اتنے بڑے پیمانے پر ہوتا ہے کہ اس کا تخمینہ لگانا بھی مشکل ہے، سرکاری اعداد و شمار کے مطابق 1998ء سے 2000ء تک تین برسوں میں 432 جانوں کا اتلاف ہوا۔ اور 4 ہزار سے زائد افراد ان فسادات میں زخمی ہوئے۔ تاہم یہ تو عام طور پر معروف ہے کہ گجرات جیسے بڑے فسادات میں ہزاروں لوگ ہلاک ہوتے ہیں۔ بڑے پیمانہ پر معاشی املاک کا زیاں عمل میں آتا ہے، اور لاکھوں افراد بے گھر ہو جاتے ہیں۔

یہ بھی عام طور پر معروف ہے کہ ان فسادات میں اقلیتی فرقہ کو نسبتاً جان و مال کا زیادہ نقصان اٹھانا پڑتا ہے۔ اسلامی اقدار میں ایمان کے باعث اقلیتی فرقے کے لوگ یہ اعتقاد رکھتے ہیں کہ موجودہ تجارتی انشورنس میں ربا، میسر، اور غرر کے عناصر پائے جاتے ہیں چنانچہ وہ انشورنس بھی نہیں کرواتے مزید برآں روایتی انشورنس کمپنیاں فسادات کا بیمہ کرنے میں بھی زیادہ سرگرمی کا مظاہرہ بھی نہیں کرتیں۔ فی الحقیقت یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ جنرل انشورنس کرنے والی بعض ہندوستانی کمپنیاں معاہدے میں ایسی شقوں پر اصرار کرتی ہیں جن کی رو سے عام فسادات سے ہونے والے نقصانات کی بھرپائی ان کے دائرہ اعمال (Scope) سے باہر تھی۔ بہر حال یہ حقیقت اپنی جگہ پر رہتی ہے کہ فرقہ وارانہ فسادات کے شکار لوگ نہ صرف طبعی بلکہ معاشی طور پر بھی زندگی

بھر کے لیے بے کار ہو جاتے ہیں، ریاست کی طرف سے ملنے والی امداد ان کی معاشی زندگی بحال کرنے کے لیے بھی ناکافی ہوتی ہے۔ انسانی عزت و وقار اور عزت نفس بحال کرنے کی بات تو دور رہی۔ اصل زندگی کی چند مثالوں سے یہ نکتہ مزید واضح ہو سکے گا۔

گجرات کے فسادات کے موقع پر معاصر انگریزی ہفتہ وار ”دی ویک“ نے مندرجہ ذیل اطلاعات دیں:

”محمد خالد عمر 35 سال بجلی کا کاری گر ہے، فسادات سے قبل وہ 4,500 روپے ماہوار کمالیا کرتا تھا۔ فسادات کے دوران نرودا پائیا میں پولیس کی فائرنگ میں گولی لگنے سے وہ زندگی بھر کے لیے ناکارہ ہو گیا۔ اس کے خاندان کا فسادات میں 60 ہزار روپے کا نقصان ہوا اور گھریلو ساز و سامان کے لیے سرکار کی طرف سے 2500 روپے دیئے گئے..... اقبال ناصر الدین شیخ کی سائیکل کی دوکان لٹ گئی جس سے ایک لاکھ روپے کا نقصان ہوا۔ جو ہو پورہ میں اس کے دو مکان لٹ جانے سے بھی 95 ہزار کا نقصان ہوا ملک رحمت بھائی پٹھان کے ڈھائی لاکھ روپے لوٹ لیے گئے۔ اس کو دو مکانوں کے نقصان کے لیے صرف 25 ہزار روپے دیئے گئے۔“

(دی ویک، مورخہ 18 مارچ 2007ء، ص: 24)

کیا ایسے نادار اور مجبور لوگوں کی مدد کے لیے آنا تکافل کمپنیوں کا انسانی اور اسلامی فریضہ نہیں ہے؟ اس موقع کے لیے متعدد تکافلی مصنوعات مفید ہو سکتی ہیں۔ ایسے لوگوں کی سماجی اور معاشی بحالی کے لیے زندگی تکافل، طبی تکافل، تعلیمی تکافل وغیرہ مختلف تکافلی مصنوعات کو رواج دیا جاسکتا ہے، چھوٹے کاروباروں، دوکانوں، اور مکانوں کے تحفظ کے لیے سماجی بیمہ

(Social Insurance) پر مشتمل عام تکافل کے پروگرام وضع کئے جاسکتے ہیں۔ اس طرح اپنی مدد آپ کرو (Selfhelp) کے اصول کے تحت نظام تکافل آگے آسکتا ہے۔

ہندوستان کے مالی بازار کے حالات اس وقت غیر ملکی سرمایہ اور ہنرمندی کے دخول کے لیے کافی سازگار ہیں۔ ہندوستان کا نظام بینک کاری دوسرے ترقی پذیر ممالک کی نسبت کافی ترقی یافتہ ہے۔ تجارتی بینکوں کی 63,000 سے زیادہ شاخیں موجود ہیں، ملک میں 22 اسٹاک ایکس چینج سرگرم عمل ہیں جن میں 9 ہزار سے زیادہ تجارتی کمپنیوں کا اندراج ہے، بیمہ کا زمرہ بھی آہستہ آہستہ کھلتا جا رہا ہے اور ہر سال مرکزی بجٹ کے موقع پر اس زمرے کی ہمت افزائی کے لئے نئے نئے اعلان کئے جاتے ہیں۔ کئی امریکی اور یورپین انشورنس کمپنیاں ملک میں داخل ہو چکی ہیں اور دیسی بینکوں کے تعاون سے صارفین کو بیمہ خدمات مہیا کرا رہی ہیں۔

ہندوستانی مالیاتی بازار کے یہ خصائص جہاں ایک طرف امید افزا ہیں اور تجارتی فائدوں کے نئے امکانات کی طرف اشارہ کرتے ہیں وہیں یہ مسابقت کی فضا اور پیشہ ورانہ مسابقت سے بھی مملو ہیں۔ تکافل کمپنیوں، خواہ وہ دیسی ہوں یا دیسی، چیلنجوں سے بھرپور موقع ہے کہ وہ ایک نئے بازار میں اپنے آپ کو اور اپنی مصنوعات کی کارکردگی کو ثابت کریں۔

تکافل کا طریق کار

تکافل کی بنیاد باہمی تعاون اور اپنی مدد آپ کرو کے اصول پر رکھی گئی ہے، اس لیے تکافل کی بنیادی حیثیت غیر منافع بخش (Non Profit Activity) ہونا چاہئے تاہم اس کا امکان بھی ہے کہ تکافل کی تنظیم تجارتی بنیادوں پر کی جائے اور جو لوگ اس میں اپنا مال لگاتے ہیں ان کو منافع کمانے کی بھی کچھ امید ہو۔ تکافل میں دو طرح کے سرمایہ کار ہوتے ہیں ایک تو کمپنی کے حصہ دار اور دوسرے پالیسی (Policy holders)۔ ان کے درمیان معاہداتی نوعیت اس

بات کا فیصلہ کرے گی کہ تکافل کے کس نظام کی پیروی کی جائے گی، بنیادی طور پر تکافل کا نظام مندرجہ ذیل تین طریقوں سے منظم کیا جاسکتا ہے۔

1- تکافل تبرع کی حیثیت سے

2- تکافل وکالت کے ذریعہ

3- تکافل مضاربیت کے ذریعہ

تکافل تبرع کی حیثیت سے

اس نظام کے آغاز سوڈان میں ہوا تھا۔ اس نظام کے تحت نظام تکافل کے فروغ کار (Promoters) اپنی مدد آپ کرو طرح کے گروپ (Self help group) کی شکل میں کام کرتے ہیں ان کا بنیادی مقصد پیسہ کمانا نہیں بلکہ خدمت خلق کرنا ہوتا ہے۔ تکافل ادارے کی حصہ داری کے لیے جو رقم وہ دیتے ہیں اس کو قرض حسن مانا جاتا ہے حصہ دار ایک فنڈ قائم کرتے ہیں جس کے ذریعہ ضرورت مندوں کی مدد کی جاتی ہے۔ ضرورت مندوں کی یہ مدد بھی تبرع کے اصولوں پر کی جاتی ہے۔ اس نظام کی کامیابی کے لیے ضروری ہے کہ فنڈ کے وسائل میں مسلسل توسیع ہوتی رہے اور لوگ محض کا خیر سمجھ کر اس میں حصہ لیتے رہیں۔

تاہم تکافل کو تجارتی بنیادوں پر بھی منظم کیا جاسکتا ہے۔ اس کے لیے شرعی معاہدوں میں سے کسی ایک کا سہارا لینا پڑے گا۔ یہاں وکالت اور مضاربیت معاہدوں کی مثالیں دی گئی ہیں۔

تکافل مضاربیت کے ذریعہ

اسی نظام میں دو گروہوں میں واضح فرق کیا جاتا ہے۔ ایک گروہ کو حصہ داروں کا ہے (Shareholders) جو تکافل کمپنی کے حصص خرید کر حصہ دار بنتے ہیں دوسرا وہ گروہ جو تکافل کمپنی کی جاری کردہ پالیسی خرید کر پالیسی دار (Policy holder) کہلاتے ہیں۔ دونوں گروہوں کے

لیے الگ الگ فنڈ قائم کیے جاتے ہیں، کمپنی اور پالیسی داروں کے درمیان مضاربت کی بنیاد پر ایک معاہدہ ہوگا جس میں کمپنی مضارب اور پالیسی دار رب المال ہوں گے۔ کمپنی مالکان حصص کی رقم سرمایہ کاری کرنے کے ساتھ ساتھ پالیسی فنڈ کے رقم کی سرمایہ کاری مضاربت کی بنیاد پر کرے گی اور نفع کمپنی اور پالیسی داروں کے درمیان حسب معاہدہ تقسیم ہوگا۔ ایک مناسب مدت کے بعد (جیسے ہر سال) کمپنی کے اثاثہ جات کی قدر و قیمت کا اندازہ لگایا جائے گا۔ اگر کمپنی منافع میں چل رہی ہے تو اس منافع کا تقسیم شدہ حصہ مالکان حصص میں تقسیم کر دیا جائے گا۔

تکافل وکالت کے ذریعہ

اس نظام میں اور مذکورہ بالا مضاربت کے نظام میں فرق صرف یہ ہے کہ اس نظام میں کمپنی اور پالیسی داروں کے درمیان مضاربت کے بجائے وکالت کا معاہدہ ہوتا ہے، کمپنی وکیل ہوتی ہے اور پالیسی دار یا پالیسی فنڈ موکل ہوتا ہے، وکیل موکل کی جانب سے سرمایہ کاری کرتا ہے اور دوسرے اعمال انجام دیتا ہے، ان اعمال کے عوض اس کو وکالت کی فیس مل جاتی ہے جو کمپنی کی آمدنی سمجھی جائے گی۔

مالکان حصص کی آمدنی کے تعین کے طریقہ میں کسی تبدیلی کی ضرورت نہیں۔ سال کے آخر میں حسب دستور کمپنی کے اثاثہ جات کی قیمت کا تعین ہوگا اور کمپنی کی ذمہ داریاں (Liabilities) منہا کرنے کے بعد فاضل آمدنی مالکان حصص کے درمیان تقسیم کی جائے گی۔

تکافل اور ازالہ غربت

شیر ٹیل

اس صدی کے آغاز (2001) میں دنیا میں مسلمانوں کی کل آبادی 1433.71 بلین تھی جو دنیا کا کل آبادی کا 23 فیصد ہوتا ہے۔ اس میں سے 1385.45 بلین مسلمان افریقہ اور ایشیا میں رہتے ہیں، افریقہ میں مسلم وہاں کا کل آبادی کا 47 فیصد، ایشیا میں 27 فیصد، یورپ میں 7 فیصد اور شمال امریکا میں 2 فیصد ہیں۔

جدول 1

دنیا کی مسلم آبادی میں ترقی کا اشاریہ

علاقہ	مسلم آبادی (فیصدی %)	دنیا میں کل مسلم آبادی فیصد	HDI	نی کس آمدنی (ڈالروں میں)	4DI	پانی کے بغیر آبادی	صفائی کے بغیر آبادی
جنوبی ایشیا	36	38	0.56	16,765	0.542	18	5
جنوب ایشیا (بغیر ہندوستان)	84	28	0.55	25,314	0.5324	15	49
عرب ممالک	36	18	0.63	4,140	0.612	17	23
سب سہارا افریقہ	36	16	0.46	1,706	0.459	46	52

-	29	0.688	13,81	0.69	14	40	جنوب مشرقی ایشیا
-	32	0.710	20,987	0.71	3	3	مشرقی ایشیا
-	8	0.846	17,719	0.84	0	0	مشرقی ایشیا (چین کوچھوڑ کر)

☆ وائس پریسڈنٹ انٹرنیشنل کوآپریٹو اینڈ میچوکل انشورنس فیڈریشن، برطانیہ

ترقی یافتہ ممالک میں مسلمانوں کی نسبتاً قلیل مقدار رہائش پذیر ہے، مسلمانوں کی اکثریت ان ممالک میں مقیم ہے جہاں انسانی ترقی کا اشاریہ نسبتاً کم ہے، سال 2000ء کی انسانی ترقی رپورٹ (Human Development Report) میں 35 ایسے ممالک کی نشان دہی کی گئی تھی جہاں انسانی ترقی کے اشاریے کم تھے، ان سب 18 ممالک میں مسلم اکثریت پائی جاتی تھی اور 5 مزید ممالک ایسے تھے جن میں مسلمانوں کی تعداد 20 فیصد سے زائد تھی۔ دنیا بھر میں مسلمان ایسے ملکوں میں رہائش پذیر ہیں جہاں آمدنی کی سطح بہت کم ہے اور عام طور پر سماجی تحفظ، صحت، تعلیم، صفائی اور روزگار کے مواقع تک ان کی رسائی کم ہے۔

اقوام متحدہ کے معاشی ترقی پروگرام (UNDP) کی شائع کردہ عرب ترقی کی رپورٹ (Arab Development Report) میں مغرب اور خلیج کے 22 ممالک کا احاطہ کیا گیا ہے۔ اس رپورٹ کے مطابق ان ممالک میں گذشتہ تین دہائیوں میں صورت حال میں بڑا فرق پڑا ہے۔ پیدائش کے وقت توقع عمر (Life expectancy at birth) میں کم و بیش 15 سال کا اضافہ ہوا ہے۔ 5 سال سے کم عمر کے بچوں کی شرح اموات میں تقریباً دو تہائی کی کمی واقع ہوئی ہے اور شرح تعلیم بالغان دو گنی ہو گئی ہے۔ لیکن پھر بھی 65 ملین بالغ حرف شناس نہیں ہیں، اور 10 ملین بچے اسکولوں میں تعلیم نہیں پاتے۔ (امید کی جاتی ہے کہ 2015 تک اسکولی بچوں کی تعداد میں 40 فیصدی کا اضافہ ہو جائے گا)۔

آبادی میں تیز رفتار اضافہ کی وجہ سے ہر سال عرب ممالک میں 60 لاکھ مزدوروں کا

اضافہ ہو جاتا ہے۔ تاہم عرب ممالک میں بے روزگاری کی شرح 15 فی صد ہونے کے باعث، روزگار کے مواقع میں اضافہ کی شرح، مزدوروں کی افواج میں اضافہ کی شرح سے اب بھی کم ہے، گوکہ عرب ممالک میں غربی کی سطح اتنی کم نہیں ہے جتنی کہ بعض ایشیائی ممالک میں ہے، پھر بھی یہ اندازہ لگایا گیا ہے کہ عرب ممالک میں بھی ہر پانچ انسانوں میں سے ایک انسان کی عام آمدنی دو ڈالر یومیہ سے کم ہے، ایک عام عرب کی آمدنی، OECD ملکوں میں رہنے والے ایک شخص کی آمدنی کا 1/7 ہے۔

ان ملکوں کی نسبت جہاں فی کس قومی آمدنی گیارہ سو ڈالر کے آس پاس ہے عرب ممالک کے خوش حال لوگ بھی اچھی صحت، اچھے اسپتالوں، اچھے ڈاکٹروں، اور اچھی تعلیم سے محروم ہیں۔ عالمی بینک کی عالمی ترقی رپورٹ کے مطابق انسانی ترقی کی شرح گوکہ عرب ممالک میں بعض افریقی اور جنوبی ایشیائی ممالک سے بہتر ہے لیکن لاطینی امریکا، اور جنوبی امریکا کے مقابلہ میں کسی طرح بھی تشفی بخش نہیں۔

تاریخی اعتبار سے گوکہ عرب ممالک کا شمار دنیا بھر میں آمدنی کی نابرابری کم رکھنے والے ممالک میں کیا جاتا ہے تو اس کا سبب ایک مضبوط و مربوط معاشرہ، سماجی ذمہ داریوں کا نظام اور زکات و خیرات کا نظام بھی ہے۔ حالیہ برسوں میں عرب ممالک میں بھی آبادی میں اضافہ، اور بے روزگاری میں اضافہ کی وجہ سے امیروں اور غریبوں میں آمدنی کی تفاوت بڑھی ہے۔ رسمی ادھار اور بینک کے قروض گوکہ دولت مندوں کی رسائی میں ہیں لیکن غریب، غربا عام طور پر ان سے محروم ہیں، کیونکہ وہ بینکوں کی مطلوبہ ضمانتیں نہیں دے سکتے۔ ماہرین کا اندازہ ہے کہ غریب عرب عوام کے صرف 2 فیصدی حصہ کو بینکوں کی سہولیات تک رسائی حاصل ہے۔ چھوٹے قرض فراہم کرنے والے ادارے عام طور پر غائب ہیں اس لئے قیاس اغلب یہ ہے کہ اگر معاشی خطروں کا مقابلہ کرنے والے ادارے وجود میں آئیں تو ان سے مسلم عوام کی معاشی کمزوریاں دور

کرنے میں مدد ملے گی۔

انشورنس اور ازالہ غربت

گذشتہ کئی برسوں سے ازالہ غربت کے پروگراموں میں انشورنس کی اہمیت کا پہلے سے کہیں زیادہ اقرار و اعتراف کیا جانے لگا ہے۔

عام طور پر غریب گھرانے متواتر اور معتد بہ آمدنیوں سے محروم ہوتے ہیں، اس لئے وہ سیاسی، معاشی، اور قدرتی آفات سے زیادہ متاثر ہوتے ہیں، غریب لوگوں اور سطح غربت کے قریب یا ذرا اوپر رہنے والے گھرانوں کے لیے آمدنی میں کوئی متوقع یا غیر متوقع کمی یا اخراجات میں کوئی غیر متوقع اضافہ ان کے معیار زندگی کے لیے تباہی کا پیغام لے کر آتا ہے۔ اچانک موت، بیماری، یا حادثات کے سبب ایسے گھرانوں کو اپنے اثاثے تک فروخت کرنے پر مجبور ہونا پڑتا ہے جس سے ان کی مستقبل کی آمدنی مزید کم ہو جاتی ہے اور ان کا کم معیار زندگی اور بھی کم ہو جاتا ہے۔ غریبوں کو ان آفات ارضی و سماوی کا سامنا بھی اکثر و بیشتر کرنا پڑتا ہے۔ ان کو موسم کی سختیوں، اور قدرتی آفات کو بھی جھیلنا پڑتا ہے جب کہ ان کے پاس ان آفات کا سامنا کرنے کے لیے اثاثہ جات ویسے ہی کم ہوتے ہیں۔

انشورنس خطرات کو کم کرنے یعنی تقسیم کرنے کا ایک طریقہ ہے، غربانے ان خطرات کو تقسیم کرنے کے لئے بیمہ یا انشورنس کے بعض غیر رسمی طریقے اپنا رکھے ہیں جن میں تحائف کا تبادلہ، نقد امداد، اور فصلوں کی ادلا بدلی کو شمار کیا جاسکتا ہے۔ 1970ء کے بعد سے نیم رسمی زمرہ کار (Semi formal sector) میں غربا کو مالی امداد فراہم کرانے والے اداروں کے قیام کا رواج بھی ہو گیا ہے۔

ان مالیاتی اداروں کی کامیابی سے یہ خیال بھی عام ہو چلا ہے کہ غریب لوگ بھی بچت کر سکتے ہیں، بچت کرنا چاہتے ہیں اور ان کے اس رجحان کو تقویت دی جانی چاہئے۔

جدول 2 بچت اور بیمہ کا تقابل

بیمہ		بچت							
(انشورنس)									
نا قابل قیاس				نا قابل قیاس					
آتش	کاروں	چوری	معذوری	ہنگامی	اسپتال	پیدائش	اموات	پنشن	اثاثہ
زنی،	کو	سے	سے	بحران	میں			بچت	جات
طوفان	ہونے	ہونے	ہونے	صحت	علاج				
سے	والا	والا	والا						
ہونے	نقصان	نقصان	نقصان						
والا									
نقصان									

جدول 2 میں بیمہ اور بچت کا تقابل پیش کیا گیا ہے۔ بیمہ عام طور پر ان خطرات کا کیا جاتا ہے جن کی پیش قیاسی یا تو ممکن ہی نہیں یا بہت مشکل ہے۔ بچت یا اثاثہ جات ان خطرات کا مقابلہ کرنے کا ایک یقینی راستہ ہیں۔ تاہم اب یہ احساس بڑھتا جا رہا ہے کہ معاشی خطرات کا سامنا کرنے کے لئے بچت اور ادھار دونوں ناگزیر ہیں۔ غریبوں کی امداد کرنے کے لئے دونوں کا سہارا ضروری ہے کہ زیادہ تر غریب لوگ قرض کی ادائیگی کی سکت نہیں رکھتے، اس قسم کی اچانک مصیبتوں کا سامنا کرنے میں بچت کا کردار محدود ہی ہے، اگر خدا نخواستہ گھر کا کمانے والا موت، معذوری یا بے کاری کا شکار ہو جائے تو غریب گھرانوں کی معاشی سکت اور بھی کمزور ہو جاتی ہے۔

ان حالات میں ایسا محسوس ہوتا ہے کہ بیمہ (انشورنس) غیر یقینی حالات مثلاً بیماری، معذوری، معاشی بد حالی، موت وغیرہ سے ہونے والے معاشی نقصان پر قابو پانے کا ایک موثر

طریقہ ہے۔ نہ صرف یہ بلکہ بیمہ کے ذریعہ اثاثہ جات یا بچت کی حفاظت بھی ہو سکتی ہے کہ ان کو کسی ناگہانی آفت کا سامنا کرنے کے لئے محفوظ رکھا جائے یا پیداواری مقاصد کے لئے استعمال کیا جائے۔ انشورنس (بیمہ) ایک ایسا طریقہ ہے جس کے ذریعہ ناقابل قیاس اور اچانک ہونے والے معاشی نقصان کا سامنا کیا جاسکتا ہے۔

جدول 3

مسلم ممالک میں انشورنس کے ذریعہ تحفظ

انسانی ترقی کا اشاریہ	ملک کا نام	مسلم آبادی (فیصد)	کل قومی آمدنی (نی)	انشورنس پریمیم فی کس امریکی ڈالر میں	قومی آمدنی میں انشورنس کا حصہ (فیصد)	دنیا کی کل انشورنس میں حصہ (فیصد)	دنیا کی کل انشورنس میں حصہ (فیصد)
32	برونئی	67	16,765	-	-	-	0.3
36	کویت	100	25,314	97.8	950.79	0.01	1.8
41	بحرین	100	13,111	191.8	1.66	0.01	0.6
41	قطر	95	20,987	271.9	1.45	0.01	0.6
73	متحدہ عرب امارت	96	17,719	283.4	4.03	0.03	2.4
75	میلشیا	59	8,137	133.4	0.23	0.19	21.4
82	لیبیا	97	6,697	35.9	0.52	0.01	5.3
85	سعودی عرب	100	10,158	39.1	1.69	0.04	30.2
86	لبنان	79	4,326	140.4	1.06	0.02	3.2

010	4.3	0.87	33.	6,422	100	ترکی	89
0.01	2.4	-	58.3	9,860	99	عمان	90
-	6.3	-	-	4,083	100	مالدیپ	91
-	7.7	1.90	-	2,175	93	آذربائیجان	94
0.01	6.3	-	29.8	3,347	94	اردن	95
-	3.1	0.67	-	2,804	70	البانیا	97
0.05	65.8	-	18.6	5,121	99	ایران	100
-	40.6	-	-	2,317	75	کرغزستان	101
-	4.3	1.65	-	2,550	89	ترکمانستان	106
0.02	9.3	-	35.4	5,304	98	تیونسیا	107
-	23.6	0.44	-	2,053	88	ازبکستان	109
0.01	10.1	1.27	9.1	4,792	99	الجیریا	109
-	-	-	-	2,651	88	انڈونیشیا	110
-	6.0	-	-	2,651	65	تاجکستان	111
0.07	6.0	0.53	23.0	1,041	91	شام	119
0.04	13.3	0.65	8.5	2,892	94	مصر	124
-	86.0	5.8	33.8	3,041	99	مراکش	126
-	27.4	2.60	-	3,197	97	عراق	

پالیسی دار (Policy holders) کسی گروہ کے ہونے والے اوسط نقصان کا ازالہ کرتے ہیں۔ وہ کسی خاص واقعہ میں ہونے والے واقعی نقصان (actual loss) کی بھرپائی نہیں کرتے۔ انشورنس (بیمہ) کے ذریعہ کسی واقعہ میں ہونے والے بھاری نقصان کی ادائیگی، چھوٹی چھوٹی آسان، قابل ادائیگی قسطوں کے ذریعہ کی جاسکتی ہے۔ ان غیر یقینی حالات کا سامنا مختلف طریقوں سے کیا جاسکتا ہے مثلاً ان خطرات کا براہ راست سامنا کر کے، ان کو مختلف طریقوں سے جوڑ کر یا ان کو دوسرے گروہوں کی طرف منتقل کر کے، یا خطرات کے امکان کو کم کر کے، موجودہ دور کی بیمہ کمپنیاں بھی ان تمام طریقوں کا استعمال کرتی ہیں۔ وہ ان خطرات کو ایک بڑے گروہ پر

تقسیم بھی ان تمام طریقوں کا استعمال کرتی ہیں۔ وہ ان خطرات کو ایک بڑے گروہ پر تقسیم کر دیتی ہیں اور اس گروہ کے ممبروں کو اس بات پر قائل کرتی ہیں کہ وہ ان خطرات کا سامنا کرنے کے لئے چھوٹی چھوٹی رقم کی ادائیگی پابندی سے کرتے رہیں۔ اس طرح بیمہ کمپنیاں بڑے گروہوں کے بڑے نقصان کے امکانات کو کم سے کم کرتی ہیں تاکہ اس طرح کسی ایک فرد کو ہونے والے بھاری نقصان کی ادائیگی کی جاسکے۔

ترقی یافتہ ممالک میں بیمہ طرز زندگی کا ایک حصہ بن گیا ہے، اس طرح کہ بعض خاص قسم کے خطرات کا سامنا کرنے کے لئے بیمہ کرانا قانوناً ضروری ہے۔ ترقی پذیر (غریب) ممالک میں جہاں ان خطرات کا زیادہ امکان ہے وہاں اس کا سامنا کرنے کے لئے سامان بھی کم فراہم ہے۔ اس بات کے مواقع بھی کم ہیں کہ کسی بھاری نقصان کا سامنا کیا جاسکے۔

مسلم ممالک میں بیمہ

گوکہ مسلم ممالک میں بعض روایتی بیمہ کمپنیاں موجود ہیں لیکن عام طور پر ان کا دائرہ کار تجارتی زمرہ تک ہی محدود ہے۔ عام طور پر امیر طبقے ہی ان کمپنیوں کی خدمت سے مستفید ہو سکتے ہیں۔ گوکہ آبادی کے زیادہ ہونے کے سبب ان ممالک میں بیمہ خدمات کے لیے ایک اچھا خاصا اور معقول بازار موجود ہے لیکن ایک مناسب اور معتمد مالیاتی نظام کی عدم موجودگی کے سبب بیمہ کمپنیاں خاطر خواہ خدمات مہیا نہیں کر سکتیں۔

بیمہ کمپنیوں کی مسلم ممالک میں عدم مقبولیت کا دوسرا بڑا سبب یہ ہے کہ ان کمپنیوں کے اعمال پر اسلامی شریعت کے اعتبار سے بعض اعتراض کیے جاتے ہیں، اس لئے مسلم عوام ان کمپنیوں کے اعمال پر پوری طرح اعتماد نہیں رکھتے۔ ان کی تفصیل درج ذیل ہیں:

غمر:

بیمہ کمپنیوں کے عقود غمر پایا جاتا ہے۔

☆ یہ غیر یقینی ہے کہ بیمہ کمپنی وہ اقساط انہیں شرطوں پر قبول کرے گی جن کا وہ اشتہار دیتی ہے۔

☆ اس واقعہ کا پیش آنا جس کی خاطر بیمہ لیا گیا ہے غیر یقینی ہے۔

☆ یہ بات بھی یقینی نہیں ہے کہ وہ واقعہ کب پیش آئے گا۔

شریعت کے مطابق ہر اس عقد میں غرر پیش آتا ہے جس میں فریقین کے ساتھ برتاؤ یکساں نہ ہو، یا جس میں ایک فریق کے نقصان کی بناء پر دوسرے فریق کا فائدہ مقصود ہو۔ انشورنس کے مروجہ عقود میں یہ عنصر بدرجہ اتم موجود ہوتا ہے۔

مثلاً کسی عقد میں ایک واقعہ کے خلاف بیمہ لیا گیا۔ اب اگر وہ واقعہ پیش نہیں آیا تو بیمہ کمپنی بیمہ کی رقم حامل بیمہ کو ادا نہیں کرے گی لیکن اقساط پوری وصول کرے گی۔ ایسی صورت میں اقساط کی ادائیگی کے باوجود حامل بیمہ کو کچھ وصول نہیں ہوا۔ یہی غرر کی صورت ہے۔ اس طرح زندگی کے بیمہ میں خواہ حامل بیمہ کی طرف سے پالیسی کی تینخ عمل میں آئے یا بیمہ کمپنی کی طرف سے پالیسی منسوخ کر دی جائے، ایک فریق کا نقصان تو ہوتا ہی ہے۔

میسر (جوا)

☆ حاملین بیمہ اقساط کی ادائیگی کرتے ہیں، وہ اس رقم کی نسبت بہت معمولی اور چھوٹی ہوتی ہے جن کی ادائیگی کمپنی کی طرف سے پالیسی ختم ہونے کے بعد کی جاتی ہے۔

☆ اگر وقوعہ پیش نہیں آتا تو بیمہ کمپنی تمام اقساط ضبط کر لیتی ہے اور کسی قسم کی ادائیگی نہیں کرتی۔

☆ اگر حاملین بیمہ کی جانب سے کیے جانے والے دعوے ان کی بچت سے زیادہ ہوئے تو کمپنی کو خسارہ کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔

مثال: زندگی کے بیمہ کی مثال لیجئے: فرض کر لیجئے کہ حامل بیمہ کی موت آجاتی ہے، اس

صورت میں حامل بیمہ کے ورثاء کو ایک مشمت ایک بڑی رقم ملتی ہے جو اقساط کی کل مالیت سے کہیں زیادہ ہوتی ہے، نہ تو حامل بیمہ کو اس کا علم یا اندازہ تھا کہ کتنی رقم اس کی وفات کے بعد ورثاء کو ملے گی اور نہ کمپنی کو اس کا علم ہے کہ کتنے لوگوں کی وفات ہوگی اس طرح میسر (جوا) کے عناصر دونوں طرف ہی موجود ہیں۔

ربا (سود)

☆ ربا کا عنصر روایتی بیمہ میں موجود ہے اگر ”حامل بیمہ“ کی وفات ہوگئی اور اس کی اقساط کو سودی قرضوں میں لگایا گیا ہے تو وفات کے بعد ملنے والا رقم میں بھی سودی عنصر موجود ہے۔
☆ بیمہ کمپنیاں عام طور پر اپنا مال کی سرمایہ کاری ان مالیاتی ذرائع (Financial Instruments) میں کرتی ہیں جن میں سود کا عنصر موجود ہو مثلاً بانڈز، ڈی پی پیئر وغیرہ۔

مسلم فقہاء کا خیال ہے کہ بیمہ کاروبار کے شرعی طور پر جائز ہونے کے لئے ضروری ہے کہ اس کی تنظیم نو تکافل کے اصولوں پر کی جائے تاکہ بیمہ کاروبار کو غیر اسلامی عناصر سے پاک اور صاف رکھا جاسکے، اس طرح تکافل کی بنیاد پر کیے جانے والا بیمہ، تعاون، باہمی امداد، اور مصیبت کے وقت ایک دوسرے کے کام آنے کے طور پر منحصر ہوگا نہ کہ ایسے خطروں پر جن کی پیش قیاسی نہیں دی جاسکتی۔

تکافل یا اسلامی انشورنس

اسلامی عہد میں بیمہ کی شکل کی مثالیں دوسری صدی ہجری سے ہی ملنا شروع ہو جاتی ہے جب کہ مسلم تاجر ایشیائی بازاروں کے لیے تجارتی کارواں روانہ کیا کرتے تھے، یہ تاجر ایک ایسے فنڈ کی تشکیل کے بارے میں اقرار کرتے تھے جس کے لیے دو اقساط کی ادائیگی کرتے رہیں اور اس فنڈ کے ذریعہ تجارتی کاروانوں کو پیش آنے والے غیر متوقع حالات مثلاً ڈکیتی کا سامنا کرنے میں مدد مل سکے۔ مسلم فقہاء کی دلیل یہ ہے کہ شرعی طور پر جائز ہونے کے لئے بیمہ کا تعاونی

بنیادوں پر قائم ہونا ضروری ہے، تاکہ اس میں سماجی ذمہ داری، باہمی رواداری، مشترکہ تعاون اور اتحاد کے عناصر داخل کیے جاسکیں۔

تکافلی بیمہ کے اصول یہ ہیں:

☆ تکافلی بیمہ میں حاملین بیمہ مشترکہ مفادات کے تحفظ کے لئے ایک دوسرے سے تعاون کرتے ہیں۔

☆ حاملین بیمہ دوسرے ضرورت مندوں کی مدد کے لئے اقساط کی ادائیگی کرتے ہیں۔

☆ نقصان اور ذمہ داریوں کی تقسیم تمام حاملین (Policy holder) کے درمیان عمل

میں آتا ہے۔

☆ چند لوگوں کے فائدے کے لئے ایک بڑی تعداد کو نقصان میں مبتلا نہیں کیا جاتا۔

تکافل بیمہ کا اصل بنیادی اصول، تعاونی بیمہ یا باہمی بیمہ (Mutual Insurance)

سے ملتا جلتا ہے، سرمایہ کاری کے لیے ضروری ہے کہ اس طرح عمل میں لائی جائے جن کو شریعت اسلامیہ کی منظوری حاصل ہو۔

تکافلی بیمہ، بیمہ کی ہی ایک شکل ہے لیکن ایک ایسی شکل جس پر شرعی نقطہ نظر سے کوئی

اعتراض وارد نہیں کیا جاسکتا۔ تکافل کا بنیادی نقطہ امداد باہمی پر ہی قائم ہے لیکن اس کے ساتھ

سرمایہ کاری کی شقوں کے بارے میں مزید شرطیں عائد کی جاتی ہیں اور سرمایہ کی تشکیل کے بارے

میں زیادہ پکچھلا رویہ اختیار کیا جاتا ہے۔ تکافل کو ایک کاروبار کی حیثیت سے اختیار کیا جاتا ہے نہ

کہ خیرات کے ایک ذریعہ کے طور پر، تکافل کا مقصد صرف مال کمانا نہیں ہے بلکہ اس کا مقصد

خدمات کی فراہمی ہے، دنیا کی سب سے پہلی تکافل کمپنی 1979ء میں سوڈان میں قائم ہوئی اس کا

نام (Islamic Insurance Company) تھا۔ اس وقت سے لیکر اب تک دنیا میں تقریباً

پچاس تکافل کمپنیاں کام کر رہی ہیں، تاہم تکافل کاروبار میں ترقی جاری ہے، اندازہ لگایا گیا ہے

کہ 2000ء میں دنیا بھر کی بیمہ کمپنیوں کے ذریعہ حاصل کی جانے والی اقساط کا 0.02 فی صد حصہ

تکافل کمپنیوں کے ذریعہ حاصل کیا جا رہا تھا۔

دنیا میں تکافل کاروبار کے تخمینے

علاقہ/ملک	تکافل کاروبار (ملین ڈالر میں مالیت کا تخمینہ)	کل بیمہ کاروبار میں تکافل کا فیصد حصہ
ملیشیا	143	27
ایشیا بینک کے دوسرے ممالک	50	9
یورپ و امریکہ	6	2
عرب ممالک	140	63
کل جمع	538	100

دنیا میں تکافل کے عملی تجربات

نظریاتی اعتبار سے تو تکافل تعاونی بیمہ کی ایک شکل ہے جس میں ممبران کسی مشترکہ مقصد کے لئے ایک مشترکہ فنڈ میں اپنا حصہ دیتے ہیں۔ وقت پڑنے پر اس فنڈ سے ان ممبروں کی مدد کی جاتی ہے جو کہ مصیبت کا شکار ہوئے ہوں۔ نظام تکافل کا مقصد نفع کمانا نہیں ہے بلکہ مصیبت میں ایک دوسرے کا ساتھ دینا ہے، عملی طور پر حاملین بیمہ (Policy holder) ہی اس فنڈ کے مالک اور منیجر ہوتے ہیں، تاہم عملی طور پر تکافل کاروبار اس طرح چلایا گیا ہے کہ اسلامی بیمہ کے مختلف ماڈل وجود میں آگئے ہیں۔ ان میں سے ہر طریقہ، ایک مختلف ماحول، اور ایک مختلف طریقے کی نمائندگی کرتا ہے۔ ذیل میں ان مختلف طریقوں کی وضاحت کی جاتی ہے۔

تعاونی طریق کار (Cooperative Insurance)

تکافل کا تعاونی طریق کار خالص مضاربت کی ایک شکل ہے، اس طریق کار میں بعض اسلامی اقدار، مثلاً بھائی چارہ، اتحاد، دوستی، اور باہمی تعاون پر زور دیا جاتا ہے۔ خالص مضاربت کی شکل میں تکافل کمپنی اور حاملین پالیسی سرمایہ کاری سے ہونے والی آمدنی میں ایسی نسبت سے

شریک ہوتے ہیں جو پہلے سے طے شدہ ہو، حاملین بیمہ 100 فیصد فاضل آمدنی (Surplus Income) کے حقدار ہوتے ہیں۔ نفع کی تقسیم سے قبل کسی طرح کی کوئی رقم مہیا نہیں کی جاتی، عام طور پر زندگی کے تکافل میں اس شکل پر عمل کیا جاتا ہے۔ اس صورت میں خاندانی تکافل فنڈ حاملین بیمہ کے درمیان کا ملا تقسیم کر دیا جاتا ہے۔

غیر منافع ماڈل (Non-Profit Model)

یہ ماڈل عام طور پر حکومتوں، اور سماجی اداروں کی طرف سے اپنایا گیا ہے، اس شکل کی بنیادی نوعیت یہ ہے کہ حاملین بیمہ کی طرف سے دی جانے والی اقساط (Premium) کو حاملین بیمہ کی جانب سے تبرع (خیرات) متصور کیا جاتا ہے جو حاملین بیمہ اپنی رضا و رغبت سے مصیبت زدگان کی امداد کے لئے دیتے ہیں۔

مضاربت پر مبنی تکافل

اس شکل میں حاملین بیمہ (Policy holder) اور تکافل کمپنی (Takaful Comany) کے درمیان مضاربت کا معاہدہ ہوتا ہے۔ حاملین بیمہ رب المال ہوتے ہیں اور تکافل کمپنی عامل۔ فریقین (یعنی حاملین بیمہ اور تکافل کمپنی) فاضل آمدنی (جو مروجہ نظام میں انشورنس کمپنی کا نفع خیال کی جاتی ہے) کے حقدار ہوتے ہیں۔ نفع میں شرکت 50، 40، 60، 70، 30 یا کسی اور نسبت سے ہو سکتی ہے جس کا تناسب عقد کے وقت فریقین کی رضامندی سے طے ہوتا ہے۔

رب المال ہونے کی حیثیت سے کاروبار کے خطرات (Risk) کی پوری ذمہ داری حاملین کی ہوتی ہے، عامل کی حیثیت سے تکافل کمپنی (Under Writing) کی ذمہ داری اٹھاتی ہے۔

وکالت پر مبنی تکافل

اس شکل میں حاملین بیمہ اور تکافل کمپنی کے درمیان وکالت کا عقد ہوتا ہے، تکافل کمپنی وکیل کی حیثیت سے کام کرتی ہے اور اپنی خدمات کے لئے وکالت کی فیس پاتی ہے، نفع یا فاضل آمدنی کے حقدار حاملین بیمہ ہوتے ہیں، اگر تکافل کمپنی (Under Writing) کی اضافی خدمات انجام دیتی ہے تو ان خدمات کی اجرت (فیس) علاحدہ سے طے کی جاسکتی ہے۔

غریبوں کے لئے بیمہ خدمات فراہم کرنے کے چیلنج

جیسا کہ اب تک کے مباحثہ سے واضح ہو چکا ہوگا کہ ترقی پذیر ممالک میں بیمہ خدمات اتنی عام نہیں ہیں جتنی کہ ترقی یافتہ ممالک میں۔ غریب ترین ممالک میں تو خدمات کلیتہً غائب ہیں اس لئے کہ ان ممالک میں بیمہ کمپنیاں ہی نہیں۔

دنیا کے امیر اور غریب ممالک میں انشورنس کی رسائی

ملک	فی کس قومی آمدنی (ڈالر میں)	فی کس انشورنس پریمیم	انشورنس پریمیم قومی آمدنی کا	دنیا کی آبادی میں حصہ (فیصد)	انشورنس بازار کا حصہ
امریکا	29,605	2,722	8.65	4.71	30.01
جاپان	23,257	3,584	11.73	2.17	26.39
برطانیہ	20,336	3,558	12.09	1.01	11.82
پاکستان	1,715	29	0.86	3.66	0.01
کینیا	980	9.5	3.48	0.50	0.00
نائیجیریا	715	2.7	0.86	1.83	0.00

(نوٹ: اس جدول میں صرف وہ ممالک شامل کئے گئے ہیں جن کے لئے متعلقہ اعداد و شمار فراہم تھے)۔

جیسا کہ جدول میں دیئے گئے اعداد و شمار سے اندازہ لگایا جاسکتا ہے کہ دنیا کے کل انشورنس کاروبار میں ترقی پذیر ممالک کا حصہ بہت کم ہے گو کہ دنیا کی آبادی میں ان کا حصہ قابل لحاظ ہے۔ گذشتہ دہائیوں کے دوران دنیا کے ترقی پذیر ممالک کا حصہ انشورنس کے کل عالمی کاروبار میں اور کم ہوا ہے، چین، ہندوستان، اور جنوبی افریقہ کے استثناء کے ساتھ، جہاں اس حصہ میں اضافہ کا رجحان نوٹ کیا گیا ہے۔ دنیا کے 3 ممالک (امریکہ، جاپان، اور برطانیہ) دنیا کے کل انشورنس کاروبار میں 64 فیصد حصہ کے مالک ہیں جب کہ دنیا کی کل آبادی کا صرف 8 فیصد حصہ ان ممالک میں رہائش پذیر ہے، غرض کہ انشورنس کی خدمات ان ممالک میں مہیا ہی نہیں ہیں جہاں ان کی ضرورت سب سے زیادہ ہے۔

روایتی بیمہ غریبوں کی خدمت کے لئے تیار ہی نہیں ہے کیونکہ غریبوں کے پاس رہن رکھنے کے لے کچھ ہے ہی نہیں۔ انشورنس کی اونچی لاگت، شرح سود کی پابندیاں، منافع بخش افعال کی کمی، خطروں میں زیادتی، ان پر مستزاد ہیں۔ ان ممالک میں انشورنس کو مندرجہ ذیل مسائل کا سامنا ہے۔

پھیلاؤ: ترقی پذیر ممالک میں ان زمروں میں انشورنس کے پھیلاؤ (Cover) کی ضرورت ہے جہاں ان کا پھیلاؤ نہیں ہے۔

قوانین: قوانین کی عدم موجودگی میں کمپنیاں ان علاقوں میں جاتے ہوئے ہچکچاہٹ کا مظاہرہ کرتی ہیں۔

اخلاقی بگاڑ: اس بات کا امکان ہے کہ غریب لوگ انشورنس کرانے کے بعد اپنا ارادہ بدل دیں۔

تعلیم: غربا کے لئے انشورنس کے فوائد کو سمجھنا مشکل ہے۔

فنی کمی: چھوٹے انشورنس کے مسائل حل کرنے کے لئے زیادہ فنی مہارت درکار ہے۔

دھوکہ دہی: غیر رسمی ماحول میں دھوکہ دہی اور فریب کے امکانات زیادہ ہوتے ہیں۔
پھیلا پن: انشورنس کمپنیوں کو اپنی مصنوعات میں زیادہ پھیلا پن (Flexibility) لانے کی
ضرورت ہے۔

تکافل کی راہ میں خاص دشواریاں

تکافل کی راہ میں بعض خاص دشواریاں بھی ہیں، اسلامی ممالک اور خاص طور پر تکافل
کمپنیوں کو مقبول بنانے کی راہ میں فنی مہارت اور تربیت یافتہ لوگوں کی بڑی کمی ہے۔ عام لوگ
تکافل کی برکتوں سے آگاہ نہیں ہیں، اس کی افادیت کے بارے میں انہیں شدید شبہات ہیں۔
زیادہ تر اسلامی ممالک میں انشورنس کے حق میں ماحول سازگار نہیں، زیادہ تر ملکوں میں قانونی
حمایت بھی موجود نہیں کہ حکومت تکافل کمپنیوں کی خاطر خواہ نگرانی کر سکے اور عوام کے مفادات کی
نگرانی کا ضروری فریضہ انجام دے سکے۔ گوکہ ان ممالک میں زندگی اور عام تکافل کے حق میں
طلب کی مقدار بہت زیادہ ہے لیکن عام طور پر تکافل کمپنیاں اس صورت حال کا فائدہ اٹھانے میں
ناکام رہی ہیں۔ فنی مہارت کی کمی اور کم سرمایہ کی وجہ سے تکافل کمپنیوں کا عام ساتھ بہت چھوٹا ہے
اور وہ ضرورت کے مطابق افعال کی انجام دہی سے قاصر ہیں۔

امداد باہمی کی برکات

امداد باہمی کے ذریعہ غریبوں کو اس قابل بنایا جاسکتا ہے کہ وہ انشورنس اور اس سے
ملحقہ خدمات سے استفادہ کر سکیں، زرعی امداد باہمی انجمنوں کے ذریعہ بازار کاری
(Marketing) اور دوسری خدمات سے فائدہ اٹھانا ممکن ہے۔ بینک اور ادھار فراہم کرانے
والے ادارے بھی امداد باہمی کے اصول پر قائم کیے جاسکتے ہیں۔

امداد باہمی اقدار اور اصول

اصول	درکار اخلاق	اقدار
رضا کارانہ اور عام جمہوریت	ایمان داری	امداد باہمی
خود مختاری اور آزادی	کھلا پن	احساس ذمہ داری
تعلیم و تربیت اور معلومات	ساجی ذمہ داری	جمہوریت
اجتماعی ذمہ داری	دیگر افراد کا خیال	مساوات
	اجتماعی مفاد کا خیال	اتحاد

امداد باہمی کے اصولوں پر بیمہ خدمات بھی مہیا کرائی جاسکتی ہیں، فی الحقیقت، جو بیمہ کار امداد باہمی کے اصولوں پر پرکام کرتے ہیں وہ غریبوں کی زیادہ خدمت کر سکتے ہیں کیونکہ وہ ان کو وہ خدمات فراہم کریں گے جس کی ان کو درحقیقت ضرورت ہے۔ اس طرح غریبوں کی زیادہ خدمت ہو سکے گی، امداد باہمی کے ذریعہ لوگوں کا اعتماد با آسانی جیتا جاسکتا ہے، بالخصوص ان میدانوں میں جہاں بازار ان خدمات کو انجام دینے میں ناکام رہتا ہے۔ (The care of market failure)

امداد باہمی کے اصولوں میں باہمی اخوت، ایک دوسرے پر اعتماد کرنے کی عادت، اور بھائی چارے کے ذریعہ ایک بہتر سماج کی تعمیر ہو سکتی ہے۔ تکافل اور امداد باہمی کے بیشتر اصول ایک دوسرے سے ملتے جلتے ہیں۔ باہمی تعاون کے ذریعہ خطرات سے نپٹا جاسکتا ہے، یہی تعاونی بیمہ (کوآپریٹیو انشورنس) کی بنیاد ہے۔ اور تکافل کی بنیاد بھی یہی ہے۔

(ترجمہ: اوصاف احمد)



عہد جدید کی تکافل مصنوعات

محمد عبداللہ

عملی نقطہ نظر سے تکافل سے مراد ایک ایسے معاہدے سے ہے جو کسی گروہ کے ممبر اجتماعی طور پر کرتے ہیں تاکہ ممبران کو کسی امکانی خسارہ یا نقصان سے محفوظ رکھا جاسکے۔ اس امکانی خسارہ یا نقصان کی نوعیت کا ٹھیک ٹھیک بیان معاہدہ کی دستاویز میں ہوتا ہے، معاہدے کی رو سے اگر معاہدے کے کسی شریک کو خسارہ یا نقصان کا سامنا ہوتا ہے تو اس کو ایک مشترک فنڈ سے مالی امداد دی جاتی ہے تاکہ خسارہ یا نقصان کی جزوی یا پوری بھرپائی ہو سکے۔ فنڈ کا قیام ممبران کے چندے سے ہوتا ہے اور اس طرح جمع ہونے والی رقم کی سرمایہ کاری شرعی اصولوں کی پیروی کرتے ہوئے کی جاتی ہے، یہ تکافل کا بنیادی ہیولی ہے گوکہ فنڈ کے انتظام و انصرام اور آمدنی کی نوعیت کے اعتبار سے تکافل کے کئی طریقے وجود میں آتے ہیں۔

تکافل کا تصور باہمی امداد معاشرتی یک جہتی اور اخوت کے تصورات پر قائم ہے۔ بنیادی طور پر تکافل ایک غیر نفع بخش (Non Profit) عمل ہے۔ تاہم کوئی امر منافع نہیں کہ تکافل کی تنظیم تجارتی بنیادوں پر کیوں نہ کی جائے۔

تکافل میں عام طور پر دو فریق ہوتے ہیں، اول تو حاملین پالیسی (Policy holders) جنہیں شرکاء بھی کہا جاتا ہے، غیر منافع بخش تکافل میں یہی گروپ تکافل کے انتظام و انصرام کے لیے بھی ذمہ دار ہوتا ہے۔ ایسی صورت میں تکافل چھوٹے چھوٹے امداد باہمی گروپوں (SUGs)

یا (Self help group) کی شکل اختیار کر لیتا ہے، بعض امداد باہمی گروپ تکافل کے روزمرہ کے کاموں کے لیے تنخواہ والے منیجر بھی رکھ لیتے ہیں لیکن اگر بڑے پیمانے پر تکافل کے کام کی تنظیم درکار ہو تو لازم ہے کہ اس کے تجارتی بنیادوں پر استوار کیا جائے۔ ایسی صورت میں ایک تکافل کمپنی کی تشکیل کی جاتی ہے جسے ہم عامل تکافل (Takaful Operator) کہہ سکتے ہیں۔ تجارتی بنیادوں پر چلائی جانے والی تکافل کمپنی کی تشکیل عام طور پر حاملین حصص (Share holders) کے ایک گروہ کی طرف سے کی جاتی ہے۔ یہ لوگ اس کمپنی میں سرمایہ کاری کرتے ہیں اور امید کرتے ہیں کہ انہیں اس ابتدائی سرمایہ کاری سے معقول نفع بھی حاصل ہوگا۔

تبرع کی بنیاد پر تکافل

تبرع کی بنیاد پر تکافل، اس کی غیر منافع بخش نوعیت پر منحصر ہے اس کی ابتدا سوڈان میں ہوئی تھی، تکافل کے اس طریقے میں فروغ کاروں (Promoters) یا حاملین پالیسی کے لیے کسی طرح کے حاصلات (Retuns) نہیں دیئے جاتے۔ کمپنی کا ابتدائی سرمایہ فروغ کاروں کے ذریعہ حاصل کیا جاتا ہے جو اس کو قرض حسن، یا امداد کے طور پر دیتے ہیں، فروغ کار تکافل فنڈ کی تشکیل کے لیے بھی چندہ دیتے ہیں جو تبرع کی بنیاد پر ہوتا ہے۔ اس فنڈ سے ان لوگوں کی امداد کی جاتی ہے جن کی وضاحت ابتدائی معاہدہ میں کی گئی ہو اور جن کی امداد کے لیے تکافل وجود میں لایا گیا۔ اگر تکافل کو عارضی طور پر کسی خسارے کا سامنا کرنا پڑے تو اس کی بھرپائی بھی فروغ کاروں کے دینے ہوئے قرض حسن سے ہی کی جاتی ہے۔ اس طریقے میں حاملین پالیسی ہی فنڈ کے منتظمین بھی ہوتے ہیں اور تمام فیصلے ان پر ہی منحصر ہوتے ہیں۔ تکافل کے اس طریقے کا انحصار 100 فیصد تبرعات پر ہوتا ہے جو کہ اغنیا اپنی مکمل رضامندی سے اپنے کم خوش قسمت بھائیوں کے لیے دیتے ہیں۔

لیکن تکافل کے بقیہ طریقے اس کو ایک ایسا عمل مانتے ہیں جس کی تنظیم تجارتی فائدے

کے حصول کے لیے کی جاسکتی ہے، تاہم تکافل کے تمام طریقوں میں حاملین پالیسی کے فنڈ اور حاملین حصص کے فنڈ میں واضح فرق کیا جاتا ہے (مروجہ انشورنس میں یہ فرق یا تو مٹ جاتا ہے یا واضح فرق نہیں کیا جاتا) تاہم یہ دو الگ الگ فنڈ ہیں، جن میں وسائل دینے والے فریق الگ ہوتے ہیں، اس لیے ان فنڈوں سے ہونے والے منافع اور ان کی آمدنی کو بھی الگ الگ ہی رکھا جاتا ہے۔

مضاربت کی بنیاد پر تکافل

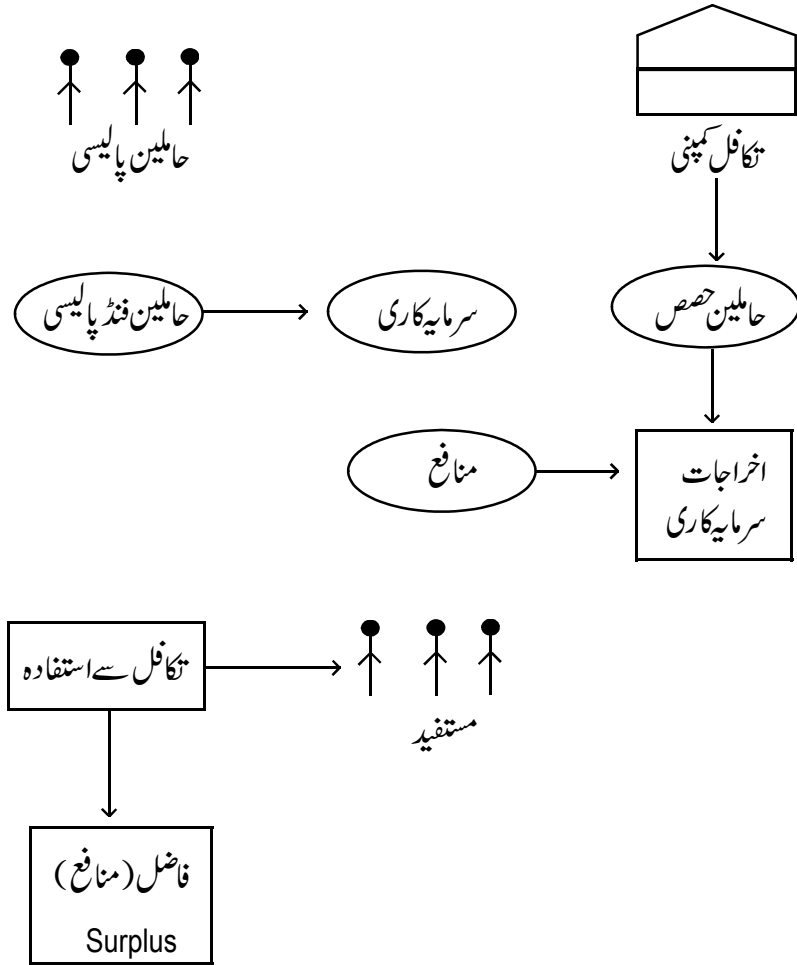
اس طریقے میں دو کاروباروں میں واضح طور پر فرق کیا جاتا ہے۔ یعنی تکافل (انشورنس) کا کاروبار، اور اس کاروبار سے حاصل ہونے والے وسائل کی سرمایہ کاری کا کاروبار۔ حاملین تکافل، (تکافل کمپنی) تکافل جذبہ کے عین مطابق تکافل خدمات کے لیے کوئی معاوضہ نہ طلب کرتے ہیں نہ قبول۔ تاہم وہ تکافل فنڈ کے وسائل کی سرمایہ کاری کا معاوضہ ضرور طلب کرتے ہیں جو مضاربت کی شرائط کے عین مطابق ہے۔ سرمایہ کاری کے اس کاروبار میں حاملین پالیسی، اور حاملین حصص رب المال ہوتے ہیں اور کمپنی کی حیثیت عامل کی ہوتی ہے۔ مضاربت کی شرائط کے مطابق سرمایہ کاری کا نفع فریقین کے درمیان حسب معاہدہ تقسیم ہوتا ہے۔

تجارت پر مبنی تکافل کا نقشہ شکل ۱ میں پیش کیا گیا ہے۔ اس طریقے تکافل کے مراحل درج ذیل ہیں۔

- 1- حاملین پالیسی کمپنی کو تکافل کی ادائیگی کرتے ہیں۔ ان کی بچت کا اندراج حاملین پالیسی فنڈ میں کر دیا جاتا ہے۔
- 2- تکافل کمپنی کے حاملین حصص کی ادا کردہ رقم ایک دوسرے فنڈ میں رکھی جاتی ہیں جس کو حاملین حصص کا فنڈ کہتے ہیں یہ پالیسی داروں کے فنڈ سے علیحدہ ہوتا ہے۔ یہ مرحلے پر تکافل کمپنی کی تشکیل کے وقت مشترک ہوتے ہیں۔

شکل 1

مضاربت کی بنیاد پر تکافل



- 3- تکافل کمپنی پالیسی داروں کے فنڈ کے وسائل کی سرمایہ کاری، شرعی اثاثہ جات میں کرتی ہے۔ اس سرمایہ کاری میں تکافل کمپنی کی حیثیت عامل کی ہوتی ہے۔
- 4- حاملین پالیسی کے فنڈ کی سرمایہ کاری سے ہونے والا نفع حاملین پالیسی (رب المال) اور

- تکافل کمپنی (عامل) کے درمیان معاہدے کے مطابق تقسیم ہوتا ہے۔
- حالیہ پالیسی اور حاملین حصص کے متعلقہ فنڈوں میں منافع کا اندراج کیا جاتا ہے۔ اگر کسی سرمایہ کاری سے نقصان ہو تو اس کا اندراج فقط حاملین پالیسی کے فنڈ میں کیا جاتا ہے۔
- 5- مضاربت کے شرائط کے مطابق اخراجات عمل (Operating Expenditure) مضارب کو ادا کرنے ہوں گے۔ چنانچہ اس حالت میں تکافل کمپنی یا حاملین حصص کو یہ اخراجات ادا کرنے ہوتے ہیں۔ ملحوظ رہے کہ حاملین حصص صرف وہ اخراجات ادا کرنے کے مجاز ہیں جو سرمایہ کاری کے اخراجات میں شامل ہوں۔ اس میں عام انتظامی اخراجات شامل نہیں ہیں۔
- 6- عام انتظامی اخراجات اور سرمایہ کاری کے علاوہ دوسرے اخراجات پالیسی داروں کے فنڈ سے ادا کیے جاتے ہیں۔
- 7- تکافل کمپنی واقعاً ہونے والے خسارے یا نقصان کی ادائیگی مستفیدگان کو ان کے دعوے وصول ہونے کے بعد کرے گی۔
- 8- وقتاً فوقتاً کمپنی کے فائدے (کل وصولیائی۔ کل لاگت) کا حساب لگایا جائے گا۔ کمپنی کا کل منافع حاملین پالیسی کے درمیان تقسیم پاتا ہے۔ اگر خدانخواستہ کمپنی کو نقصان ہو تو پالیسی داروں سے مزید رقم وصول کی جائے گی۔
- اگر مندرجہ بالا طریقوں کے مطابق بیمہ کاروبار چلایا جائے تو وہ بغیر کسی منافع کی بنیاد پر ہوگا۔ پالیسی دار بہ حیثیت مجموعی وہ رقم وصول پاتے ہیں جس کی وہ ادائیگی کرتے ہیں۔ تکافل مصنوعات کی قیمت زیادہ نہ ہونے کے کسی قسم کا منافع پیدا نہیں ہوتا۔ منافع صرف سرمایہ کاری سے پیدا ہوتا ہے۔ تکافل کمپنی کو جو فائدہ ہوتا ہے وہ مضارب کی حیثیت سے ہوتا ہے۔

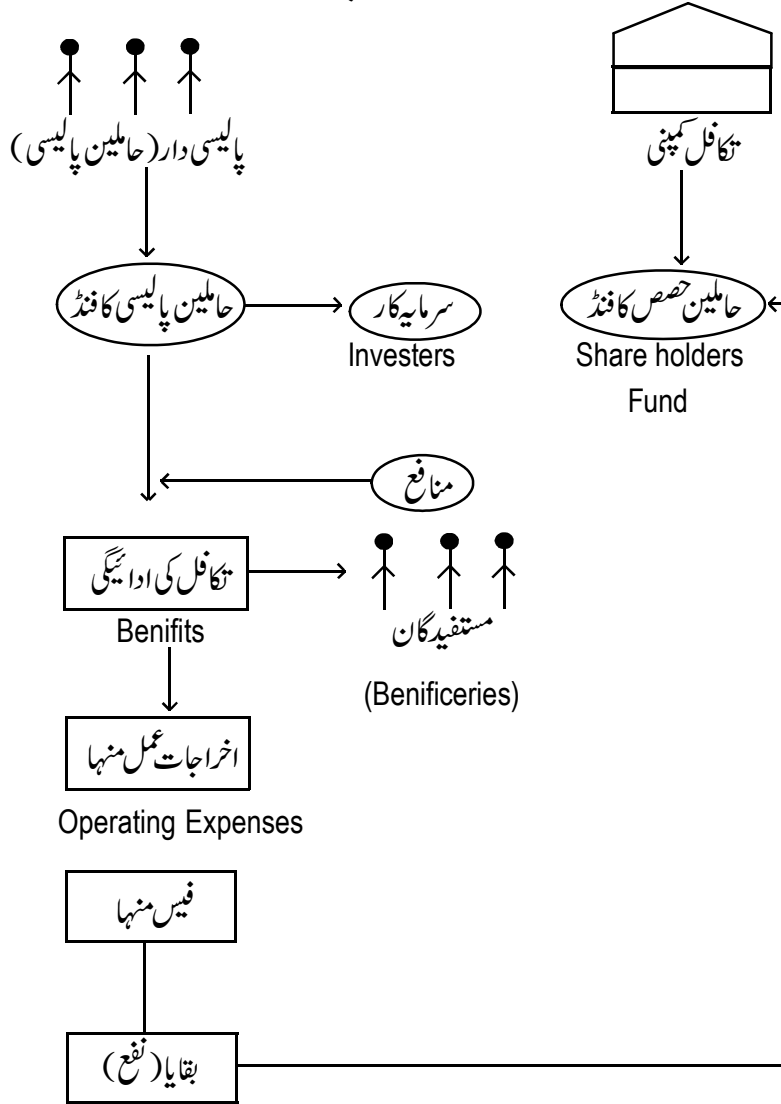
وکالت کی بنیاد پر تکافل

اس طریقے میں تکافل کمپنی حاملین پالیسی کے وکیل (ایجنٹ) کے طور پر کام کرتی

ہے۔ اور وکالت کے معاہدے کی رو سے اپنی خدمات کے عوض معاوضہ (فیس) کی حقدار ہوتی ہے۔ وکیل موکل کی جانب سے اخراجات کرنے کا مجاز بھی ہوتا ہے۔ اس طریقہ کی وضاحت شکل ۳ میں کی گئی ہے، اس طریقہ تکافل کا مرحلہ وار بیان اس طرح ہے:

- 1- پالیسی دار اپنی اپنی پالیسی کی بالاقساط ادائیگی کرتے ہیں جس کو حاملین پالیسی فنڈ میں داخل کر دیا جاتا ہے۔
- 2- تکافل کمپنی، حاملین پالیسی کے وکیل کی حیثیت سے ذمہ داریاں نبھاتی ہے، کمپنی کے حصہ دار (حاملین حصص) (Share holders) کمپنی کے حساب میں جو ادائیگی کرتے ہیں وہ حاملین حصص فنڈ میں جمع ہوتا ہے۔ یہ فنڈ حاملین پالیسی کے فنڈ سے علیحدہ ہوتا ہے۔
- 3- تکافل کمپنی حاملین پالیسی فنڈ کے وسائل کی سرمایہ کاری کرتی ہے۔ یہ سرمایہ کاری شرعی اصولوں کے مطابق ہونا چاہئے۔ اس سرمایہ کاری کے منافع کو حاملین پالیسی فنڈ میں جمع کر دیا جاتا ہے۔
- 4- دوسرے تمام انتظامی اخراجات حاملین پالیسی فنڈ سے ادا کیے جاتے ہیں، اس لیے کہ تکافل کمپنی (وکیل کی حیثیت سے) جتنے اقدامات کرے وہ حاملین پالیسی کی جانب سے کرتے ہیں۔
- 5- عامل تکافل (کمپنی) کو وکالت کے لیے جو معاوضہ ملتا ہے وہ واضح ہونا چاہئے۔ معاوضہ مطلق رقم میں بھی ہو سکتا ہے اور فی صدی کی شکل میں بھی۔
- 6- تکافل کی رقم مستفیدگان کو اسی وقت ادا کی جائیگی جب ان کی جانب سے کوئی مطالبہ صحیح شکل میں پیش کیا جائے گا۔
- 7- وقتاً فوقتاً تکافل کے فاضل (منافع) کا حساب لگایا جائے گا، (کل آمدنی - کل لاگت) حاملین بیمہ کو وہ تمام رقم لوٹائی جائے گی جو انہوں نے اقساط کی ادائیگی میں خرچ کی ہو۔ اگر خدانخواستہ کمپنی کو نقصان ہو تو حاملین بیمہ سے مزید رقم وصول کی جائیگی۔

شکل 2 وکالت کی بنیاد پر تکافل



خاندانی تکافل (لائف انشورنس) کی مصنوعات

خاندانی تکافل کے کئی منصوبے تکافل کمپنیوں کی جانب سے پیش کئے جاتے ہیں مثلاً:
انفرادی منصوبہ، اجتماعی منصوبہ، رہن منصوبہ، اور ادھار منصوبہ۔
ان کی وضاحت ذیل میں کی جاتی ہے:

انفرادی منصوبہ (Individual Plan)

یہ ایک طویل مدتی (Long Term) مالی منصوبہ ہے جس کا مقصد ذاتی بچت کا ایک ایسا فنڈ قائم کرنا ہے۔

- جو حامل بیمہ (Participant) کی ناوقت اور اچانک موت کی صورت میں خاندان والوں کے لیے ایک اثاثہ کی صورت میں کام آسکے۔
- کسی مالی بحران مثلاً مستقل معذوری کی صورت میں حامل بیمہ کی مالی مدد کی جاسکے۔
- مہنگے اسپتالوں کے بل ادا کر سکے
- خاندان کے فوری ممبروں مثلاً والدین کے علاج معالجہ کا بندوبست ہو سکے۔
- حامل بیمہ کے خاندان کے فوری ممبروں اور والدین کے کفن و دفن کے درکار مالی وسائل بہم پہنچا سکے۔
- حامل بیمہ کے بچوں کی اعلیٰ تعلیم کے اخراجات پورے کر سکے۔
- حامل بیمہ، اور اس کے خاندان کے لیے اخراجات سفر برداشت کر سکے۔
- حامل بیمہ کے کام سے سبکدوشی کے بعد اس کے لیے مستقل آمدنی کا بندوبست کر سکے۔
- حامل بیمہ کو ایک ایسا فنڈ قائم کرنے میں مدد دے سکے جو بعد میں ایک وقف میں تبدیل کیا جاسکے۔

رہن منصوبہ (Mortgage Plan)

اس منصوبہ کے تحت حاملین بیمہ کو اہم اثاثہ جات مثلاً مکان، دوکان وغیرہ رہن سے چھڑانے کے لیے مدد دی جاتی ہے۔

اجتماعی منصوبہ (Group Plan)

اس منصوبہ میں کسی خاص گروہ، مثلاً مساجد، اسلامی مراکز، اور دوسرے اداروں کے ملازمین کے لیے اجتماعی تکافل کا انتظام کیا جاتا ہے۔ اس منصوبہ کے تحت فطری موت یا حادثاتی موت یا معذوری، کفن و دفن کے اخراجات، اسپتال کے خرچ وغیرہ شامل کیے جاتے ہیں۔

ادھار منصوبہ (Credit Plan)

ادھار منصوبہ بھی رہن منصوبے کے مماثل ہے۔ فرق یہ ہے کہ اس منصوبہ میں قلیل مدتی (Short Term) مالی ضرورتیں بھی شامل کی جاتی ہیں۔ حامل بیمہ کی ناوقت وفات یا مستقل معذوری کی صورت میں اس فنڈ سے حامل بیمہ کی مالی ضروریات پوری کی جاتی ہیں اور اس کے واجبات ادا کیے جاتے ہیں، خواہ یہ کسی مالیاتی ادارے، آجر، یا انجمن امداد باہمی کے ذمہ ہو۔

عام تکافل مصنوعات (General Takaful)

1- موٹر تکافل:

اس وقت تکافل بازار میں تین طرح کی مصنوعات مہیا ہیں، نجی کار کا تکافل، موٹر سائیکل کا تکافل، تجارتی گاڑیوں کا تکافل۔

2- آگ زنی کا تکافل (Fire Insurance)

اس وقت آگ زنی یا آسانی بجلی کا شکار ہونے کے خلاف تکافل مہیا ہے، اس منصوبے کے تحت اثاثہ جات کے اتلاف یا نقصان کے لیے مدد فراہم کی جاتی ہے۔

تاوان سازش تکافل (W)

اس اسکیم کے تحت ان آجرین کا تکافل کیا جاتا ہے جو قانون کی رو سے حادثات کا صورت میں اپنے ملازمین کو تاوان دینے کے لیے مجبور ہیں۔

حادثاتی تکافل

اس اسکیم میں ذاتی حادثات کے خلاف تحفظ فراہم کیا جاتا ہے۔

شرکت تکافل (ملیشیا) کی عام تکافل اسکیم

بناوٹ: خاندانی تکافل کے برعکس، یہ اسکیم صرف خطرے (Risk) کے خلاف تحفظ مہیا کرتی ہے، یہ اسکیم قصیر مدتی (ایک سال) ہے۔ یہ اسکیم ان لوگوں (حالیین بیمہ) کو تحفظ فراہم کرتی ہے جو افراد یا کسی کمپنی کے ملازم ہونے کی حیثیت سے جائداد یا اثاثوں کے اتلاف کے خلاف تحفظ کے طالب ہوں۔

سرمایہ کاری: حالیین بیمہ تکافل کمپنی کے ساتھ مضاربت کا معاہدہ کرتے ہیں، ان کی اقساط کو منتبوں کی حیثیت حاصل ہوتی ہے۔ تکافل کمپنی تکافل کے کاروبار کی دیکھ ریکھ کے ساتھ مضارب کی حیثیت سے عام تکافل فنڈ کی سرمایہ کاری کرتی ہے۔ سرمایہ کاری شریعت کے منظور کردہ طریقوں کے مطابق کی جاتی ہے۔

استفادہ: کمپنی حالیین بیمہ کو ”حادثات“ کی صورت میں جن کی وضاحت ”معاہدے“ میں کی گئی ہو، عام تکافل فنڈ سے ادائیگی کرتی ہے۔ یہ ادائیگی معاوضہ، یا تاوان کی صورت میں ہوتی ہے۔

اخراجات: عام تکافل فنڈ سے پورے کئے جاتے ہیں۔ اخراجات میں باز تکافل کے اخراجات بھی شامل ہوتے ہیں۔

منافع کی تقسیم: منافع، کل آمدنی میں سے کل لاگت منہا کرنے کے بعد معلوم ہوتا ہے۔ آمدنی میں وہ تمام چندے (Contribution) شامل ہوتے ہیں جو حالیین بیمہ کمپنی کے ذریعہ فنڈ میں کرتے ہیں۔ اس آمدنی میں سے دونوں کی مالیت منہا کر دی جاتی ہے۔ کل فائدہ مضاربت کے اصولوں کے مطابق رب المال اور عامل درمیان حسب معاہدہ تقسیم کر دیا جاتا ہے۔

بنک الجزیرہ میں وکالت کے ذریعہ تکافل

تکافل کے ممبروں اور بنک الجزیرہ کے درمیان وکالت کا ایک معاہدہ ہوتا ہے جس کی رو سے ممبران بنک الجزیرہ کو تعاون پروگرام کے تحت تکافل پروگرام چلانے کے لیے مطلق اختیار دیتے ہیں۔ وکالت کے ذریعہ تکافل میں:

☆ حاملین بیمہ اپنی اقساط کمپنی کے حوالے کر دیتے ہیں وہ دوسری ادائیگیاں بھی کمپنی کو کرتے ہیں جن میں ایک کمیونٹی فنڈ بھی شامل ہے، تکافل فنڈ کو تمام خطرے برداشت کرنا ہوں گے۔ اور فائدہ حاملین بیمہ کے درمیان تقسیم ہوگا۔

☆ تمام اقساط انفرادی انوسٹمنٹ ریزرو اکاؤنٹ میں جمع کی جاتی ہیں، اس فنڈ سے ایک متعین فیصد ہر ماہ تبرع کے طور پر منہا کیا جاتا ہے تاکہ دوسرے مستحقین کی مدد کی جاسکے۔

☆ حاملین بیمہ اس بات کی رضامندی دیتے ہیں کہ وہ دوسرے اخراجات کے لیے بھی رقم دیں گے، ان میں باز تکافل کے اخراجات، طبی اخراجات، عامل تکافل کی فیس، وغیرہ شامل ہیں۔

☆ جہاں تک ممکن ہو سکے شفافیت کا خیال رکھا جائے گا اور وکالت کی فیس واضح طور پر بیان کی جائے گی۔

بنک الجزیرہ کی فیس میں مندرجہ ذیل عناصر شامل ہوتے ہیں:

☆ اقساط کا فیصد

☆ اعمال سے متعلقہ کمیشن جس کو بینک کی ہمت افزائی کے لیے دیا جاتا ہے۔

اسلامی بنک کاری اور تکافل کا ارتقا

محمد معصوم باللہ

اسلامی بنک کاری کا آغاز 1974 میں اسلامی ڈیولپمنٹ بنک کے آغاز کے بعد ہی ہو گیا تھا لیکن اس میں خاص سرگرمی 1970 اور 1980 کی دہائی میں دیکھنے میں آئی، اسلامی بنک کاری، اسلامی اصولوں اور تجارتی اصولوں کے مابین امتزاج ہے۔

اسلامی بنک کاری کے اصولوں کو مسلم ممالک میں عام طور پر اور بعض غیر مسلم ممالک میں بھی سراہا گیا ہے کہ یہ تجارتی بنک کاری کو ایک نیا منظر نامہ عطا کرتا ہے۔ بنک کاری کی ضرورت عام زندگی میں اکثر پڑتی رہتی ہے۔ مثلاً کسی کو نیا مکان بنانا ہے، نیا کاروبار کھڑا کرنا ہے، یا نئی مشینیں خریدنا ہے۔ اسلامی بنک کے تصور کی وضاحت اسلامی کانفرنس تنظیم کے جنرل سکریٹریٹ نے اس طرح کی ہے:

اسلامی بنک وہ مالیاتی ادارہ ہے جو اپنے قوانین، اصولوں، اور اعمال میں اس بات کا اعلان کرتا ہے کہ اس کے تمام اعمال شریعت اسلامی کے مطابق ہوں گے اور جو اپنے اعمال کو سود (ربا) سے پاک رکھتا ہے۔

اسلام میں ربا (سود) کو سختی سے منع کیا گیا ہے، کیونکہ ربا نا انصافی اور ظلم کو فروغ دیتا ہے فقہاء اور اسلامی ماہرین معاشیات تقریباً متفق ہیں کہ ربا میں ہر قسم کا سود شامل ہے۔ ربا صرف زیادہ شرح والے سود (Usury) کو نہیں کہتے ہیں۔

اسلامی بینکوں کا آغاز

1940 کی دہائی میں ہی تجارتی بینکوں پر اسلامی تنقید کا آغاز ہو گیا تھا، لیکن اسلامی بینکوں کے قابل عمل بننے بننے 1950 کی دہائی شروع ہو چکی تھی، 1960 کی دہائی میں اس بنیادی ماڈل میں مزید تبدیلیاں ہوئیں اور اس کو زیادہ قابل عمل بنایا گیا۔ پہلا اسلامی بینک 1963 میں مت عمر (مصر) میں قائم ہوا، جو جرمن بچت بینکوں کے طرز پر قائم کیا گیا تھا۔ اس میں چند تبدیلیاں کی گئیں تھیں تاکہ وہ ماڈل اسلامی تعلیمات کے مطابق بن سکے، بالخصوص ربا کی حرمت کے پیش نظر بعض بنیادی تبدیلیاں ضروری تھیں۔

1975 میں جدہ میں اسلامی ڈیولپمنٹ بینک کا قیام عمل میں آیا، اس بینک کے قیام کے بعد 1975 میں ہی کئی اسلامی بینک قائم کیے گئے۔

1977 میں فیصل اسلامی بینک آف سوڈان قائم ہوا۔ 1978 میں مصر میں فیصل اسلامی بینک اور اردن میں اردنی اسلامی بینک کا قیام عمل میں آیا، اس کے بعد 1980 کی دہائی میں تو کئی اسلامی بینک قائم ہوئے۔

1983 میں ملیشیا میں اسلامی بینک کاری کے ساتھ ساتھ اسلامی انشورنس (بکافل) کے کام کا بھی آغاز ہوا۔ یہ کام آثر محمد کی وزارت عظمیٰ کے زمانہ میں انجام پایا۔ ان کے عہد حکومت میں ہی اسلامی بینک کاری کا ایک خاص قانون بنایا گیا جس کی رو سے ملیشیا میں روایتی بینک کاری اور اسلامی بینک کاری دونوں کا رواج ہونا تھا۔ اس وقت سے ملیشیا میں اسلامی بینک کاری، اسلامی بینک کاری قانون مجریہ 1983 کے تحت کام کرتی ہے، اس قانون کا نفاذ ملیشیا میں 7 اپریل 1983 کو ہوا تھا۔ یہ قانون ملیشیا کے مرکزی بینک (بنک نگارا ملیشیا) کو اسلامی بینک کاری کی نگرانی کے حقوق دیتا ہے۔

پہلا اسلامی بینک جو ملیشیا میں قائم ہوا بینک اسلام ملیشیا برحد کے نام سے جانا جاتا ہے

جو اپنے مخفف نام BMB سے زیادہ مشہور ہے۔ دس سال سے زیادہ عرصہ کے عملی تجربہ کے بعد بینک اسلام ملیشیا نے اپنی اہلیت اور ثقاہت کا وافر ثبوت دے دیا ہے۔ 2009 تک اس بینک 80 شاخیں کام کر رہی تھیں اور اس کے ملازمین کی تعداد 1200 سے زائد تھی، اس وقت (2012) میں یہ بینک کوالا لپور کے اسٹاک ایکس چینج کی فہرست میں درج شدہ ہے۔ بینک اس استحقاق کا مستحق 1992 میں ہی ہو گیا تھا۔

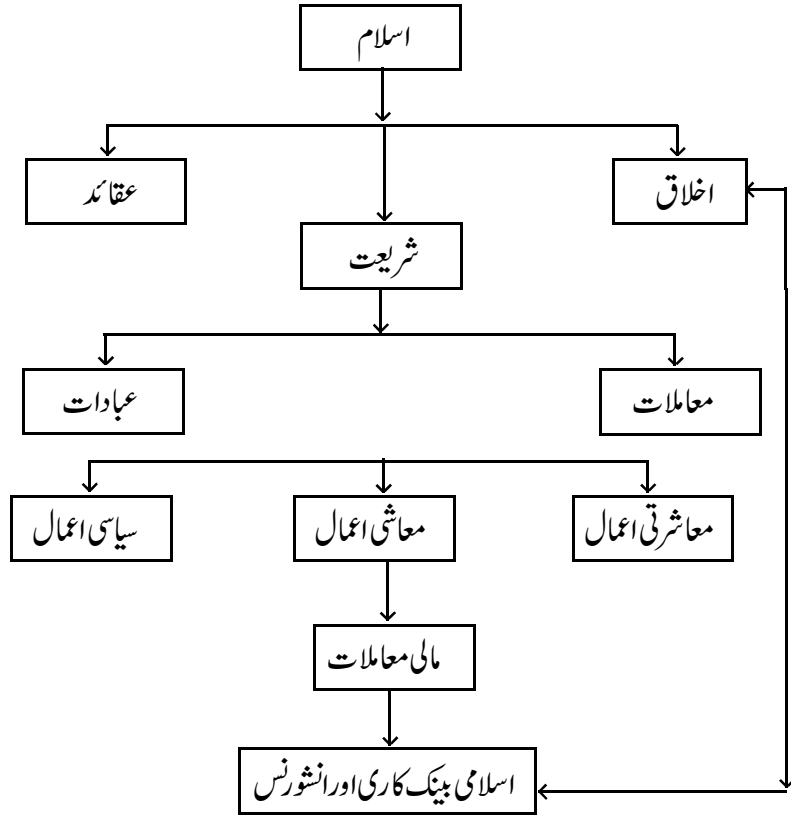
1999 میں ملیشیا میں ایک دوسرا اسلامی بینک قائم کیا گیا جس کا نام بینک معاملات ملیشیا برحد (BMMB) تھا۔ یہ بینک، بینک بھومی پترا ملیشیا برحد اور بینک آف کارس برحد کے انضمام کے نتیجے میں قائم ہوا۔ اس انضمام کے نتیجے میں دو بینک قائم کئے گئے۔ ایک تو BMMB جو ایک اسلامی بینک ہے اور دوسرا بھومی پترا کامرس (BOCB) برحد جو ایک روایتی بینک ہے۔ بینک معاملات کی ملیشیا کے طول و عرض میں 40 شاخیں ہیں۔ اس وقت ملیشیا میں بینک کاری کا دوہرا نظام جاری ہے۔ یعنی اسلامی بینک کاری اور روایتی بینک کاری کے دونوں نظام ساتھ ساتھ کام کر رہے ہیں۔ ملیشیا کے زیادہ تر بینکوں اور مالیاتی اداروں نے اسلامی مصنوعات کے فروغ کے لیے اسلامی کھڑکیاں (Islamic Windows) بھی قائم کی ہیں۔

اسلامی نظام اقدار

بینک کاری اور مالی معاملات میں اسلامی اصولوں کی تطبیق نے مسلمانوں کی معاشرتی زندگی کی کاپلاٹ کردی ہے۔ انیسویں صدی عیسوی تک مسلم دنیا کا ایک بڑا حصہ معاشی، سیاسی، اور ثقافتی طور پر یورپی نوآبادیاتی حکومتوں کے زیر نگیں آچکا تھا، آج بھی مغربی طرز فکر، مغربی اقدار اور مغربی اصول مسلمانوں کی معاشرتی، معاشی، سیاسی اور ثقافتی زندگی پر چھائے ہوئے ہیں۔ اسلامی بینک، مسلمانوں کو مغربی طرز فکر، سے آزاد کرانے کا ایک ذریعہ ہیں۔ اسلامی بینکوں کے ذریعہ مسلمانوں کی سماجی اور معاشرتی زندگی کو ایک بار پھر شریعت کے اصولوں پر مرتب کیا جاسکتا ہے۔

شکل 1

اسلامی نظام اقدار اور اسلامی بینک کاری



گوکہ اسلام سود کے لین دین کو سختی سے ممنوع قرار دیتا ہے لیکن یہ سرمایہ کی پیداواری کو ممنوع قرار نہیں دیتا۔ چنانچہ معاشی اعمال کی نفع میں شرکت کی بنیاد پر سرمایہ فراہم کیا جاسکتا ہے اور اس کی وجہ سے ان تجارتی اعمال میں جن کی قیمت کچھ عرصہ کے بعد وصول کی جائے، زیادہ قیمت وصول کرنا کی گنجائش بھی رکھی گئی ہے۔ اسلامی بینک کاری ان دونوں تصورات، یعنی نفع میں

شرکت، اور سرمایہ کاری کی عمل و تطبیق ہے۔ یہی دونوں تصورات اسلامی بینک کاری کے اعمال کی تحت میں جگمگاتے نظر آتے ہیں۔

تجارتی بینک ایسی پالیسیاں تشکیل دینے کی کوشش کرتے ہیں تاکہ وہ کچھ نفع کمائیں نہ کہ یہ سماجی اور معاشی ترقی کے لیے خدمات ہی انجام دیتے رہیں، دوسری جانب اسلامی بینکوں کا مقصد ان منافع کمانا ہی نہیں ہوتا بلکہ ان کا مقصد یہ بھی ہوتا ہے کہ ایک متوازن معاشرہ کی تخلیق و تشکیل میں ہاتھ بٹایا جائے۔ صرف بیش از بیش منافع کے حصول سے تو سماج کا بھلا ہونے سے رہا۔ جیسا کہ شکل سے واضح ہے کہ اسلام میں معاشی افعال کو بشمول بینک کاری اور دیگر مال اعمال کے سماجی و معاشرتی رشتوں میں ایک ممتاز مقام دیا گیا ہے۔ اسلام کا تصور تین بنیادی عناصر سے وابستہ ہے، پہلا عنصر عقیدہ ہے، یعنی خدائے بزرگ و برتر کی وحدانیت کا اقرار، قضا و قدر کا اقرار، اور ایمان۔ دوسرا عنصر عبادات اور تیسرا عنصر اخلاق کا ہے، جس کا تعلق برتاؤ، رحمان، اور عملی اخلاق سے ہے۔ ملحوظ رہے کہ عبادات خدا اور بندے کے درمیان تعلق کا نام ہے اور بندے کا تعلق اپنے ساتھ بندوں سے، معاملات ہوتا ہے۔

شریعت کے احکام کی پابندی روزمرہ کی زندگی کے تمام پہلوؤں میں کی جانی چاہئے۔ ان اعمال کو عبادات اور معاملات میں تقسیم کیا جاسکتا ہے۔ معاملات کا ایک اہم پہلو معاشی افعال ہیں۔ مالی معاملات اور بینک کاری کا تعلق معاشی افعال کی کارکردگی سے ہے۔ تاہم ان تمام کاموں میں بھی اخلاقی اصولوں، اور معیاروں کی پابندی کی جانی چاہئے۔ یہی اسلام کی نیت ہے۔

قانونی طریقے

اسلامی فقہاء کے درمیان دو بنیادی قانونی طریقے ہائے کار مروج ہیں۔ اول تو روایتی طریق کار جن میں اہل حدیث کا موقف آتا ہے۔ اہل حدیث کا خیال ہے کہ اسلامی قوانین کا جائز منبع صرف قرآنی احکام اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کی سنت ہے۔ دوسری جانب اہل

الرائے میں جو قابل اعتماد احادیث کی غیر موجودگی میں عقل اور منطق پر بھروسہ کرتے ہیں۔ غیر روایتی طریق کار کا ارتقا بنیادی طور پر عراق میں ہوا، جبکہ روایتی طریقہ نے مدینہ منورہ میں مقبولیت پائی۔ دونوں مکتبہ ہائے فکر میں اختلاف کا سبب یہ ہے کہ بعض موضوعات پر قابل اعتماد احادیث کی تعداد، ان کی ضرورت سے کہیں زیادہ تھی۔ چنانچہ مدینہ کے فقہاء نے بعض حدیثوں پر اعتماد کیا اور عراق کے فقہاء نے بعض دوسری حدیثوں پر۔ دوسری جانب یہ فرق بھی رہا کہ دونوں جگہیں ماخذ کے سلسلہ میں مختلف حالات رکھتے تھے۔ عراق میں بعض وہ ماخذ موجود ہی نہ تھے نہ مدینہ منورہ میں موجود تھے۔ بلکہ قابل حصول بھی تھے۔ پھر عراق میں بعض ماخذ ایسے بھی تھے جن پر مدینہ کے علماء کو پورا اعتماد نہ تھا۔ یہ وہ بعض اسباب تھے جن کی بناء پر فقہاء کو قیاس کو قبول کرنے پر مجبور ہونا پڑا۔ انہیں اسباب کی بناء پر یہ بھی ہوا کہ ایک حدیث جو امام مالک کے نزدیک قابل قبول تھی، امام ابوحنیفہ کے نزدیک قابل قبول نہ تھی۔ چنانچہ احادیث صحیحہ کی عدم موجودگی میں انھوں نے قیاس سے کام لیا۔ اور نظیر پر بھروسہ کرتے ہوئے اپنا فیصلہ دیا۔ چنانچہ انھیں دو طریق ہائے کار کا استعمال کرتے ہوئے اسلامی بینک کاری کے سلسلہ میں بھی اسلامی قوانین وضع کیے جاسکتے ہیں۔

بنیادی طور پر اسلامی قانون کے چار ماخذ ہیں، قرآن، حدیث، قیاس، اور اجماع۔ پوری اسلامی تاریخ میں کسی مسئلہ پر اسلامی موقف وضع کرتے وقت فقہاء نے ان ہی چار ماخذ پر بھروسہ کیا ہے۔ اگر کسی مسئلہ پر قرآن پاک میں واضح حکم دستیاب نہ ہو تو فقہاء نے سنت رسول صلی اللہ علیہ وسلم، قیاس اور اجماع پر بھروسہ کرتے ہوئے واضح حکم کا استنباط کیا۔ بد قسمتی سے ان کے منہاج (Methodology) میں یکسانیت نہیں رہی، قرآن پاک کے واضح احکامات میں بھی تفسیر و تعبیر مختلف طرح سے کی گئی ہے، رسول اللہ کی متفق علیہ احادیث کے بارے میں بھی یہی کہا جاسکتا ہے۔ بعض احادیث کے درجہ اعتبار کے بارے میں بھی سوالات اٹھائے گئے ہیں، اسی

طرح اسلامی تاریخ کے مختلف ادوار میں قیاس اور اجماع کے بارے میں بھی اسلامی علماء میں اختلاف رہا ہے۔

رہا اور حصص میں سرمایہ کاری

تجارتی کمپنیوں کے حصص اور بازار حصص (Stock Market) میں سرمایہ کاری کے مسئلہ کو علماء نے عموماً اوراق نقدیہ کے عنوان کے تحت شامل کیا ہے۔ بنیادی طور پر حصص میں سرمایہ کاری کو بعض شروط کے ساتھ حلال قرار دیا گیا ہے۔ مثلاً یہ کہ اگر حصص کی قیمت نصاب کو پہنچتی ہو تو حامل حصص (Share Holders) پر 25% کی شرح سے زکاۃ لگائی جائے گی۔ مثلاً الزحیلی اپنی کتاب ”الفقہ الاسلامی وادلتہ“ میں لکھتے ہیں۔

”حصہ (Share) کسی کمپنی کے کل سرمایہ کے مساوی حصوں میں سے ایک حصہ جو حامل حصص کو منافع میں حصہ داری کا حقدار بناتا ہے۔ شرعی اعتبار سے بازار حصص میں حصوں کی خرید و فروخت جائز ہے۔“
(ص: 774)

شیخ سید متولی الدرش کہتے ہیں:

”زرکا بھی اسلام میں ایک کردار ہے۔ اس کو قائلین کے نیچے، ہانڈی یا تجوری میں چھپا کر نہیں رکھا جانا چاہئے۔ بلکہ اس کو گردش میں رہنا چاہئے تاکہ لوگ اس سے استفادہ کر سکیں۔ یہی وجہ ہے کہ فقہ کی کتابوں میں لکھا ہوا ہے کہ اگر کوئی بچہ اپنے والدین کے مال کا وارث ہو تو سرپرست کے لئے لازم ہے کہ وہ اس مال کی سرمایہ کاری (Investment) اس طور پر کرے کہ اس کی آمدنی سے زکاۃ ادا کی جاسکے اور یتیم بچے کا مال ضائع نہ ہو۔“
مسلمانوں کو ان کمپنیوں کے حصص کی خرید و فروخت کی اجازت ہے جو قوم کی خدمت کر

رہی ہوں اور جو حرام اشیاء کی پیداوار، تقسیم، اور خرید و فروخت میں ملوث نہ ہوں۔ مثلاً روایتی بنکوں کے حصص خریدنا صحیح نہیں ہے کیونکہ ان کے کاروبار میں سود شامل ہوتا ہے۔ شراب کی پیداوار کرنے والی کمپنیوں کے حصص خریدنا بھی ممنوع ہے، اسی طرح ان کیمیائی کمپنیوں کے حصص خریدنا بھی ممنوع ہوگا جو (ممنوعہ ادویات ڈرگس) کے کاروبار میں ملوث ہوں۔

عام اصول

ہر مسلمان کے لئے لازم ہے کہ وہ ربا میں ملوث ہونے سے احتراز کرے اور ایسے اعمال میں کسی بھی طور سے شامل نہ ہو جن سے اللہ اور اس کے رسول محمد صلی اللہ علیہ وسلم کی تعلیمات کی نفی ہوتی ہو۔ اس بات کو یقینی بنانے کے لیے کچھ اسلامی ریاستوں نے سود کے لین دین کو قانونی طور پر ممنوع قرار دینے کی کوشش کی ہے اور بعض ایسے بین قومی اداروں کی تشکیل رکھی ہے کہ ربا کے خلاف ماحول بنائیں اور جو لوگ اس کاروبار میں ملوث ہوں ان کو تحریم ربا کا قائل کرنے کی کوشش کریں، رابطہ العالم الاسلامی (Islamic World League) ایسا ہی ایک ادارہ ہے۔

ربا کی تحریم قرآنی احکامات، احادیث، اور مسلمانوں کے اجماع سے قطعاً ثابت ہے۔ قرآن میں تو ربا میں ملوث ہونے والوں کے خلاف اللہ اور اس کے رسول کی طرف سے جنگ کا اعلان تک کر دیا گیا ہے (البقرہ: 9-278) یہ شک سے بالاتر ہے کہ اللہ اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے سود لینے والوں، دینے والوں، اس کے لکھنے والوں اور اس کی شہادت دینے والوں پر لعنت فرمائی ہے۔ چونکہ اسلامی بینک غیر سودی بنیادوں پر کام کرتے ہیں اس لیے یہ سمجھنا چاہئے کہ اللہ اور رسول کے حکم کے مطابق ایک سماجی اور معاشی خدمت انجام دے رہے ہیں۔ اسلامی بینک شرعی اصولوں کے مطابق کام کرتے ہیں۔ اس مقصد کے حصول کی خاطر اسلامی بینکوں میں ایک شرعی بورڈ ہوتا ہے۔ شرعی بورڈ میں ایسے عالم شامل کیے جانے چاہئے جو

مالی حالات پر شرعی نقطہ نظر سے فتویٰ دینے کے اہل ہوں۔ شرعی بورڈ کا قیام اس وقت ہی ہونا چاہئے جب اسلامی بینک وجود میں آئے۔ اس کو اسلامی بینک کے مالی اعمال کی مسلسل نگہداشت اور نگرانی کا فرض بھی انجام دینا چاہئے۔

تکافل کا رو بار کا ارتقا

روایتی انشورنس کا شرعی متبادل تکافل ہے۔ لفظ تکافل عربی زبان کے لفظ کفالت سے مشتق ہے۔ جس کا مطلب امداد کرنا، یا کسی کی ضرورتوں کو پورا کرنا ہے۔ تکافل ذمہ داری کی شرکت، اخوت، یک جہتی، باہمی تعاون، ضرورت کے وقت امداد پہنچانے کے تصورات پر مشتمل ہوتا ہے۔ اس کے اعمال بھی شریعت کے حدود میں ہی رہنا چاہئے۔ تکافل کے اعمال میں کوئی غیر شرعی عنصر داخل کرنے کا کوئی بھی شرعی جواز نہیں ہے۔ اللہ کا فرمان ہے:

تَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ (5:2)

ترجمہ: اللہ نے بیچ (تجارت) کو حلال کیا ہے اور ربا کو حرام کیا ہے۔

تکافل کا بنیادی نکتہ یہ ہے کہ معاملہ میں شامل ہر فریق کے ساتھ انصاف کیا جائے، نفع میں شرکت اس کا بنیادی مقصد نہیں ہے بلکہ یہ ایک طریقہ ہے جس کے ذریعہ دوسروں کی مدد کی جاتی ہے جو مصیبت کے شکار ہوں اور جن کو خطرات کا سامنا ہو۔

تکافل میں عام طور پر چار فریق ہوتے ہیں۔ شرکاء (Participants)، عامل (Operator)، بیمہ شدہ (Insured) اور مستفید (Beneficiary) شرکاء کی دی ہوئی اقساط (Primum) دو فنڈوں میں جمع کی جاتی ہیں ان میں سے ایک سرمایہ کاری کھاتہ (Investment Account) کہلاتا ہے جس کو مضاربت کے اصولوں پر چلایا جاتا ہے۔ دوسرا خیراتی کھاتہ ہوتا ہے جس کو تبرع (Charity) کے اصولوں پر چلایا جاتا ہے۔ تکافل کے تین مختلف ماڈل وجود میں آئے ہیں۔ تجارتی ماڈل، جس کا ارتقاء ملیشیا میں ہوا۔ تعاونی تکافل سوڈان میں اختیار کیا گیا اور کالقی

تکافل بحرین میں وجود میں آیا۔ اس مضمون میں ہم ان تینوں طرح کے تکافل کا جائزہ لیں گے۔

تکافل کے بارے میں شرعی فتاویٰ

تکافل کے لے لینے سے کوئی محفوظ نہیں ہو جاتا۔ اس لیے تکافل تحفظ نہیں فراہم کرتا لیکن اگر مستقبل میں کسی قسم کا نقصان پیش آیا مثلاً بیمہ شدہ جائداد کو کوئی نقصان پہنچ گیا تو اس نقصان سے محفوظ رہنے کے لیے تکافل مالی تحفظ ضرور فراہم کرتا ہے۔ اس کی بنیاد مشترک ذمہ داری کے حصول پر ہے۔ تکافل نظام میں حاملین پالیسی مشترک مقاصد کے حصول کی خاطر اور ان لوگوں کی مدد کی خاطر جن کو حادثہ پیش آئے اس میں تعاون کرتے ہیں۔ تکافل کے تین معاملات غرر، غیر یقینیت، نا انصافی اور ربا سے مبرا ہوتے ہیں، سعید ابن مصیب رضی اللہ عنہ سے مروی ایک حدیث ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان معاملات کو ممنوع قرار دیا ہے جن میں غرر پایا جائے (موظا امام مالک)۔

تکافل کا مقصد یہ بھی نہیں ہے کہ دوسروں کی مجبوری کا فائدہ اٹھایا جائے۔ اپنے تمام اعمال میں ایک تکافل کمپنی شرعی اصولوں کی مکمل طور پر پابند ہوتی ہے۔ تکافل کاروبار اس وقت جائز ٹھہرتا ہے اگر ہم رسول اللہ کی مندرجہ ذیل حدیث کو مد نظر رکھیں:

المسلمون علی شروطہم الخ (ترمذی)۔

(مسلم ان شرطوں سے بندھے ہوئے ہیں جو انہوں نے کی ہوں، سوائے ان شرطوں کے جو کسی جائز کو ناجائز اور کسی ناجائز کو جائز ٹھہراتی ہوں)

تکافل کمپنی کا عام ڈھانچہ

تکافل کمپنی کا عام ڈھانچہ یہ ہے کہ کمپنی کا سربراہ جنرل مینیجر ہوتا ہے جس کی زیر نگرانی کمپنی اپنے اعمال انجام دیتی ہے، عام طور پر کمپنی میں چار شعبہ جات ہوتے ہیں جو اپنے اپنے خاص اعمال

انجام دیتے ہیں، سعودی، ملیشیا اور بحرین میں تکافل کمپنیوں کا یہی ڈھانچہ معروف ہے۔

جنرل مینجر

عام طور پر تکافل کمپنی کا جنرل مینجر کمپنی کے تمام کاموں کا نگران ہوتا ہے اور اس پر کمپنی کے تمام شعبہ جات، یعنی خاندانی تکافل، عام تکافل، مالیات اور ادارہ نیز بازار کاری (Marketing) کی ذمہ داری ہوتی ہے۔ جنرل مینجر کے فرائض میں ہوتا ہے کہ وہ کمپنی کے تمام فیصلوں، ادارتی منصوبوں کو عملی جامہ پہنائے اور ادارتی مقاصد کے حصول کے لیے کوشاں رہے، جنرل مینجر کو اختیار حاصل ہوتا ہے کہ وہ اپنی زیر نگرانی تمام شعبہ جات کے لیے فیصلے کرے اور انہیں عملی جامہ پہنائے۔

خاندانی تکافل کا ڈویژن

خاندانی تکافل کو عام طور پر دو قسموں میں تقسیم کیا جاتا ہے، انفرادی تکافل اور اجتماعی (گروپ) تکافل۔ انفرادی تکافل میں شرکاء انفرادی طور پر اپنے تحفظ کے لیے کسی خطرے کے خلاف پالیسی لیتے ہیں، قانونی عامل شرکاء کے ذریعہ دیئے گئے اقساط سے بننے والے فنڈ کے انتظام و انصرام کرتا ہے۔ عامل کی یہ ذمہ داری بھی ہوتی ہے کہ وہ اقساط اور استفادات کے بارے میں اجتماعی حقوق حاصل کرے۔ عام طور پر افعال مضاربت کے اصولوں پر منظم کیے جاتے ہیں۔ دو طرح کے کھاتے کھولے جاتے ہیں جو (PA) شرکاء کھاتہ (Participant A/c) اور شرکاء کا خاص کھاتہ (Participant's Special Account) کہلاتے ہیں، خاص کھاتے میں جمع ہونے والی رقم تبرع سمجھی جاتی ہیں۔ مثلاً ملیشیا کی شرکت تکافل نامی کمپنی درج ذیل انفرادی منصوبے رکھتی ہے۔ خاندانی تکافل پلان، خاندانی تکافل منسوبہ برائے تعلیم، تکافل برائے رہن تکافل وقف، تکافل زیارۃ، اور تکافل ہوا وغیرہ۔

اجتماعی تکافل میں شریک کسی خاص گروہ کے مالی تحفظ کے لیے پالیسی لیتے ہیں یہ

اجتماعی پالیسی پورے خاندان کے لیے کی جاسکتی ہے۔ جیسا کہ انفرادی تکافل میں کیا جاتا ہے۔ قانونی عامل فنڈ کا انتظام و انصرام چلاتا ہے۔ اجتماعی تکافل کی مثالیں اجتماعی تکافل پلان اور میڈیکل تکافل وغیرہ سے دی جاسکتی ہیں۔

عام تکافل ڈویژن

اس ڈویژن کے ذریعہ کیا جانے والا تکافل، اشیاء کے افعال سے متعلق ہوتا ہے، اس ڈویژن کے اعمال میں انڈر رائٹنگ (واجبات کی ذمہ داری لینا) دعویٰ قبول کرنا، اور باز تکافل شامل ہوتے ہیں، واجبات کی ذمہ داری سے متعلق شعبہ، پالیسی کی شرائط طے کرتا ہے اور قیمت کا تعین بھی کرتا ہے۔

مالیات اور ادارہ

مالیات (Finance) اور ادارہ (Adminstrating) کے اعمال یوں تو کسی بھی کاروباری کمپنی کے لیے بہت اہم اعمال شمار کیے جاتے ہیں، لیکن ایک تکافل کمپنی کے لیے ان کی اہمیت دوچند ہو جاتی ہے۔ ذیل میں اس کی وضاحت کی گئی ہے۔

شعبہ مالیات

شعبہ مالیات کو عام طور پر دو شعبوں میں منظم کیا جاتا ہے یہ شعبہ سرمایہ کاری اور شعبہ کھاتہ داری (Accounts Sector) شعبہ کھاتہ داری میں کئی طرح کے فنڈ رکھے جاتے ہیں، ان میں سے پہلا فنڈ تو حاملین حصص فنڈ ہوتا ہے (Shares holders fund) جس میں شرکاء کی ادا کی گئی اقساط رکھی جاتی ہیں اور ایک قانونی عامل اس فنڈ کے انتظام اور انصرام کا ذمہ دار ہوتا ہے۔ دوسرا فنڈ خاندانی تکافل فنڈ ہوتا ہے، جس میں شرکاء کے دیئے گئے کئی رقوم رکھی جاتی ہیں۔ یہ فنڈ دو قسم کے کھاتوں پر مشتمل ہوتا ہے۔ شرکاء کھاتہ (PA یا Participant's

(Accounts) (اول الذکر کھاتہ میں رقوم مضاربت کی بنیاد پر وصول کی جاتی ہیں اور ثانی الذکر کھاتہ میں رقوم تبرع کی بنیاد پر لی جاتی ہیں۔ تیسرا فنڈ عام ٹرانزیکشن فنڈ ہوتا ہے۔ یہاں کی اقساط بھی تبرع سمجھی جاتی ہیں۔

فرض کر لیجئے کہ زید نے ایک خاندانی ٹرانزیکشن پالیسی خریدی، تاکہ وہ ساری رقم حاصل کر سکے جو اس نے عامل کو اقساط کی صورت میں ادا کی ہے، مزید برآں، وہ منافع میں بھی ایک حصہ کا حقدار ہوگا جو کمپنی نے اس کی رقم کی سرمایہ کاری سے حاصل کیا گیا ہے۔ اس کے علاوہ کمپنی اپنی پالیسی کے مطابق بونس اور فائدے کا حصہ (Dividend) بھی دے گی۔ لیکن اگر زید اپنے سرٹی فیکٹ کی مدت پوری ہونے سے قبل ہی وفات پا جائے تو زید کے نامزد کردہ شخص کو اختیار ہوگا کہ وہ ٹرانزیکشن کمپنی سے زید کی ادا کردہ تمام رقم، اس رقم کے کاروبار سے ہونے والے منافع کے ایک حصہ کے ساتھ وصول کرے۔ مزید کمپنی اس کو بونس اور Dividend کی رقوم بھی پیش کرے گی جو زید کو ملتی۔ ٹرانزیکشن کمپنی ان تمام رقوم کے علاوہ کمپنی کے تبرع فنڈ میں سے کچھ رقم بطور تحفہ بھی پیش کر سکتی ہے۔ زید کا نامزد کردہ شخص یہ تمام رقوم، زید کے قانونی ورثاء کو منتقل کر دے گا۔

مالیات ڈویژن کا دوسرا حصہ شعبہ سرمایہ کاری ان تمام رقوم کی سرمایہ کاری کرے گا جو اقساط (Premium) کے طور پر وصول کی گئی ہوں۔ اس سرمایہ کاری سے ہونے والا منافع، شرکاء اور عامل کے درمیان حسب معاہدہ تقسیم ہوگا، لیکن اگر سرمایہ کاری میں نقصان پیش آئے تو سرمایہ کاری کی حیثیت میں صرف شرکاء اس کے ذمہ دار ہوں گے۔

ادارہ

ٹرانزیکشن کمپنی کا یہ جزء کمپنی کے ملازمین، اس کے تجارتی معاملات اور دوسرے تمام معاملات کا ذمہ دار ہوگا جن کو تحریری طور پر رکارڈ میں لایا گیا ہو۔ شعبہ ادارہ کو آج کل شعبہ انسانی وسائل کے نام سے بھی پکارا جاتا ہے، اس شعبہ کے کئی حصے ہو سکتے ہیں مثلاً شناختی کارڈ،

عام نظم و نسق کے معاملات، بہبود ملازمین اور تربیت وغیرہ۔

بازارکاری (Marketing)

ایک تکافل کمپنی میں ایک مؤثر اور کارگر شعبہ بازارکاری (Marketing Department) کا ہونا بھی ضروری ہے تاکہ کمپنی کی مہیا کردہ مصنوعات اور خدمات کو فروغ دیا جاسکے اور انہیں عوام الناس تک پہنچایا جاسکے۔ آج کل بازارکاری میں انٹرنیٹ سے بھی مدد لی جا رہی ہے مثلاً ملیشیا کی شرکت تکافل نے اپنی ویب سائٹ (www.takafulmalaysia.com) بنائی ہے جس سے اس تک رسائی حاصل کی جاسکتی ہے۔ اس ویب سائٹ پر کمپنی کے بارے میں تمام معلومات فراہم کی جاتی ہے۔

تکافل کے طریقے

ہم یہ تذکرہ کر چکے ہیں کہ تکافل کے تین مختلف طریقے وجود میں آچکے ہیں۔ یہاں ان طریقوں کا مختصر تعارف پیش کیا جاتا ہے۔ یہ تین طریقے مندرجہ ذیل ہیں:

۱- تعاونی بیمہ

۲- مضاربت کے ذریعہ بیمہ

۳- وکالت کے ذریعہ بیمہ

تعاونی بیمہ (Cooperative Insurance)

تعاونی تکافل یا تعاونی بیمہ کا تصور سعودی عرب اور سوڈان میں پروان چڑھا۔ سوڈان میں سب سے پہلے ۱۹۷۹ء میں اس تصور کی بنیاد پر ایک تکافل کمپنی وجود میں آئی۔ اس وقت علماء نے محسوس کیا کہ بیمہ کے کاروبار میں تعاون کے عنصر کو داخل کیا جانا ضروری ہے۔ چنانچہ اس فلسفہ کے تحت یہ خیال پیدا ہوا کہ ممبران اپنا حصہ فنڈ کو عطیہ کے طور پر دے دیا کریں، عاملین، اور عطیہ

کنندگان دونوں کو اپنے اپنے حقوق و فرائض کا احساس ہو۔ فنڈ کے اعمال کے نتیجے میں جو منافع ہو وہ سرتاسر حصہ داروں (Participants) کے درمیان تقسیم ہونا چاہئے۔ کیونکہ وہ رب المال کی حیثیت رکھتے ہیں۔

یہ طریقہ مضاربت پر مبنی ہے۔ تکافل کمپنی اور حصہ دار سرمایہ کاری سے ہونے والی راست آمدنی میں شریک ہوتے ہیں۔ لیکن کمپنی کے تمام منافع کے حق دار صرف حصہ دار ہوتے ہیں کیونکہ وہ ہی کمپنی کے اصل مالک ہیں۔ منافع کی رقم سے ٹیکس کے علاوہ کوئی دوسری رقم منہا نہیں کی جاتی، خاندانی تکافل (Life Insurance) کا نظام اسی طریقے سے چلایا جاتا ہے۔ مثلاً مندرجہ ذیل مثال پر غور کیجئے۔

ایک شخص تکافل کمپنی چلانے والے عامل کو اپنا مال دیتا ہے جو حصہ داروں کی جانب سے فنڈ کے انتظام و انصرام کرتا ہے۔ یہ تعاون کی صورت ہے، جو قرآن پاک (5:3) میں بیان کی گئی ہے۔

چکائی جانے والی اقساط تبرع کے اصولوں کے مطابق حامل پالیسی کی طرف سے فنڈ کو عطیہ ہیں۔ تبرع کا تصور بڑی حد تک یک طرفہ ہے۔ عطیہ دیئے جانے کے بعد عطیہ کنندہ کو اس سے استفادے کا کوئی حق نہیں رہتا البتہ اس فنڈ سے ان شرکاء کی مدد کی جاسکتی ہے جو مالی دشواریوں کا سامنا کر رہے ہوں۔

واضح رہے کہ تمام کمپنیاں اس نقطہ نظر کی حامی نہیں ہیں کہ تعاون اسلامی انشورنس کی بنیاد ہے۔ ان کمپنیوں میں خود سوڈان کی اسلامی انشورنس کمپنی بھی شامل ہے۔ جب لوگ اپنا مال کسی کو دیتے ہیں تو اس سے کچھ توقع بھی رکھتے ہیں۔ خواہ یہ کی شکل میں ہو یا نفع میں شرکت کی شکل میں۔ یہ دلیل فی الحقیقت تعاون کی حقیقی شکل کے خلاف ہے۔ کیا صورت مذکورہ واقعی تعاون ہے۔ اس صورت میں بیمہ کار (Insurance) یا عامل تکافل (کمپنی) کو اکثر ”فنڈ کا خازن“ یا

نگہبان بھی کہا گیا ہے۔ بد قسمتی سے زیادہ تر شرکاء کا خیال یہ ہے کہ تعاون کا مذکورہ بالا تصور صحیح نہیں ہے کیونکہ باہمی بیمہ کمپنیوں کے طرز عمل سے یہ ثابت نہیں ہوتا کہ وہ تعاون کے اس تصور پر عمل پیرا ہیں۔ زیادہ تر عالمین خزانچوں سے کچھ بڑھ کر ہی ہیں۔

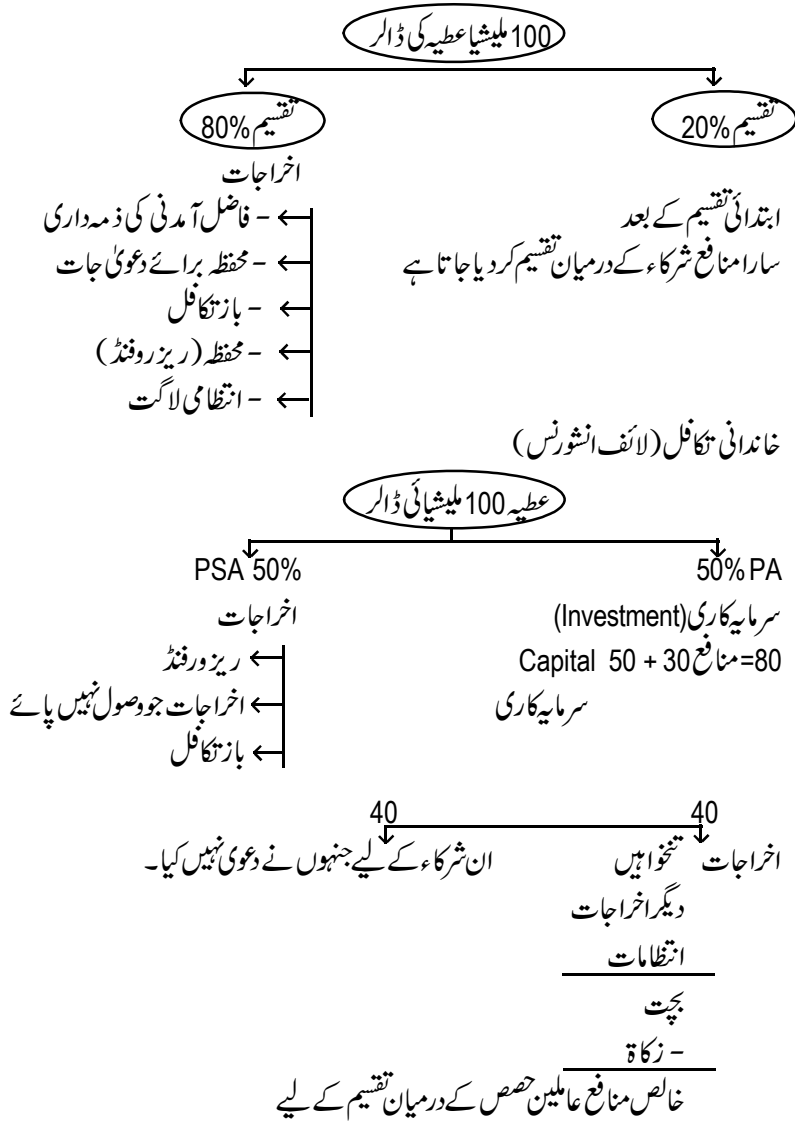
مشہور اسلامی فقیہ یوسف القرضاوی کا کہنا ہے کہ جو لوگ انشورنس خریدتے ہیں وہ عام طور پر اس بات سے ناواقف ہوتے ہیں کہ وہ باہمی تعاون کے لیے پر بیمہ ادا کر رہے ہیں، ان کا کہنا ہے کہ بیمہ شدہ افراد کو یہ خیال بھی نہیں ہوتا کہ وہ پر بیمہ کی ادائیگی عطیہ کے طور پر کر رہے ہیں۔ بلکہ ان کو تو اس کا خیال بھی نہیں ہوتا۔ افضال الرحمن کا کہنا ہے کہ یہ کہنا صحیح نہیں ہے کہ انشورنس کا مطلب باہمی تعاون ہے۔ ان سوالات کا مفہوم یہ ہے کہ ہمیں باہمی تعاون کے تصور پر مزید غور کرنا چاہئے۔

تعاونی بیمہ میں ہر عطیہ کنندہ، منافع، واجبات، تاوان، اور فاضل آمدنی کا حصہ دار ہوتا ہے، اس طرح گروہ میں ہر فریق استفادہ میں شریک ہوتا ہے۔ مثلاً فرض کر لیجئے کہ ایک شخص کو جو تکافل فنڈ کا ممبر ہے۔ موٹر کار کا حادثہ پیش آ جاتا ہے۔ اب وہ اس بات کا مستحق ہے کہ تکافل کمپنی سے تاوان وصول کرے۔ اگر اس کی تجارتی مرمت پر 100 ملیشیا ڈالر کے اخراجات آتے ہیں تو وہ کمپنی سے یہ رقم وصول کرنے کا مجاز ہے، تکافل کمپنی کا مقصد یہ ہے کہ یہ ہنگامی مالی حالات میں لوگوں کی امداد کی جائے اور خبر متوقع حادثات، بد قسمتی یا حادثوں سے ہونے والے خسارہ کو پورا کیا جائے۔

تعاونی بیمہ کی وضاحت شکل نمبر 8 میں کی گئی ہے، تعاونی شکل میں PA یا PSA جیسے مسائل اٹھتے ہیں کیونکہ وسائل کی تقسیم مساویانہ ڈھنگ سے ہوتی ہے۔ PA میں رکھی جانے والی رقم طویل مدتی سرمایہ کاری کے لیے استعمال کی جاتی ہیں اور اس عمل سے حاصل ہونے والا منافع خاندان کے ممبروں کے درمیان تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ اس کے برعکس PSA میں رکھی جانے والی رقم صدقہ شمار کی جاتی ہیں اور ان رقم سرمایہ کاری سے حاصل ہوتی ہے۔

شکل 2 تکافل کا تعاونی تصور

حامل تکافل (جزل انشورنس)



وکالت کے ذریعہ تکافل

وکالت کو جدید معاشیات میں ایجنسی کا فعل (Agency) کہا جاتا ہے اس عقد میں کوئی ایک شخص کسی دوسرے شخص کو اپنے اختیارات منتقل کر دیتا ہے۔ وکیل یا ایجنٹ ان اختیارات کا استعمال کرتا ہے۔ وکیل اپنے علم اور تجربہ کا استعمال بھی اس کام کے کرنے کے لیے کرتا ہے جس کے لیے اسے اختیارات تفویض کیے گئے ہیں، تکافل میں تکافل کمپنی کو اختیار ہوتا ہے کہ وہ کسی شخص کو اپنا وکیل بنا دے جو اس کی جانب سے افعال انجام دے۔ وکالت طویل مدت کے لیے بھی ہو سکتی ہے اور قصیر مدت کے لیے بھی۔ وکیل بیمہ کار (Insurar) کی طرف سے متعین ہونے کے بعد اس عقد کی شرائط سے بندھا ہوتا ہے جو اس کے اور بیمہ کار کے مابین ہوا ہے، یہ عقد وکالت نامہ کہلاتا ہے۔

روایتی انشورنس کمپنیوں کے مقابلہ میں تکافل کا کاروبار ابھی بھی نیا ہے۔ اس لیے تکافل کے بارے میں علم و عرفان عام کرنے اور بازار میں اس کی مصنوعات کو کامیاب کرنے کے لئے مناسب حکمت عملی وضع کیا جانا ضروری ہے۔ یہ مشکل کام وکیلوں کے ذریعہ کیے جاسکتے ہیں، بیمہ کار یا تکافل کمپنی وکیل (ایجنٹ) مقرر کر سکتی ہے جن کا کام یہ ہے کہ وہ تکافل کے لیے امکانی خریداروں کی تلاش کریں، وکیل کی یہ ذمہ داری بھی ہوتی ہے کہ وہ روایتی انشورنس کے مقابلہ میں تکافل کی برتری اور فوقیت ثابت کرے۔ اس کی مصنوعات (Products) کو فروغ دے اور امکانی خریداروں کو بازار میں تکافل کمپنی کی موجودگی کا احساس کرائے۔ بعض ایجنٹوں کے عقد میں وسائل مہیا کرنا بھی شامل ہو سکتا ہے، چونکہ وکیل، کمپنی کی نمائندگی کر رہے ہوتے ہیں اس لیے ضروری ہے کہ وہ اپنے گاہکوں کے ساتھ اچھے تعلقات رکھیں، ان پر ایک اچھا تاثر چھوڑیں اور اس طرح کمپنی کے لیے ماحول سازگار بنانے میں اپنا کردار ادا کریں۔

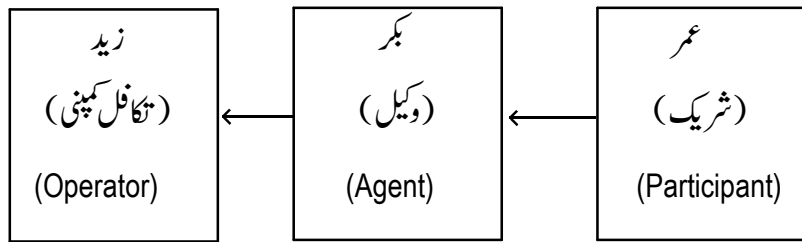
آج کل بہت سی تکافل کمپنیاں وکالت کے ذریعہ کام کر رہی ہیں، ان میں سے زیادہ تر

کمپنیاں بحرین اور سعودی عرب میں ہیں۔ مثلاً بحرین میں بحرین اسلامی انشورنس کمپنی، شرکتہ تکافل الاسلامیہ، گلوبل اسلامی انشورنس کمپنی، اور تکافل اسلامی انشورنس کمپنی وغیرہ وکالت کے ذریعہ ہی کاروبار کرتی ہیں۔

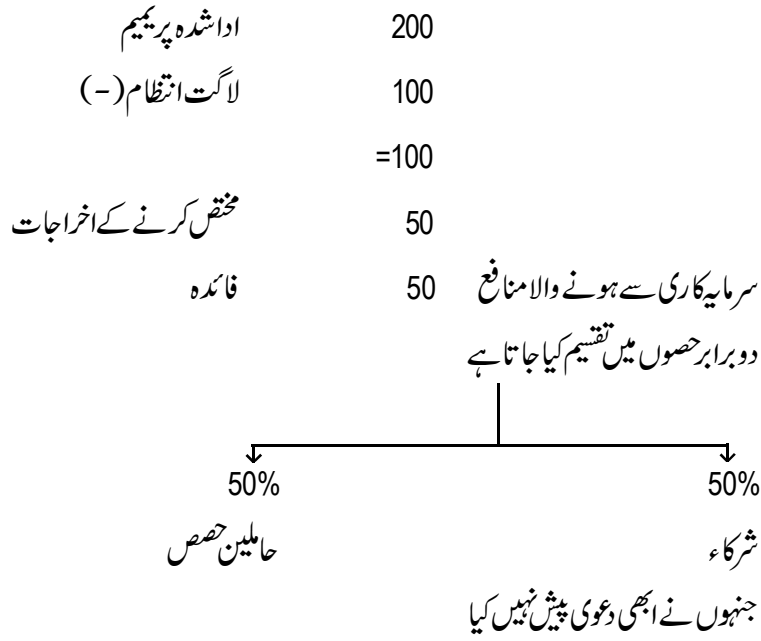
اگر ہم روایتی انشورنس کمپنیوں اور تکافل کمپنیوں کے درمیان ادائیگی کے طریقوں کا موازنہ کریں تو ہمیں معلوم ہوگا کہ ان میں بعض بنیادی فرق ہیں، روایتی انشورنس میں وکیل یا ایجنٹ اپنا کمیشن اس رقم سے وصول کرتا ہے جو شرکاء انشورنس کمپنی کو ادا کرتے ہیں۔ اسلامی انشورنس میں یہ طریقہ کار نامناسب اور ناانصافی سے مملو سمجھا جاتا ہے۔ ایجنٹ (وکیل) کمپنی کا مقرر کردہ ہوتا ہے وہ کمپنی کا بھی کام کرتا ہے۔ اس لیے قرین انصاف بات ہے کہ اس کی ادائیگی کمپنی کی ذمہ ہونا چاہئے۔

شکل ۳: اس بات کی وضاحت کرتی ہے کہ وکالت کے ذریعہ تکافل کاروبار کس طرح کیا جاتا ہے۔ فرض کیجئے کہ زید ایک تکافل کمپنی چلاتا ہے۔ بکر ایک وکیل (ایجنٹ) ہے۔ اور عمر شرکاء یا حاملین بیمہ کی نمائندگی کرتا ہے، عام طور پر عمر زید کو ادائیگی کرے گا۔ لیکن زید نے بکر کو اپنا وکیل بنایا ہے اور اپنے اختیارات اسے منتقل کر دیئے ہیں، اس لیے بکر عمر سے ادائیگی لے کر زید کو دے گا۔

شکل 3



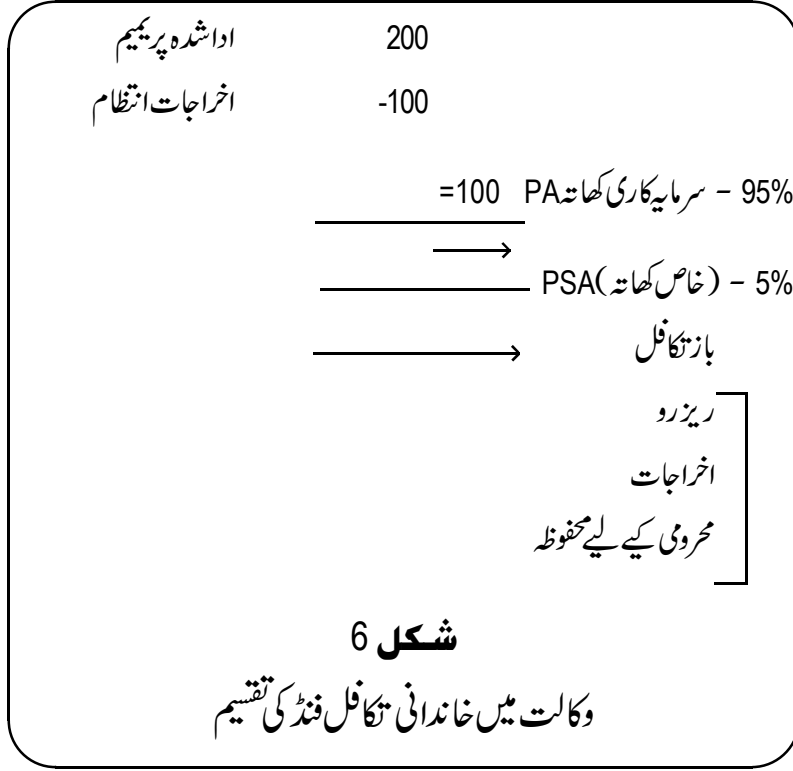
شکل 4 وکالت کے ذریعہ تکافل



شکل 5 وکالت میں عام تکافل فنڈ کی تقسیم

خاندانی تکافل (لائف انشورنس) کے لیے جو فنڈ بنایا جاتا ہے اس کو PA اور PSA نامی دو کھاتوں میں تقسیم کیا جاتا ہے، تکافل کمپنی چلانے والا ان دونوں کھاتوں کو بھی چلائے گا۔ ان ہی میں سے ایک کھاتہ مضاربت کے اصولوں کے مطابق چلے گا اور دوسرا کھاتہ تبرع کے

اصولوں کے مطابق چلے گا۔ انتظام و انصرام پر آنے والی لاگت DA اور DSA کھاتوں میں تقسیم سے پہلے ہی فنڈ سے مہیا کر لی جائیگی۔ ملحوظ رہے کہ اس مرحلہ پر بکر کی طرف سے ادائیگی کا کوئی دعویٰ پیش نہیں کیا گیا۔ وہ اپنی ایک مشمت ادائیگی کمپنی سے حاصل کرے گا۔ جس نے اس کا تقرر کیا ہے، تاہم ملحوظ رہے کہ شرکاء کو PSA کھ - تہ سے کوئی ادائیگی نہیں کی جاتی۔ تفصیل وضاحت شکل 5 میں کی گئی ہے۔



تجارتی تکافل (Commercial Insurance)

ملیشیا میں تکافل کاروبار کے لیے ایک دوسرا ہی طریقہ آزما یا گیا ہے۔ جسے تجارتی

ماڈل کہتے ہیں۔ اس طریقے میں بھی دو طرح کا تکافل کیا جاتا ہے، عام تکافل اور خاندانی تکافل۔ اس طریقے میں دو تصورات استعمال کیے گئے ہیں: خالص مضاربت اور ترمیم شدہ مضاربت (Modified Mudarabah) خالص مضاربت کے تصور سے اس وقت کام لیا جاتا ہے جب تکافل کمپنی اور شرکاء فاضل آمدنی (Sarphus) کے پوری طرح حقدار ہوں۔ اس طریقے میں اخراجات کے لیے کوئی رقم منہا نہیں کی جاتی۔ اس لیے اس کا استعمال صرف خاندانی تکافل کے کاروبار میں کیا جاتا ہے کیونکہ شرکاء کو صرف لائف انشورنس کا کوڈ دیا جاتا ہے

ترمیم شدہ مضاربت ماڈل میں سرمایہ کاری سے ہونے والی آمدنی (Investment Income) بھی شامل ہوتی ہے۔ اس آمدنی کو دوبارہ تکافل فنڈ میں شامل کر دیا جاتا ہے، تکافل فنڈ کی فاضل آمدنی (Surplus) کی تقسیم تکافل کمپنی اور اس کے شرکاء کے درمیان ہوتی ہے۔ دوسرے ماڈل کا استعمال عام تکافل کاروبار میں کیا جاتا ہے جس میں اخراجات منہا کرنے کا خیال رکھا جاتا ہے۔ اس کی توجیہ قصیر مدتی عقد، درپیش خطرات (Risk) اور مسابقت کی بناء پر کی جاتی ہے، مسابقت کو کم کرنے کی خاطر پہلے ماڈل کا استعمال کیا جاسکتا ہے لیکن ایسی صورت میں تکافل کمپنی کو بڑی اقساط وصول کرنا ہوں گی تاکہ اس کے اخراجات نکل سکیں۔ اخراجات منہا کرنے کی گنجائش تو نکل ہی سکتی ہے لیکن پھر تکافل کمپنیوں کو عطیات کی مقدار میں اضافہ کرنا پڑے گا۔

مختلف مکاتب ہائے فکر کے علماء کے درمیان اخراجات منہا کرنے کے مسئلہ پر اختلاف بھی ہیں، کچھ علماء کا خیال ہے کہ اخراجات منہا کرنے کے بارے میں کوئی شرعی جواز نہیں ہے۔ کچھ علماء نے اس مسئلہ کے حل کے لیے اصول تلفیق اپنانے کی رائے دی ہے (اصول تلفیق یہ ہے کہ ایک سے زائد مکاتب ہائے فکر کی آراء کو ایک دوسرے کے ساتھ ضم کر دیا جائے) ان علماء کا یہ بھی خیال ہے کہ اخراجات منہا کرنے کی ممانعت، مضاربت ماڈل کے موجودہ استعمال کی طرح نہیں

ہے۔ فاضل آمدنی کے شرکاء کے درمیان تقسیم کے بارے میں بھی تکافل کمپنیوں نے دو مختلف نقطہ نظر اپناتے ہیں، کچھ کمپنیوں کا خیال یہ ہے کہ تمام شرکاء کو اس کا استحقاق نہیں ہے۔ صرف چند شرکاء ایسے ہیں جن کو استحقاق ہے کہ وہ فاضل آمدنی کی تقسیم میں شریک ہوں۔ دوسری طرف ایسے شرکاء بھی ہیں جنہوں نے کوئی دعویٰ پیش نہیں کیا۔ یا تکافل کے دوسرے فائدوں سے بھی مستفید نہیں ہوئے لیکن تکافل کمپنیوں نے انہیں بھی فاضل آمدنی کا ایک حصہ دینا مناسب سمجھا۔

دعوے

دعووں کا تصفیہ کرنے میں بنیادی طور پر دو مرحلے ہوتے ہیں، پہلا مرحلہ تو یہ ہے کہ ادائیگی کی جائے یا نہ کی جائے لیکن اس مرحلہ کو چار اجزاء میں بانٹ دیا جاتا ہے، پہلا جز تو یہ فیصلہ کرنے کا ہے آیا کہ پالیسی اور سرٹی فکٹ قابل نفاذ ہیں یا نہیں کہیں ایسا تو نہیں کہ پالیسی کی مدت ختم ہو چکی ہو یا اس کی اقساط نہ ادا کی گئی ہوں، ظاہر ہے کہ اگر پالیسی فوت ہو چکی ہے تو شریک کی طرف سے کسی دعوے کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا، دسرا جز یہ فیصلہ کرنے کا ہے کہ جس خطرے کا معاوضہ طلب کیا گدا ہے وہ پالیسی میں شامل ہے یا نہیں۔ اس سلسلہ میں فریق مخالف بھی شامل ہو جاتا ہے کیونکہ اس شخص کو ہی تکافل کمپنی فائز کر دیتی ہے، ٹرسٹی کا کام یہ ہے کہ مرحوم کی وفات پر اس کے ورثاء کے درمیان تکافل کمپنی کی ادائیگی کو شرعی اصولوں کے بموجب تقسیم کرے، ملحوظ رہے کہ موت کا سبب، آیا یہ کہ فطری ہے یا حادثاتی، اس معاملہ میں اہم بات یہی ہے کیونکہ موت کا اصل سبب تو اللہ سبحانہ و تعالیٰ کی مرضی ہی ہے۔ وہی ایک ایسی ہستی ہے جس کے قبضہ اختیار میں اس کے تمام بندوں کی زندگی اور موت ہے۔ اللہ تعالیٰ فرماتا ہے:

وما كان لِنفس ان تموت الا باذن الله كَتَابَا مُو (3:145)

(اور کسی جان کو اللہ کے حکم کے بغیر موت نہیں آسکتی، اللہ نے ایک وقت مقرر کر دیا

ہے)۔

تیسرا جز کمپنی کا مختار نامہ (Warranty) ہے جس کی رو سے کمپنی اپنے اصول و ضوابط کی روشنی میں دعووں کی حدود مقرر کرتی ہے۔

چوتھا جز اضافی ادائیگی کا بیان (Exeses) ہے۔ اضافی ادائیگی مقرر کرنے کا مقصد یہ ہے کہ کمپنی چھوٹی چھوٹی ادائیگی کرنے سے بچ سکے۔ مثلاً کار کے حادثہ میں اگر اضافی ادائیگی کی حد 200 روپے مقرر کر لی گئی ہے تو حامل بیمہ کو 20 Rs کی مالیت کا خسارہ برداشت کرنا ہوگا، اگر کسی شخص نے ایک ہزار روپے کا دعویٰ داخل کیا تو کمپنی صرف 800 روپے ادا کرے گی۔ 200 کا نقصان حاصل بیمہ کو بذات خود برداشت کرنا ہوگا۔

دوسرا مرحلہ مقدار کے تعین کا ہے، اور یہ جاننے کا کہ یہ مقدار کافی ہے یا ناکافی۔

کھاتہ داری کے معیار

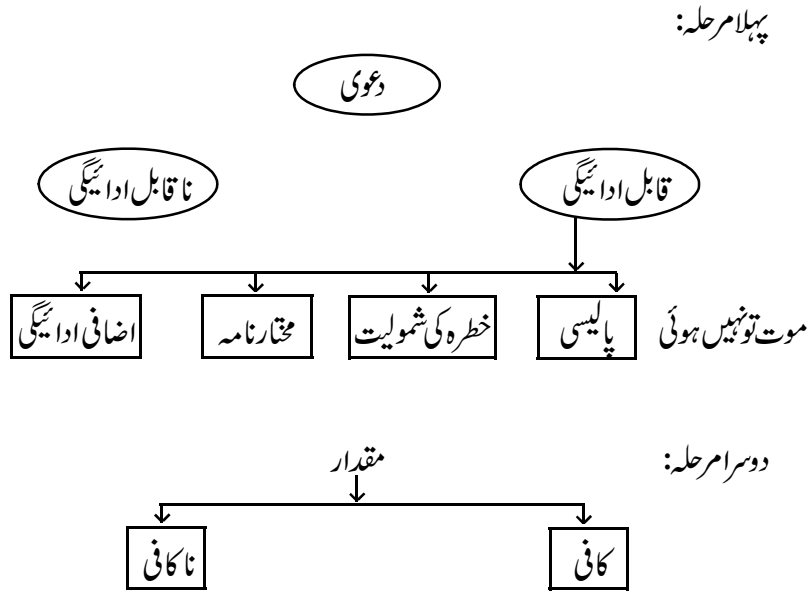
انشورنس کی صفت خود اپنے کھاتہ داری (Accounting Standerd) کے معیار رکھتی ہے، ملیشیا میں آمدنی تو اس وقت تسلیم کیا جاتا ہے (Recognize) جب وہ حاصل ہوتا ہے، لیکن ملیشیا کے تکافل کمپنیاں آمدنی تو تسلیم کرنے کے سلسلہ میں صرف نقد معاملوں کو ترجیح دیتی ہیں۔

ایجنسی

ملیشیا کی تکافل کمپنیاں باید و شاید ہی کسی ایجنٹ کا استعمال کرتی ہوں کیونکہ وہ موجودہ اعمال کو صحیح خیال نہیں کرتے، ان کا خیال ہے کہ بعض تکافل فنڈ سے اخراجات کا منہا کیا جانا صحیح نہیں ہے۔ شرکاء بھی اس رواج کو نامناسب خیال کرتے ہیں۔ ملیشیا کا تکافل قانون 1984 ایجنٹوں کے استعمال کی اجازت دیتا ہے لیکن دلالوں کے استعمال کی اجازت نہیں دیتا۔

شکل 7

دعووں کے تصفیہ کے مراحل



ملیشیائی قانون کے تحت تجارتی ماڈل وکالت ماڈل کو بھی تسلیم کرتا ہے وکیل، قانونی طور پر تکافل کمپنی کے مقرر کردہ نمائندے ہوتے ہیں اور وہ کمپنی کی طرف سے ہی کام کرتے ہیں اس لیے ان کو اپنے کام کی اجرت کمپنی سے ہی ملتی ہے۔ ان کے لیے ایک اور اصطلاح ”مارکیٹنگ“ آفیسر بھی استعمال کی جا رہی ہے جب کہ ان کے فرائض اور ذمہ داریوں میں کوئی فرق نہیں ہے۔ تجارتی ماڈل کے مطابق تکافل کمپنی مضاربت کے تصور پر مبنی ہے۔ کمپنی چلانے والا ضارب (عامل) یا تاجر کے طور پر کام کرتا ہے۔ تکافل کمپنی کے شرکاء یا حاملین پالیسی کمپنی کے مالک ہوتے ہیں اور رب المال یا صاحب المال کہے جاتے ہیں شریعت کے مطابق ضارب یا

عامل کو کمپنی کے معاملات چلانے کا حق ہوتا ہے لیکن صاحب الممال کو یہ حق نہیں ہوتا۔

عام تکافل فنڈ

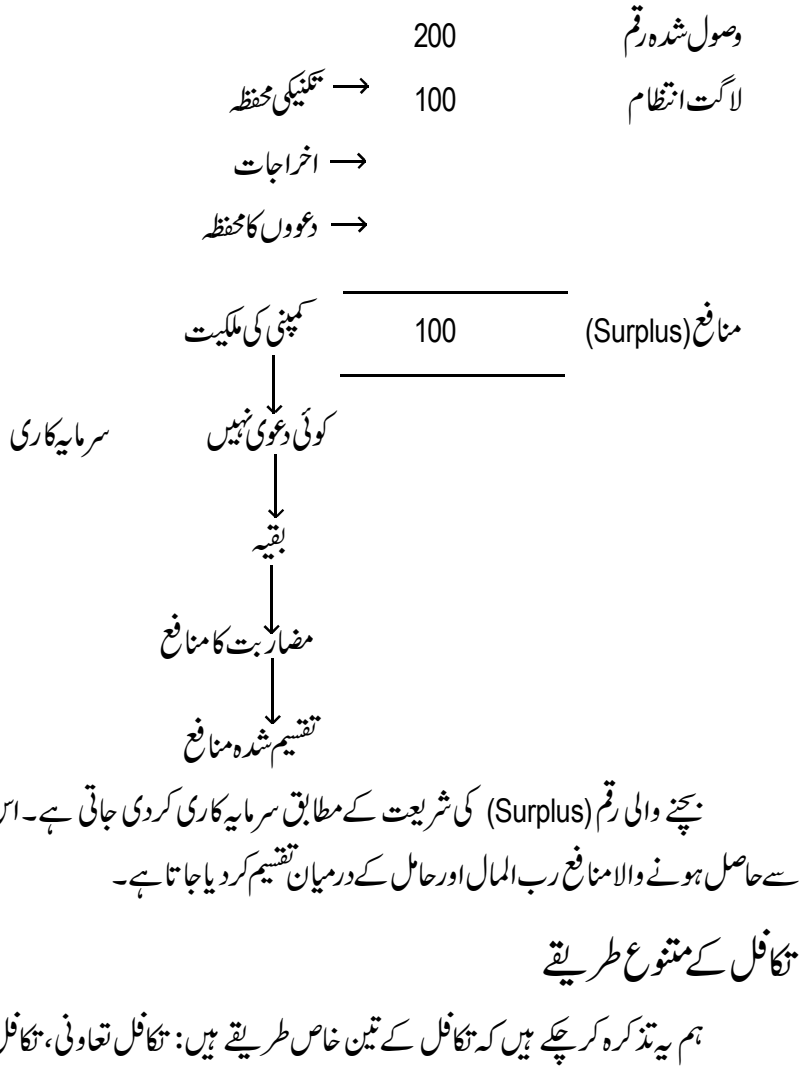
اس فنڈ میں دی گئی رقم تبرع سمجھی جاتی ہے اس لیے ان رقم پر شرکاء کا کوئی حق نہیں ہوتا۔ لیکن اگر کسی جانے بوجھے خطرے کے عوض دی گئی ہے تو شرکاء منافع کے ایک حصہ پر دعویٰ پیش کر سکتے ہیں۔ کل وصول شدہ اخراجات میں سے بعض اخراجات مہیا کر دیئے جاتے ہیں یعنی باز تکافل کے اخراجات دعویٰ کے لیے قائم کیا جانے والا تحفظ تکنیکی محفظہ وہ اخراجات جن کا کہیں اور کوئی تذکرہ نہ ہو ملحوظ رہے کہ تجارتی ماڈل کا انحصار منافع (تجارت) پر ہے نہ کہ حق خدمت پر۔ اخراجات کے منہا کر دینے کے بعد بچنے والی رقم قانون کے مطابق سرمایہ کاری کی جاتی ہے، مضاربت کے اصولوں کے مطابق منافع صاحب الممال اور عامل (تکافل کمپنی) کے درمیان تقسیم ہو جائے گا۔

خاندانی تکافل فنڈ (لائف انشورنس)

اس فنڈ کے انتظام و انصرام کے لیے دو مختلف کھاتے کھولے جاتے ہیں Participants PSA اور Account Participant & PA Special Account کھاتہ مضاربت کے اصولوں کے مطابق چلایا جاتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ قانون سرمایہ کاری کے نتیجہ میں ہونے والا منافع، حاملین حصص (Shares holders) اور شرکاء (Participant) کے درمیان تقسیم ہوگا۔ خسارہ کی صورت حال ذرا مختلف ہوگی۔ کیونکہ صرف شرکاء کو خسارہ برداشت کرنا ہوگا، حاملین حصص کو اپنی خدمات کے عوض کچھ بھی نہیں ملے گا۔ PSA کھاتہ کے لیے تبرع کے اصولوں کا اطلاق کیا جاتا ہے، اس معاملہ میں بھی شرکاء کو منافع کا مستحق نہیں سمجھ جاتا۔ انتظام و انصرام کے اخراجات واضح کرنے کے بعد

شکل 8

عام تکافل فنڈ کا حساب (تجارتی)



وکالتی، اور تکافل تجارتی۔ ان میں سے ہر طریقے کی کچھ کمزوریاں ہیں اور کچھ فائدے ہیں۔ سچ تو یہ ہے کہ ان تینوں فکر لقیوں میں بہت سی مشکلات ہیں۔ ان میں سب سے بڑی مشکل تو وہ الجھن ہے جس کا شکار علماء اور عاملین تکافل دونوں ہیں۔ بہت سے شرعی ماہرین تو تکافل اور اس کے مسائل سے بے خبر محض ہیں۔ دوسری جانب تکافل کو عملی طور پر برتنے والے شرعی اصولوں کے بارے میں کچھ نہیں جانتے نتیجہ یہ ہے کہ دونوں گروہ ایک دوسرے سے دور دور رہتے ہیں۔ اور ان کی آراء سنی سنائی باتوں پر مشتمل ہوتی ہیں۔

ایک دوسرا مسئلہ یہ ہے کہ جو لوگ تکافل کا کام کرتے ہیں وہ خود بھی تکافل کی ضرورتوں اور اصولوں کا وافر علم نہیں رکھتے۔ بہت سے تکافل کا کام کرنے والے، روایتی انشورنس کے بارے میں بھی کافی علم نہیں رکھتے۔ مثلاً مضاربت میں منافع کس طرح تقسیم ہو، تکافل کے بہت سے ماہرین کو اس کا کوئی علم ہی نہیں۔ فن محاسب کے ماہرین، یا حساب کاروں (Accountant) کے ساتھ بھی یہی مسئلہ ہے کہ وہ تکافل اور اس کے اعمال کا کافی علم نہیں رکھتے۔ اس صورت حال کا نتیجہ یہ ہے کہ علماء ماہرین اور عاملین کے درمیان کافی اختلاف رائے ہوتا ہے۔ اس کا موقع ہی نہیں ہے کہ یہ مختلف مل کر بیٹھیں اور تکافل کو درپیش مسائل پر ایک دوسرے سے سنجیدہ گفتگو کریں۔

اس مسئلہ کا ایک حل تو یہ ہے کہ علماء، ماہرین اور عاملین میں ان علوم کی بابت معلومات فراہم کی جائے جن کا وہ کافی علم نہیں رکھتے، سمینار، کانفرنسیں، مذاکرات، لیکچرز اور انٹرنیٹ وغیرہ اس سلسلے میں کافی مفید ثابت ہو سکتے ہیں۔

(ترجمہ: اوصاف احمد)

بین الاقوامی بازار تکافل

ابھی حال ہی میں (2011) دنیا کی ایک مشہور تحقیقاتی کمپنی ارنسٹ اینڈ یوگ (Emst and Young) نے عالمی بازار تکافل کا ایک تفصیلی جائزہ لیا تھا۔ اس جائزے میں تکافل کمپنیوں کے ساتھ ساتھ بعض انشورنس کمپنیوں کو بھی شامل کیا گیا تھا تاکہ دونوں نوعیت کی کمپنیوں کے امتیازی خصائص واضح ہو سکیں۔ ارنسٹ اینڈ یوگ نے اپنے جائزے میں ملیشیا کی ۹ متحدہ عرب امارات کی 6 سعودی عرب کی 19، قطر کی ایک اور بحرین کی دو تکافل کمپنیوں کو شامل کیا تھا۔ اس جائزے میں ہم عصر بیمہ کمپنیوں کی تعداد اس طرح تھی: کویت 3 قطر 2 بحرین 3 ملیشیا 9 متحدہ عرب امارات 17 اس طرح کل جمع 71 کمپنیوں سے اعداد و شمار حاصل کئے گئے جو 8 مختلف ممالک میں سرگرم عمل تھیں۔ اپنی اس نوعیت کے اعتبار سے اسے دنیا کا ایک بڑا جائزہ قرار دیا جاسکتا ہے۔

جائزے کے نتائج ان تفصیلی مکالمات (Interviews) پر منحصر تھے جو فوری و مارچ 2011ء میں بذریعہ ٹیلی فون کیے گئے۔ کل جمع 14 مکالمات کے علاوہ 5 مختلف ممالک سے ای میل کے ذریعہ سے بھی معلومات حاصل کی گئیں۔

مقاصد

اس جائزے کے مقاصد درج ذیل تھے:

- 1- تجارتی اعتماد کا اندازہ لگانا
- 2- طلب و رسد کی صورت حال کا تخمینہ لگانا
- 3- صنعت کے بنیادی رجحانات کا پتہ لگانا

4- تجارتی خطرات (Business Risks) کا اندازہ لگانا۔

گردن کاٹ مسابقت کا سامنا

تکافل اور بیمہ کاروبار کی نوعیت ایسی ہے کہ تقریباً ہر ملک میں تجارتی اداروں کو ان کے حریفوں سے گردن کاٹ مسابقت (Cut Throat Competition) کا سامنا کرنا ہوتا ہے۔ تقریباً ۷۰ فیصدی جواب کنندگان (respondent) نے تجارتی حریفوں سے مسابقت کو اپنی کمپنی کے لئے سب سے بڑا خطرہ قرار دیا۔ ان خطروں میں، نئے حریفوں کی آمد، مزید وسائل کی کمی اور چالوس سرمایہ پر لگی پابندیاں وغیرہ شامل ہیں۔ مشرق وسطیٰ اور شمالی افریقہ کے علاقہ میں 75% فیصدی جواب کنندگان نے سیاسی عدم استحکام اور عام سماجی شورش کو آئندہ سال کے لئے سب سے بڑا خطرہ قرار دیا۔ 60% فیصدی جواب کنندگان نے منافع خیز مواقع کی کمی کی شکایت کی۔ تقریباً اتنے ہی فیصد جواب کنندگان کو پیشہ وارانہ مہارت کی کمی کی شکایت تھی۔ ان جوابات کے پیش نظر کمپنی اس نتیجہ پر پہنچی کہ تکافل کاروباریوں کو گردن کاٹ مسابقت کا سامنا ہے۔ ان مسائل کا مقابلہ کرنے کے لئے تکافل کمپنیوں کو ایک کُلّی طریقہ کار (Holistic attitude) وضع کرنا ہوگا۔

تجارتی خطرات

ارنٹ اینڈ ینگ نے اپنے جائزے میں تکافل کمپنیوں کو درپیش تجارتی خطر انگیزیوں کا بھی تفصیلی تجزیہ کیا۔ بنیادی طور پر انھوں نے 6 قسم کی خطر انگیزیوں کا تذکرہ کیا ہے:

۱- مسابقت کا سامنا کرنا

۲- ہنرمندیوں کی پرورش اور ہمت افزائی

۳- سماجی و سیاسی عدم یقین کا سامنا کرنا

۴- ضابطہ بندیوں کی تبدیلیوں کا سامنا کرنا

۵- لاگت میں مسابقت

تکافل کمپنیوں کے سامنے سب سے بڑا چیلنج یہ ہے کہ وہ گاہکوں کے ایسے حلقے پیدا کر سکیں جو ان کی اسلامی مصنوعات میں کما حقہ دلچسپی لیں۔ ان گاہکوں سے ذاتی رابطے قائم کرنا اور تعلقات بنائے رکھنا بھی تکافل کمپنیوں کے لئے ترجیحات میں شامل ہونا چاہئے۔ اگر یہ کمپنیاں اپنی آمدنی اور منافع میں اضافہ چاہتی ہیں تو ان کو بازار میں نئی مصنوعات متعارف کرانا ہوں گی اور اپنی پیداواری لائن میں تنوع پیدا کرنا ہوگا۔ تکافل کمپنیوں کی کامیابی اس پر بھی منحصر ہوگی کہ وہ کس حد تک درکار ہنرمندیاں (required skills) پیدا کر سکتی ہیں اور ان ہنرمندیوں کو کس حد تک اپنے ساتھ رکھنے میں کامیاب ہوتی ہیں۔

مشرق وسطیٰ کے لئے موجودہ زمانہ کئی اعتبارات سے ایک مشکل دور کہا جاسکتا ہے۔ غیر متوقع سیاسی و سماجی حالات اور پرتشدد ماحول، تکافل کیا، کسی بھی کاروبار کے لئے کبھی سازگار نہیں ہے۔ اس پر آشوب ماحول میں اپنے آپ میں، اپنی تجارتی صلاحیتوں پر، اپنے ملازمین اور گاہکوں کے درمیان اعتماد کا قائم رکھنا ایک مشکل کام ہو سکتا ہے۔ لیکن اس کے سوا چارہ بھی تو نہیں۔ صرف اپنے تجارتی اعتماد کو برقرار رکھ کر ہی تکافل کمپنیاں اس مشکل صورت حال سے نجات پانے کی امید کر سکتی ہیں۔

اس وقت علاقہ کی تکافل کمپنیوں کو نرم بازار اور سخت مسابقت کی صورت میں بھی مشکلات کا سامنا ہے۔ ان کو اپنی لاگت کا سختی سے معائنہ کرنا چاہئے کہ کس طرح وہ کم سے کم لاگت پر اپنے گاہکوں کو خدمات فراہم کر سکتی ہیں۔ اور ان میں کیا بہتری لائی جاسکتی ہے۔

مستقبل قریب میں کاروباری اضافہ کے لئے مالیاتی چک ہونا ضروری خیال کیا جاتا ہے۔ اس لئے علاقہ کی تکافل کمپنیوں کے انتظامی بورڈوں کو نئے مالی وسائل کی تلاش پر مزید توجہ

دینا ہوگی۔ فی الوقت، ان کمپنیوں کے سرمایہ جاتی ڈھانچہ (Capital Structure) میں پھیلا پن (flexibility) بہت کم ہے۔ بازار میں مندی کے رجحانات نے بھی مالی مشکلات میں اضافہ ہی کیا ہے۔ حالیہ برسوں میں مالیاتی لچک میں کمی آئی ہے جب کہ نئی ضابطہ بندیوں اور غیر یقینی سیاسی اور سماجی حالات نے سرمایہ جاتی ڈھانچے کے لئے پُر خطر مضمرات میں اضافہ کیا ہے۔ اپنے روایتی اور ملیشیائی جوڑی داروں کے مقابلہ میں مشرق وسطیٰ کی تکافل کمپنیاں، بازار میں مندی کے رجحان سے زیادہ متاثر ہوئی ہیں۔ ان حالات سے بچنے کے لئے ان کے پاس آمدنی میں اضافہ کے سوا کوئی دوسرا چارہ کار بھی نہیں۔ اس ضمن میں ان کمپنیوں کو باز تکافل (Re-insurance) کے متبادل پر سنجیدگی سے غور کرنا چاہئے۔

ضابطہ بندی کا ارتقاء

موجودہ غیر یقینی معاشی حالات کی وجہ سے ضابطہ بندی، ضابطوں کے نفاذ اور حکومت کی مداخلت کاری میں بھی اضافہ ہوا ہے۔ ضابطوں کی نوعیت، سطح میں ملکی حالات اور معاشی فلسفہ کے تحت بھی فرق پڑتا ہے۔



خوذ: کبیر حسن: اسلامی بنک کاری کی ذہنی کتاب)

تکافل کاروبار پر ایک طائرانہ نظر

داتو محمد فاضلی یوسف
سی ای او، شرعیہ تکافل، ملیشیا

یہ تو عام طور پر معروف ہے کہ دنیا بھر میں اس وقت کوئی 50 تکافل کمپنیاں ہیں جو عام تکافل کے کاروبار میں مصروف ہیں۔ یہ بھی اندازہ لگایا جاتا ہے کہ ان کمپنیوں کے مجموعی اثاثہ جات کی مالیت ایک بلین امریکی ڈالر اور ان کمپنیوں کو ادا کی جانے والی اقساط (پریمیم) کی مالیت 500 بلین امریکی ڈالر کے قریب پہنچ چکی ہے۔ چنانچہ یہ کہا جاسکتا ہے کہ یہ رقم دنیا کے کل انشورنس کاروبار یا اسلامی ممالک کی کل مسلم آبادی (800 ملین نفوس) کی نسبت نہایت معمولی ہے۔ لندن کی ایک کمپنی کی تحقیق کے مطابق مسلم ممالک میں انشورنس کا دخول خالص گھریلو پیداوار (GDP) کا ایک فیصدی سے بھی کم ہے، اس سے واضح ہے کہ مسلم ممالک میں تکافل کاروبار کے لئے پھیلاؤ کی بہت گنجائش ہے، یہ ایک ایسا بازار ہے جو پہلے اس حد امکان تک استفادہ نہیں کیا گیا۔

چنانچہ موجودہ تکافل اور مستقبل کی تکافل کمپنیوں کو ذہانت سے کام لیتے ہوئے ایسی مالی مصنوعات وضع کرنا چاہئے جن سے بازار کی ضرورتیں کما حقہ پوری ہو سکیں ہمیں ایسی مالی مصنوعات وضع کرنا چاہئے جن سے ان ممالک میں بچت میں اضافہ ہو اور ان ملکوں کی معاشی ترقی میں مدد مل سکے۔ چنانچہ ان ملکوں میں خاندانی تکافل (Family Takaful- Life Insurance) جیسی مصنوعات کو سرگرمی سے فروغ دینا چاہئے۔ جہاں تک بازار میں تکافل کے

دخول کا مسئلہ ہے تو شاید ملیشیا تو اس میدان میں دوسرے تمام اسلامی ممالک اور ترقی پذیر ممالک سے بھی آگے ہے۔ ملیشیا، میں دخول کی شرح (Poniteratin rate) 28% فیصد ہے جب کہ دیگر مسلم ممالک میں یہ شرح 5% سے بھی کم ہے جبکہ ترقی یافتہ ممالک میں دخول کی شرح 65% سے لے کر 50% تک پائی گئی ہے۔ ان ترقی یافتہ ممالک میں سنگا پور، جاپان، اور بعض یورپی ممالک شامل ہیں۔ بازار میں دخول کی اونچی شرح ملیشیا کی بچت کی شرح میں بھی ظاہر ہوتی ہے۔ ملیشیا میں قومی بچت کی شرح قومی پیداوار کی 39% ہے۔ جس کو ترقی پذیر ممالک کی شرحوں کے مقابلہ میں زیادہ ہی سمجھنا چاہئے۔

جن ممالک میں قومی بچت کی اونچی شرح ہے انہیں اپنی معاشی ترقی کے منصوبوں کو پورا کرنے کے لئے غیر ملکی امداد پر انحصار کرنے کی ضرورت نہیں پڑتی۔ چنانچہ معاشیات کے نقطہ نظر سے تکافل صرف اس لیے مفید نہیں ہے کہ اس سے افراد کو بچت کرنے کے لئے تقویت ملتی ہے بلکہ یہ اس لئے بھی مفید ہے کہ اس سے پوری امت میں سرمایہ کاری کو فروغ حاصل ہوگا، اس سے معاشی ترقی میں مدد ملے گی اور پوری امت کی فلاح ہوگی۔

ملیشیا نے تکافل کو بین الاقوامی بازار میں لانے میں قائدانہ کردار ادا کیا ہے، اس نے دوسرے ممالک میں تکافل کے دخول اور فروغ کے لئے ان ممالک کی مدد کی ہے۔ چنانچہ تکافل ملیشیا نے سری لنکا اور سعودی عرب میں تکافل کمپنیاں قائم کی ہیں، اس نے آسٹریلیا جیسے ملکوں کو تکافل کمپنیاں قائم کرنے کے لئے تکنیکی امداد فراہم کی ہے، لبنان، بنگلہ دیش، اور الجزائر جیسے ممالک سے ایسی ہی درخواستیں زیر غور ہیں۔

ترقی پذیر ممالک کی انجمن D-8 نے اپنی دوسری چوٹی کانفرنس میں جوڈھا کہ بنگلہ دیش میں 2 مارچ 1999ء کو منعقد ہوئی تھی، D-8 سے تعلق رکھنے والے تمام ملکوں میں تکافل کے آغاز، فروغ اور ترقی کی بابت ایک تجویز منظور کی۔ اس ضمن میں منصوبہ بندی، رابطہ کاری، تکنیکی امداد کی فراہمی، اور دیگر وسائل مہیا کرنے کی ذمہ داری بھی ملیشیا کو سونپی گئی۔

حاصل ہو۔ وہ اپنی مالی ضروریات کے لئے کسی کی محتاج نہیں رہیں۔ گو کہ مالی کفایت کے معیار ہر ملک میں مختلف ہوتے ہیں تاہم اصولی طور پر کمپنی کے پاس اتنا سرمایہ ہو کہ وہ دوسری کمپنیوں پر منحصر نہ ہو۔ آسیان ممالک میں اگر ایک کمپنی کا سرمایہ 15-12 ملین ڈالر کے درمیان ہو تو اس کو مستحکم سمجھا جاتا ہے۔

انسانی وسائل اور مہارت

چونکہ تکافل کمپنیوں کا تعلق انسانی خدمات کے مہیا کرنے کے سے ہے اس لیے ان میں مناسب انسانی وسائل اور مہارت کی خاص اہمیت ہوتی ہے، اگر کمپنی کے اسٹاف میں مہارت اور تجربہ کی کمی ہے تو یہ بالآخر تکافل کی راہ میں حائل ہوگا، بد قسمتی سے اسلامی ممالک میں تجربہ کار ماہرین کی بڑی کمی ہے جس سے تکافل بھی متاثر ہو گیا ہے۔ اس دشواری پر قابو پانے کے لئے مناسب تربیتی پروگرام کا آغاز کرنا ہوگا۔ ان تربیتی پروگراموں میں نہ صرف انشورنس اور باز انشورنس کے تکنیکی پہلوؤں پر تربیت فراہم کی جائے بلکہ دوسرے مالی پہلوؤں اور شرعی پہلوؤں کو بھی نظر انداز نہ کیا جائے۔ ملیشیا میں اس بابت بھی بعض اقدامات کیے گئے ہیں۔ بالخصوص ایشیا (ASEAN) علاقے میں ملیشیا نے تکافل کی تربیت کے لئے بعض اقدامات کیے ہیں۔ ان اداروں کے درمیان رابطہ کاری کی بھی ضرورت ہے جو اسلامی بنک کاری اور شرعی تربیت کے میدانوں میں سرگرم عمل ہیں۔

باز تکافل (Re-Takaful)

شرعی اصولوں کے مطابق باز تکافل کا مسئلہ ابھی بہت دنوں تک تکافل کمپنیوں کی توجہ اپنی جانب مبذول کراتا رہے گا۔ انشورنس کی طرح باز تکافل کا انتظام و انصرام بھی ضروری ہے گو کہ بعض شرعی ماہرین نے اس کی اجازت دے رکھی ہے کہ اگر تکافل کمپنیاں کسی وجہ سے باز تکافل انجام نہیں دے سکتی تو مروجہ انشورنس کمپنی کی مدد لی جاسکتی ہے۔

تاہم اس میدان میں تکافل کمپنیوں کو سنجیدگی سے کام لینا چاہئے اور اس امر کی کوشش کرنا چاہئے کہ وہ خود اپنے فنی اور مالی وسائل سے باز تکافل کے لئے کمپنیاں قائم کریں جو باز تکافل کر سکیں۔ لیکن اس کے لئے ضروری ہوگا کہ تکافل کرنے والی کمپنیاں بڑی تعداد میں موجود ہوں۔ اگر ایسا نہ ہو تو باز تکافل کمپنی بزنس نہ ہونے کے سبب ناکافی کا شکار بھی ہو سکتی ہے۔ اس میدان میں اسلامی ممالک کے تجربہ اور اقرار کی اشد ضرورت ہے۔

سرمایہ کاری (Investment)

عوامی وسائل کے محافظ ہونے کی حیثیت سے تکافل کمپنیوں کا فرض ہے کہ وہ نہ صرف مالی وسائل کا مناسب تحفظ کریں بلکہ یہ تاثر بھی دیں کہ عوام کے وسائل کا انصرام بھی مناسب طریقے سے ہو رہا ہے، چونکہ تکافل اصلاً منافع میں شرکت کے تصور پر منحصر ہوتا ہے اس لئے وسائل کی مناسب سرمایہ کاری اتنا ہی ضروری ہے جتنا کہ ضمانت کاری (Under Writing)۔ تاہم تکافل کمپنیوں کو سرمایہ کاری کے محض معاشی پہلوؤں پر ہی دھیان نہیں دینا ہے بلکہ انہیں اس کے مشروع پہلوؤں کی نگہ داری بھی کرنی ہے۔ یعنی انہیں اس کا بھی خیال رکھنا ہے کہ جو بھی سرمایہ کاری ہو وہ اس طریقہ سے ہو جو شریعت کی نظر میں پسندیدہ ہو اور ان اشیاء کی پیداوار میں نہ ہو جن کو شریعت نے ممنوع قرار دیا ہے۔

قانونی نظام

تکافل کی عمدہ، تسلی بخش اور صحت مند ترقی کے لئے ضروری ہے کہ اس کے لئے ایک ایسا نظام وضع کیا جائے کہ اس کے اعمال کی مناسب نگرانی کی جاسکے۔ اس لئے ایک قانونی نظام (Legal Frame Work) ضروری ہے، تاکہ اس کے تجارتی اعمال، اور ان کے شرعی پہلوؤں کی مکاحقہ نگرانی کی جاسکے۔ زیادہ تر اسلامی ممالک میں ایک دوہرا مالیاتی نظام مروج ہے، چنانچہ

بعض ایسے اعمال ہیں جیسے اچھا انتظام و انصرام، قوانین کی پابندی، شفافیت وغیرہ جو روایتی نظام کے لیے ضروری قرار دیئے گئے ہیں۔ یہ تمام باتیں اسلامی نظام یا نظام تکافل کے لئے اور بھی زیادہ ضروری ہیں۔۔

مثلاً روایتی اداروں کے لئے کم سے کم نقدیت کی حدود (Minimum Solveney Requirement) متعین کی جاتی ہیں۔ تکافل اداروں کے لئے حدود اور بھی زیادہ ضروری ہوں گی۔ ان کی موجودگی میں مالی حکام تکافلی اداروں کی بخوبی نگرانی کر سکیں گے۔

اختتام

گوکہ تکافلی زمرہ کا رابھی کافی چھوٹا ہے لیکن اس کی ترقی کی رفتار تیز ہے، گوکہ امت کا ایک بہت ہی چھوٹا سا طبقہ ہے جو زندگی کا بیمہ کراتا ہے لیکن اس کے وسیع امکانات ہیں کہ امت تکافل کی وسعت کے لئے ایک بڑا بازار پیدا کر سکے، بازار میں اس کا دخول مستقل بنیادوں پر قائم رہے گا، خاندانی تکافل کی وسعت کے امکانات یقیناً بہت مضبوط ہیں۔ تاہم یہ سمجھ لینا چاہئے کہ تکافل کے امکانات کا انحصار خود امت مسلمہ پر ہے۔ تکافل کے صحیح اور جاندار متبادل بننے کا انحصار امت مسلمہ کے ہر فرد، گروہ، اجتماع، اور مسلم فلاسفوں کے رویہ پر ہے۔

(ترجمہ: اوصاف احمد)



بین الاقوامی بازار تکافل کے عام رجحانات

محمد اجمل بھٹی

سربراہ تکافل انٹرنیشنل - بحرین

صنعت تکافل بڑی تیزی سے بیمہ کاروبار کا ایک اہم اور ارتقا پذیر حصہ بنتی جا رہی ہے۔ اس تحریر میں ہم اس صنعت کے عام رجحانات اور اس کے آئندہ امکانات کا جائزہ لیں گے کہ کس طرح یہ ”صنعت“ اپنی منفرد مصنوعات، اور امکانات کے سہارے ساری دنیا میں اپنی جگہ بنا سکتی ہے۔ اس مضمون میں اس بات کا جائزہ لیا گیا ہے کہ فی الوقت دنیا میں تکافل کاروبار کی حیثیت کیا ہے اور یہ امکانات کیسے حاصل کیے جاسکتے ہیں۔

تکافل کاروبار پر ایک نظر

تکافل کاروبار اس بات کا ایک کلاسیکی اظہار ہے کہ کس طرح صارفین کی ترجیحات کے مطابق، ان کی ضروریات کی تکمیل کے لئے کوئی صنعت قائم کی جاسکتی ہے۔ ساری دنیا میں مسلمان اس احساس کے ساتھ پرورش پا رہے ہیں کہ بیمہ کاروبار اور بالخصوص زندگی کا بیمہ ناجائز ہے کیونکہ یہ کاروبار بعض اسلامی نصوص کی کھلی خلاف ورزی پر قائم ہے۔ 1903ء میں ہی عرب ممالک کے بعض ممتاز اسلامی فقہاء نے زندگی کے بیمہ کو ناقابل قبول قرار دے دیا تھا۔ اس وقت سے ہی ایک ایسے متبادل کی تلاش شروع ہو گئی تھی جو اسلامی محسوسات کے برخلاف نہ ہو بلکہ اس کے لئے قابل قبول ہو، اس مسئلہ کے مختلف پہلوؤں پر بحث و مباحثہ 1970ء کی دہائی تک جاری

رہا، 1965ء میں مکہ مکرمہ میں پیئہ کبار العلماء کی فقہ اکادمی (مجمع الفقہ) نے تکافل کے نظام کو بیمہ نظام کا شرعی متبادل قرار دیا۔

یہ مسئلہ اس تحریر کے دائرہ کار سے باہر کی چیز ہے کہ اس بات کی وضاحت کی جائے کہ نظام تکافل کس طرح سے کام کرتا ہے۔ یہاں اتنا ہی کہنا کافی ہے کہ یہ ایک ایسا تصور ہے جو معاشرے کی فلاح، بہبود اور تحفظ کے لئے قائم کیا گیا ہے۔ اور معاشرہ کے فلاح و بہبود کو اس نے اسلام کے خلاف قرار نہیں دیا۔ پیئہ کبار العلماء نے نظام تکافل کی بنیاد باہمی تعاون اور امداد کو، قرار دیا لیکن اس تعاون کی عملی صورت کیا ہو۔ یہ چیز اسلامی علما اور انشورنس کے ماہرین کی صواب دید چھوڑ دی گئی کہ وہ اسلامی احساسات کے مد نظر کوئی قابل عمل نظام تجویز کریں۔

صنعت تکافل ابھی بھی اپنے تشکیلی مراحل سے پوری طرح نہیں گزری ہے، اور ابھی بھی خاص طور پر زندگی کے بیمہ کے بارے میں بعض ایسے مسائل موجود ہیں جن پر کامل اتفاق رائے نہیں ہوا ہے، ان مسائل میں تکافل کی اصطلاحات کے بارے میں ایک عام عالمی رائے کا بننا، زندگی بیمہ (خاندانی تکافل) کی ایک قابل قبول شکل، اور مسلم ملکوں میں خاص طور پر عرب ممالک میں انشورنس کمپنیوں کے منافع اور حصہ داروں کے درمیان فائدے کی تقسیم پر اتفاق وغیرہ شامل ہیں۔

دنیا کی پہلی تکافل کمپنی ”اسلامی انشورنس کمپنی آف سوڈان“ کا قیام 1979ء میں عمل میں آیا تھا۔ آج دنیا بھر میں 50 سے زیادہ رجسٹرڈ کمپنیاں ہیں، جو براہ راست طور پر تکافل کا کاروبار کرتی ہیں، مزید برآں 10 کمپنیاں ایسی بھی ہیں جو عام طور پر وہ روایتی بیمہ کاروبار کرتی ہیں لیکن اس کے ساتھ ہی اسلامی بیمہ کا کام بھی کرتی ہیں۔ فی الحقیقت تکافل کمپنیوں کی تعداد اس سے کہیں زیادہ ہے کیونکہ بعض ممالک جیسے سوڈان میں قانون بنا ہوا ہے کہ اس ملک میں کام کرنے والی انشورنس کمپنیوں کو شریعت اسلامی کے اصولوں پر چلنا ہوگا، اس کے علاوہ سیلون اور تینوس جیسے ممالک میں نئی تکافل کمپنیوں کا قیام عمل میں آیا ہے۔ مشرق وسطیٰ کے بعض ممالک (کویت، متحدہ

عرب امارات، اور مصر میں کم از کم چار نئی تکافل کمپنیوں کا قیام زیر غور ہے، پاکستان، آسٹریلیا، اور لبنان وغیرہ میں بھی بعض تکافل کمپنیاں قائم کی جا رہی ہیں، جنوبی افریقہ، نائیجیریا، اور سابقہ سوویت یونین کی بعض ریاستوں نے بھی تکافل کے تصور میں دلچسپی دکھائی ہے۔

مشرق وسطیٰ میں تکافل صنعت بعض دوسرے ممالک مثلاً ملیشیا کی نسبت غیر ترقی یافتہ ہے، مشرق وسطیٰ میں کامیاب تکافل کمپنیوں کی رفتار ترقی حد سے 5 فیصدی ہے، لیکن ملیشیا میں تکافل کمپنیوں کی رفتار ترقی 60% ہے۔

ایک اندازے کے مطابق 2000ء میں تکافل کاروبار 550 ملین ڈالر مالیت کا تھا جس میں زندگی بیمہ اور عام بیمہ دونوں شامل تھے۔ اس میں سے 193 ملین ڈالر کا کاروبار ایشیا پیسیفک علاقہ میں ہو رہا تھا، عرب دنیا کے باہر ملیشیا اس کاروبار کا ایک بڑا مرکز ہے جہاں دنیا بھر کے کل تکافل کاروبار کا 27% مرکز ہے۔

دنیا میں تکافل کاروبار کے پھیلنے کا اندازہ مندرجہ ذیل جدول سے کیا جاسکتا ہے۔

جدول 1

2000ء میں دنیا میں تکافل کی مالیت

علاقہ	تکافل کاروبار کی مالیت	کل تکافل کاروبار کا فیصد حصہ
ملیشیا	19.3 ملین ڈالر	27%
دوسرے ایشیائی پیسیفک ممالک	50 ملین ڈالر	9%
یورپ، امریکہ	6 ملین ڈالر	1%
عرب ممالک	3408 ملین ڈالر	63%
کل جمع	3,483 ملین ڈالر	10%

ملیشیا میں تکافل کاروبار کی ترقی یقیناً متاثر کن ہے، 1994ء میں اس کا آغاز بہت ہی چھوٹی بنیاد سے ہوا تھا۔ لیکن اس وقت تکافل کمپنیاں خاندانی تکافل (لائف انشورنس) کا 92% اور عام تکافل (جنرل انشورنس) کے 34% کی فیصدی کی مالک ہیں۔ 1998ء میں تکافل صنعت کی شرح ترقی 30% فیصد سال تھی، حالیہ برسوں میں اس میں کچھ کمی آئی ہے، ملیشیا میں تکافل کی رفتار ترقی جدول 2 میں پیش کی گئی ہے۔

جدول 2

ملیشیا میں تکافل کاروبار کی ترقی (ملین ڈالر میں)

سال	خاندانی تکافل	فیصد اضافہ	عام تکافل	فیصد اضافہ	کل تکافل کاروبار	فیصد اضافہ
1998	36.0	-	36.6	-	91.6	-
1999	70.0	27%	42.7	17%	112.7	23%
2000	93.2	33%	49.7	17%	143.0	27%

شرح تبادلہ 2/3 ملیشیا ڈالر = ایک امریکی ڈالر (1997)۔

عرب ممالک میں تکافل کاروبار

جہاں تک نجی زمرہ کار میں تکافل کاروبار کے پھیلاؤ اور دخول کا تعلق ہے، عرب ممالک کے حوالہ سے بعض تفصیلات جدول 3 میں پیش کی گئی ہیں۔ ان اعداد و شمار میں سعودی عرب کی کمپنی National Company of Cooperative Insurance (NCC) کی تفصیلات شامل نہیں۔ کیونکہ اس کمپنی کا زیادہ تر کاروبار سرکاری ٹھیکوں پر مشتمل ہے۔ اس لئے اس کمپنی کے اعداد و شمار کا اخراج نجی زمرہ کار میں تکافل کمپنیوں کے دخول کی بہتر نمائندگی کر سکتا ہے۔

جدول 3
عرب ممالک میں تکافل کاروبار
(اعداد و شمار بلین امریکہ ڈالر میں)

ملک	خاندانی تکافل	عام تکافل	کل تکافل	کل بیمہ کاروبار	بازار میں تکافل کا حصہ
سعودی عرب	1.3 بلین ڈالر	60	61	781	8%
متحد عرب امارت	1.1 بلین ڈالر	12	13	815	2%
قطر	-	6	6	153	4%
بحرین	-	5	5	134	4%
سوڈان	0.4	27	27	33	83%
اردن	0.3	6.3	7	141	5%
کل جمع	3.1	116	119	2057	6%

نوٹ: اگر سعودی عرب کی NCCI کمپنی کو بھی شامل کر لیا جائے تو کل بیمہ کاروبار میں تکافل کمپنیوں کا حصہ 8% سے بڑھ کر 36% فیصد ہو جائے گا۔
کہا جاسکتا ہے کہ ان تمام ممالک میں تکافل کاروبار کی شرح ترقی عام بیمہ کاروبار کی شرح ترقی سے زائد رہی ہے۔

باز بیمہ / باز تکافل

باز بیمہ یا باز تکافل ایک ایسا موضوع ہے جو گذشتہ ایام میں خاصی بحث کا موضوع رہا ہے، اسلامی اصول کے مطابق اگر باز بیمہ (Re-Insurance) کیا جائے تو اس کو باز تکافل

(Re Takaful) کا نام دیا گیا ہے۔ اس ضمن میں سب سے بڑی مشکل بازار میں باز تکافل کمپنیوں کا نہ ہونا ہے۔ ایسی صورت حال میں تکافل کمپنیوں کے پاس دوسرا چارہ کار نہیں کہ وہ روایتی انشورنس کمپنیوں سے باز بیمہ کرائیں۔ یہ صورت حال صارفین کی ترجیحات کے عین مخالف ہے جو اسلامی اصولوں کی بنیاد پر بیمہ کرانا چاہتے ہیں۔ گو کہ شرعی علوم کے ماہرین نے اس وقت تک کہ بازار میں باز تکافل کمپنیاں نہ قائم ہو جائیں روایتی کمپنیوں سے باز بیمہ کرانے کی اجازت دے دی ہے۔

چنانچہ تکافل کمپنیاں بڑی سرگرمی سے دونوں قسم کے بیمہ ساتھ لینے کی تبلیغ کرتی ہیں، چنانچہ مسلم ممالک میں بہت سی بڑی بڑی روایتی بیمہ کمپنیاں تکافل کمپنیوں سے اس قسم کا کام لیتی ہیں، خود صنعت تکافل میں عالمی پیمانہ براس صلاحیت کی بڑی کمی ہے کہ وہ اس ضرورت کو اپنے طور پر پورا کر سکیں۔ چنانچہ خطرات کے ایک حصہ کو روایتی انشورنس کے ذریعہ پورا کیا جاتا ہے۔ تکافل کمپنیوں کا اس رجعی ضرورت کا تناسب مشرق بعید میں صرف ۱۰ فیصدی ہے لیکن مشرق وسطیٰ میں جہاں تکافل کمپنیوں میں خود خطرات کا مقابلہ کرنے کی صلاحیت کا فقدان ہے یہاں تک پایا گیا ہے کہ 80 فیصدی خطرات کے لئے روایتی بیمہ کمپنیوں کا سہارا لیا جاتا ہے۔

عرب بازار کی خصوصیات

عرب علاقے میں بازار کی خصوصیات دوسرے علاقوں سے بہت مختلف ہیں۔ بنیادی بات یہ ہے کہ عرب علاقوں میں خطرات کے تئیں رجحانات اور بیمہ کے بارے میں جانکاری بہت کم ہے افراد میں مالیاتی خطروں کا احساس بھی کم ہے، دوسرے ممالک مثلاً ملیشیا، انڈونیشیا اور بروئی وغیرہ میں یہ حال نہیں ہے۔ کم سے کم یہ اتنا برا تو نہیں۔ اگر روایتی بیمہ اور تکافل کو ملا کر بھی بازار میں بیمہ کے دخول کا اندازہ لگایا جائے تو یہ بہت کم نکلتا ہے۔

عرب علاقوں میں پریمیم (اقساط) کی ادائیگی کا سرمایہ سے تناسب ایک ہے جبکہ

دوسرے علاقوں میں یہی تناسب کم سے کم ڈھائی گنا ہے۔ مشرق وسطیٰ اور دوسرے مسلم علاقے امیر اور غریب ممالک کا ایک مجموعہ ہیں۔ انشورنس کا گھناؤ (Density of Insurance) اور دخول (Penetration) ان ممالک میں کا فیصد کم ہے، مثلاً سعودی عرب میں انشورنس پر اوسط اخراجات کا تخمینہ ایک ڈالرنی کس فی سال ہے جبکہ متحدہ عرب امارات میں یہی اخراجات 68 ڈالرنی کس ہیں۔ عالمی اوسط کے اعتبار سے زندگی پر بیمہ کے اقساط کی ادائیگی فی کس 235 ڈالر ہے، برطانیہ میں ہر شخص 2,503، امریکہ میں 1,447، اور سوئزر لینڈ میں 2,904 ڈالر اپنی زندگی کے بیمہ پر ہر سال خرچ کرتا ہے گوکہ بعض عرب ممالک میں قومی آمدنی کی سطح کافی اونچی ہے مثلاً سعودی عرب اور کویت میں لیکن انشورنس کا دخول اس اعتبار سے نہیں ہے۔ ان اعداد و شمار سے ان ممالک میں خطرہ کے تئیں رجحانات کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔

برطانیہ میں بیمہ کا دخول 13%، امریکہ میں 8% اور جنوبی افریقہ میں 13% ہے جبکہ مشرق وسطیٰ میں انشورنس کا دخول صرف 1% ہے، روایتی طور پر اس کے مندرجہ ذیل اسباب کئے جاسکتے ہیں:

☆ خلیجی عرب ممالک کے سوا دوسرے عرب ممالک کی کم قومی آمدنی

☆ سماجی فلاح کے انتظامات پر انحصار

☆ مشترکہ خاندانی نظام

☆ ذاتی خطرے کے تئیں رجحان

تاہم اب یہ کلاسیکی انداز رفتہ رفتہ بدل رہے ہیں۔ صنعتیت (Industrialization)، عالمیت (Globalization) اور شہری زندگی میں توسیع (Urbanization) کے سبب ان حالات میں تبدیلی آرہی ہے۔ زیادہ تر مسلم ممالک میں آبادی کا غالب حصہ نوجوان ہے جو ملکی وسائل اور روزگار پر زیادہ دباؤ ڈالتا ہے۔ ان اسباب سے تکافل کی مانگ میں اضافہ ہو رہا ہے۔

معاشی اسباب سے بھی تکافل کی مانگ پر اثر پڑتا ہے۔ بعض ممالک میں لوگوں کو تکافل کا احساس تو ہے لیکن ان کے معاشی حالات اور تکافل کی قیمتیں اس کی اجازت نہیں دیتی کہ وہ مناسب پالیسی خرید سکیں۔

تکافل کمپنیوں کی صورت حال

تکافل کمپنیوں کے بارے میں اعداد و شمار کا حصول ایک سروے کے ذریعہ کیا گیا جس میں دنیا کی 30 تکافل کمپنیوں کو ایک سوال نامہ ارسال کیا گیا اور ان سے براہ راست اعداد و شمار جمع کیے گئے۔ تمام تکافل کمپنیاں برسر کار تھیں۔

عرب علاقوں میں کامیاب تکافل کمپنیاں تقریباً 8 فیصدی منافع تقسیم کر رہی ہیں۔ اگر ان کے کاروبار میں وسعت ہو سکے تو منافع کی اس شرح میں اضافہ ہو سکتا ہے، خدمات کا عمدہ سطح پر انجام نہ دیا جانا، اور مالی مصنوعات کی کمی، منافع کی اچھی شرح کی راہ میں بڑی رکاوٹیں ہیں۔ یہ باتیں عام طور پر اردن، بحرین اور قطر میں کام کرنے والی تکافل کمپنیوں کے بارے میں صادق آتی ہیں، کویت میں شروع ہونے والی نئی تکافل کمپنیاں ان دشواریوں پر قابو پانے کی کوشش کر رہی ہیں۔

تبدیلیوں کی علامتیں اور امکانات

ایک امریکی مطالعہ کے مطابق 1999ء میں دنیا کی آبادی ۶ بلین نفوس کے قریب تھی، دنیا میں مسلمانوں کی کل آبادی کے بارے میں صحیح اعداد و شمار تو مہیا نہیں ہیں لیکن پھر بھی تخمینہ لگایا گیا ہے کہ تقریباً اس وقت دنیا میں 1.05 بلین مسلمان موجود تھے، یعنی مسلمان دنیا کی کل آبادی کا 25 فیصدی حصہ ہیں۔ اگرچہ مسلم ممالک کی صورت حال کا جائزہ لیں تو یہ واضح ہو جاتا ہے کہ مسلمانوں نے زندگی کا بیمہ اس پیمانے پر نہیں کرایا۔

موجودہ رجحانات کو دیکھتے ہوئے یہ کہا جاسکتا ہے کہ زیادہ تر مسلم ممالک میں بیمہ کاروبار کو دوگنا کرنے کے امکانات موجود ہیں۔ ٹکافل کی صنعت اس امکان کے حصول میں بہت بڑا کردار ادا کر سکتی ہے۔ ٹکافل نظام کی برکتوں کے بارے میں جانکاری میں اضافہ ممکن ہے اگر:

☆ زیادہ سے زیادہ ٹکافل کمپنیاں قائم کی جائیں اور ان کا انتظام و انصرام پیشہ وارانہ بنیادوں پر کیا جائے۔

☆ بین الاقوامی کمپنیوں کے ذریعہ زیادہ سے زیادہ تحفظ حاصل کیا جائے اور اس میں جدید ٹکنالوجی کا استعمال کیا جائے

☆ بینکوں کے ذریعہ ٹکافل کی فروخت عمل میں لائی جائے

☆ ٹکافل کمپنیوں میں سرمایہ کی بنیاد (Capital Base) میں اضافہ کیا جائے۔

☆ ٹکافل کمپنیوں کی داخلی صلاحیت میں اضافہ کیا جائے۔

☆☆☆

مستقبل کے لیے تکافل کی مالی مصنوعات

اکرام شاہ

معاصر بیمہ کمپنیوں کے زیادہ تر اعمال غیر اسلامی متصور کیے جاتے ہیں مثلاً وقوعہ پیش نہ آنے کی صورت میں کسی بیمہ کمپنی کو دی گئی بیمہ اقساط کو جوئے کے مماثل سمجھا جاتا ہے اور یہ کہنا تو لاجرا حاصل ہے ہی کہ شریعت نے جوئے کی تمام مشکلوں کو ممنوع قرار دیا ہے، اسی طرح مروجہ انشورنس حاملین بیمہ کے بطور اقساط وصول کی جانے والی رقم کی سرمایہ کاری سودی بنیادوں پر کرتا ہے جبکہ شریعت اسلامی میں ”ربا“ حرام ہے۔

مروجہ انشورنس کا اسلامی متبادل تکافل ہے، تکافل کمپنیاں اور ان کے اعمال اب تو کافی عرصے سے معلوم و معروف ہیں۔ لیکن ان کا آغاز 1980ء کی دہائی کے ابتدائی برسوں میں ہوا جب داراللمال الاسلامی کی قیادت میں ان کی مالی مصنوعات مغربی یورپ کے بازاروں میں متعارف ہوئیں۔ اس وقت سیاسی و معاشی حالات اسلامی مالیاتی اداروں کے موافق تھے، اور یورپ میں رہائش پذیر مسلمانوں نے بھی ان اداروں کا خیر مقدم کیا۔ یورپ میں مسلمانوں کی پہلی نسل اس وقت تک اپنے قدم جما چکی تھی۔ میزبان ملکوں میں تعصب اور نسل پرستی نے اپنا سر اٹھانا شروع کر دیا تھا، خود مسلمانوں کو اپنی شناخت کے بحران کا سامنا تھا، ان سب مراحل نے رد عمل کا ایک سلسلہ شروع کر دیا، مسلمانوں نے یورپ کے مختلف شہروں میں بہت سی مساجد کی تعمیر کا آغاز کیا۔ مغربی یورپ کے شہروں میں ”حلال گوشت“ اور اسلامی غذاؤں کی دوکانیں سامنے

آئیں۔ اسی زمانے میں غیر سودی کھاتوں اور اسلامی بچت کھاتوں کا رواج ہوا۔ اس وقت کے سماجی اور معاشی ماحول نے مغربی یورپ میں تکافل کے اعمال خوبی بڑھاوا دیا، تکافل کی ابتدائی مصنوعات میں بچت کی اسکیمیں تھیں جن کو Unit linked کہا جاتا تھا، اس وقت پالیسی کا استفادہ صرف اتنا تھا کہ اس کا تعلق (link) کمپنی کے اندرونی فنڈز کی قدر سے قائم ہو گیا۔ اسلامی شریعت کے اعتبار سے ان مصنوعات نے بچت اور سرمایہ کاری کا ایسا طریقہ قائم کر دیا تھا جس پر شریعت کو کوئی اعتراض نہ ہو سکتا تھا۔ چنانچہ اس ابتدائی سرمایہ کاری میں مندرجہ ذیل وصول اپنائے گئے۔

☆ غیر سودی سرمایہ کاری

☆ ذمہ داریوں اور استفادے کا ایک معقول اور شفاف نظام۔

☆ تکافل کمپنیوں کے لئے فائدہ بخش حالتوں سے احتراز

☆ احتمال کے بجائے امداد کے اصول پر انحصار

ان اصولوں سے تطابق کے لیے حاملین پالیسی کے فنڈز قائم کئے گئے (Policy holders) جنہوں نے مختصر مدت کے اثاثہ جات (Short term funds) میں سرمایہ کاری کی۔ نقصان کے احتمال کو تمام حاملین پالیسی کے درمیان تقسیم کر دیا جاتا تھا، تاہم ”تکافل کی بچت مصنوعات کے ذریعہ اموات کا بیمہ کم ہوتا تھا۔ اور اس وجہ اس کو قبول عام نہیں حاصل ہو سکا۔ اس وقت یہ توقع کی جاتی تھی کہ جلد ہی اسلامی انشورنس کمپنیاں ایسی مالیاتی مصنوعات بازاروں میں متعارف کرائیں گی، جن کے ذریعہ صارفین کی بہت سی بیمہ ضروریات پوری ہو سکیں گی، جیسے رہائشی مکانوں کی رہن، بڑھاپے کی پنشن وغیرہ، ان خطوط پر اسلامی تکافل مصنوعات کی رفتار قدرے سست رہی ہے۔

مستقبل میں منافع خیز، اور کامیاب ہونے کے لئے ضروری ہے کہ تکافل کمپنیوں کے

پاس بہت سے مالیاتی مصنوعات ہوں اور وہ صارفین کی بہت سی ضرورتوں کے لئے کافی ہوں۔ تکافل کمپنیوں کا یہ تاثر ہرگز نہیں ہونا چاہئے کہ وہ محض ایک قلیل مدت کے لئے بازار میں ہیں اور چند خاص ضرورتوں کی کفالت ہی کر سکتے ہیں۔ مغربی یورپ کے حاملین بیمہ کے لئے یہ تصور کرنا بھی محال ہے کہ وہ اپنی بچت تو اسلامی کمپنیوں کے حوالے کر دیں اور بیمہ کی دوسری ضروریات کے لئے مغربی بیمہ کمپنیوں پر انحصار کریں۔ اس لیے ضروری ہے کہ تکافل کمپنیاں مختلف ضروریات کی تسکین کے لئے اسلامی مالیاتی مصنوعات وضع کریں اور بازار میں اتاریں، ان کمپنیوں کو یہ بات اپنے سامنے رکھنی چاہئے کہ مغربی یورپ میں مسلمانوں کو ایک جیسے سماجی اور معاشی حالات کا سامنا ہے پہلے نتیجتاً ان کی مالی ضروریات ہی کم و بیش ایک جیسی ہیں۔ اس لئے ان کو ایسی مصنوعات کی ضرورت ہے جو ان ضروریات کو پورا کر سکیں۔ مستقبل میں تکافل کمپنیاں جو مصنوعات پیش کریں ان میں درج ذیل عوامل کا لحاظ رکھنا ضروری ہوگا۔

☆ قوانین میں تبدیلی

☆ بجٹ کی صورت حال

☆ سیاسی غیر یقینیت

☆ آبادی کی بڑھتی ہوئی عمر

☆ طویل العمری کارہجان

☆ سماجی عادات میں تبدیلیاں

☆ مطابقت

☆ سرمایہ کاری کے رجحانات

☆ تقسیم دولت

☆ خطرات کا سامنا

ان عوامل میں غالباً سب سے اہم بات یہ ہے کہ ہمیں ایک ایسی آبادی کا سامنا ہے جس میں طویل العمری کا رجحان بہت واضح ہے۔ طویل العمری کے ان رجحانات کے عقب میں بہت سے عوامل کارفرما ہو سکتے ہیں مثلاً 1950 اور 1960ء کی دہائی کا Bobby Boom، حفظانِ صحت اور طبی سہولتوں میں اضافہ، بہتر معاشی صورت حال اور رہن سہن و معیار زندگی میں اضافہ وغیرہ، یورپی اتحاد (European Comunity) کی بیشتر تو میں اس وقت ایک نازک سیاسی اور مشکل معاشی مرحلہ سے دوچار ہیں۔ انہیں تاریخ کے سب سے بڑے بجٹ خسارہ کا سامنا ہے، اس کے ساتھ ہی انہیں ایک واحد یورپی کرنسی کے اختیار سے پیدا ہونے والے دباؤ کا سامنا بھی کرنا پڑ رہا ہے، پنشن اور طبی سہولتوں کی لاگت میں روز افزوں اضافہ ہوتا رہا ہے، ان حالات کے پیش نظر یہ کہا جاسکتا ہے کہ مستقبل میں جن جن بیمرہ مصنوعات کی مانگ میں اضافہ ہونے کے امید ہے ان کا تعلق پنشن، طبی سہولتوں، اور طویل مدتی دیکھ بھال کی صنعتوں سے ہو سکتا ہے۔

پنشن سے متعلق مصنوعات

مغربی ممالک میں نجی پنشن نظام کے مندرجہ ذیل پہلوؤں سے ہم سب ہی واقف ہیں:

☆ سرکاری پنشن اسکیمیں

☆ پیشہ ورانہ پنشن اسکیمیں

☆ شخصی بچتیں (Personal Seavings)

یورپی اتحاد کے ممبر ممالک میں ریاست سبکدوشی سے متعلق سہولیات کا سب سے بڑا ذریعہ ہے، لیکن اب اس نظام کی افادیت پر سوال کھڑے کیے جانے لگے ہیں۔ اس ضمن میں کی جانے والی تحقیقات سے پتہ چلا ہے کہ اگر ایک عام مرد ریاست کی ملازمت میں اپنے عام وقت پر شامل ہو اور عام وقت پر سبکدوش ہو تو اسے اپنی حیات ان اقساط کا 62% ہی مل سکے گا جو اس کی ملازمت کے دوران اس کی تنخواہ سے منہا کر لی گئی تھیں۔ فرد کے لحاظ سے یہ کوئی منافع کا

سودا، اور اچھی سرمایہ کاری نہیں کہی جاسکتی۔ کیونکہ اس فرد کو اپنی سرمایہ کاری پر اچھا منافع نہیں مل رہا ہے۔ اس وقت مغربی ممالک میں رائج شدہ پنشن کے نظام کو Pay on You کہا جاتا ہے جس کا معروف مطلب یہ ہے کہ دوران ملازمت ملازم کی تنخواہ سے ایک حصہ اخذ کر لیا جاتا ہے اور سبکدوشی کے وقت یا اس کے بعد ریاست اس کو بالاقساط پنشن دیتی رہتی ہے۔

یہ نظام اس وقت تک تو کارآمد ہے جب تک کہ اقساط دینے والوں کی تعداد وظیفہ خواروں کی تعداد سے زیادہ ہے کیونکہ ریاست زیادہ لے رہی ہے اور اس کے عوض کم دے رہی ہے، لیکن جیسے ہی وظیفہ خواروں کی تعداد پنشن فنڈ کو اقساط دینے والوں کی تعداد سے تجاوز کرتی ہے، ریاستی امداد پر منحصر نظام خسارے کا شکار ہو جاتا ہے۔ یہ تو عام طور پر جانا جاتا ہے کہ یورپ اور امریکہ میں صنعتی معاشروں میں بڑے بڑے بوڑھوں کی تعداد میں اضافہ ہو رہا ہے، ضعیف العمر لوگوں کی تعداد کا تناسب جوان العمر لوگوں کی تعداد کے مقابلے میں مسلسل بڑھتا جا رہا ہے۔ بہتر طبی سہولتوں کے باعث بھی ضعیف العمر لوگوں کی تعداد میں اضافہ ہو رہا ہے۔

تاہم یہ صورت حال بہت دنوں تک قائم نہیں رہے گی۔ جیسے جیسے ضعیف العمر لوگوں کی تعداد میں اضافہ ہوگا، ریاست کو پنشن کے اخراجات بڑھانا ہوں گے۔ اگر وہ بجٹ کو قابو میں رکھنا چاہے تو سہولتوں میں کمی لازمی ہے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ پنشن فنڈ اور پرائیویٹ سہولتوں کی مانگ میں اضافہ ہوگا۔ تکافل کمپنیوں کو اس آنے والے وقت کے لئے تیار رہنا چاہئے۔

طویل مدتی سہولتوں کی مانگ میں اضافہ

ضعیف العمروں کی آبادی میں اضافہ کے اور بھی نتائج ہوتے ہیں۔ ان میں سے بعض افراد تو عمر بھر کے لیے اپنا بچ ہو جاتے ہیں اور ان کو طویل مدت کے لئے دیکھ بھال کی ضرورت ہوتی ہے، بعض حالتوں میں ان معذور لوگوں کو 24 گھنٹے کی دیکھ بھال چاہئے اور بعض لوگوں کو 6-12 تک کی دیکھ بھال کافی ہو سکتی ہے لیکن مغربی معاشروں میں اس دیکھ بھال کے لئے روپے کی

ضرورت ہوتی ہے، جہاں فنانس کمپنیاں بیمہ کمپنیاں، اور تکافل کمپنیاں اپنا اپنا کردار ادا کر سکتی ہیں۔ مشترکہ خاندانی نظام (Joint Family System) کے انہدام کے بعد نیوکلیائی خاندانی نظام اس پوزیشن میں نہیں ہے کہ وہ ضعیف لوگوں کی مناسب دیکھ بھال کا انتظام کر سکے۔ اس کے لئے خارجی مدد لازمی معلوم ہوتی ہے۔ چونکہ ریاست کے ذریعہ دی جانے والی رقم خواہ وہ پنشن کے نام پر دی جائیں یا معذوری کے نام پر۔ ناکافی ہوتی ہیں اور آئندہ ان میں تخفیف کا امکان بھی ہے۔ اس لئے ضروری ہے کہ تکافل کمپنیاں پہلے سے پیش بندی کر کے رکھیں۔ آنے والے وقت کے تیار رہیں اور ایسی مصنوعات وضع کریں جو سماج کے بدلتے ہوئے ماحول میں مفید ثابت ہو سکیں۔

طبی دیکھ بھال والی مصنوعات

جدید طبی سہولتوں کی وجہ سے یورپی اتحاد میں طویل العمری میں اضافہ تو ہوا ہے۔ لیکن ضعیف العمر لوگوں کی صحت اور زندگی کے عام معیار میں خاطر خواہ اضافہ نہیں ہوا۔ امریکا میں حال ہی میں مکمل ہونے والی ایک ریسرچ سے انکشاف ہوا کہ کل طبی اخراجات کا 77% زندگی کے آخری 6 ماہ میں کیا جاتا ہے۔

ضعیف العمر لوگوں کی تعداد میں اضافہ کی وجہ سے یہ توقع کی جاسکتی ہے کہ طبی سہولیات کے زمرہ کی مانگ میں اضافہ ہوگا۔ تاہم یورپ میں ریاستیں بڑھتے ہوئے اخراجات کو روکنے اور متوازن بجٹ بنانے کے دباؤ کی وجہ سے اس حالت میں نہ رہیں گی کہ طبی سہولتوں میں مانگ کے مطابق اضافہ کریں اور اس مقصد کے لئے عوامی اخراجات کریں، اگر ریاستی اخراجات اس ذمہ داری کو پورا نہیں کر سکتے تو پھر نجی افراد، نجی اخراجات اور نجی کمپنیوں کو ان مقاصد کو پورا کرنے کے لئے آگے آنا ہوگا۔

اس کا مطلب یہ ہوگا کہ نجی افراد کو درپیش طبی خطرات کا سامنا کرنے کے لئے نجی زمرہ

کار پر انحصار کرنا پڑے۔ اس لئے بیمہ کمپنیوں (بشمول تکافل کمپنیوں کے) کی طبی مصنوعات میں اضافہ کے امکان ہے، تکافل کمپنیوں کو اس دن کے لئے تیار رہنا چاہئے۔ مختصراً اگر تکافل کمپنیوں کو مندرجہ ذیل اقسام کی طبی مصنوعات فراہم کرنا چاہئے۔

☆ عام طبی سہولتیں (جن میں عام طبی اخراجات پورے کرنے والی تکافل کمپنیاں

ہیں)۔

☆ بھاری میڈیکل اخراجات جس میں تکافل کمپنیاں، مذکورہ طبی عملیات کے اختیار

کیے جانے پر یک مشمت اخراجات کی ادائیگی کرتی ہیں۔

☆ زیادہ خطرناک بیماریوں کا مقابلہ کرنے والی مصنوعات (مثلاً دل کا دورہ، فالج کا

حملہ، سرطان، وغیرہ بیماریوں کے اخراجات پورے کرنا)

☆ صحت کا عام بیمہ جس کے تحت ہر طرح کی بیماری کے لیے بیمہ مہیا کیا جائے، عربی

زبان میں تکافل، خطرات کی تقسیم (Risk) کا پورا پورا اور صحیح مفہوم ادا کرنے پر قادر ہو سکتا ہے

لیکن مغربی یورپ اور دیگر غیر عربی دہاں مسلمانوں کے لئے یہ لفظ ہر معنی ادا کرنے پر قادر نہیں

ہے۔ چنانچہ تکافل مصنوعات فروخت کرنے والوں کو بڑی مشکلات کا سامنا کرنا پڑتا ہے کہ ان

کے گاہک تکافل کے بنیادی تصورات سے ہی نا آشنا ہوتے ہیں، غالباً اس مفہوم کی ادائیگی کے

لئے اسلامی بیمہ کا لفظ زیادہ مناسب ہو۔

(ترجمہ: اوصاف احمد)

☆☆☆