تکافل اور روایتی انشورنس: ملتان میں عوامی آگاہی، اعتماد اور ترجیحات کا تقابلی مطالعہ

Takaful and Conventional Insurance: A Comparative Study of Public Awareness, Trust, and Preferences in Multan

زہرہ مختار*

Abstract

In the contemporary era, human life, businesses, property, and investments face various forms of uncertain risk. Individuals and institutions may face substantial financial losses due to accidents, illness, death, fire, theft, and natural disasters. Insurance has emerged as a well-established system for providing financial protection against such risks. However, in the Islamic economic system, Takaful has emerged as an alternative to conventional insurance because of Shariah-related concerns associated with it. Takaful is a risk-sharing and protection system based on mutual cooperation, compassion, partnership, and Shariah principles. The present study comparatively examines the fundamental concepts, Shariah status, operational mechanisms, and public perceptions of Takaful and conventional insurance. The study adopts quantitative, qualitative, and analytical research methods. To assess public opinion, the study collected data through questionnaires from 200 individuals aged 18 to 60 years in Multan. The findings reveal that public awareness of conventional insurance is higher than that of Takaful. However, a significant proportion of respondents regard Takaful as being more consistent with Shariah and ethical principles. 70 per cent of respondents considered Takaful a system based on religious and ethical foundations, while 45 per cent regarded it as a better system overall. In contrast, 60 per cent of respondents believed conventional insurance better meets their financial needs. These findings indicate that although the Shariah-based concept of Takaful enjoys considerable public acceptance, further efforts are required to improve awareness, products, and services in the Takaful sector.

Keywords: Takaful, Conventional Insurance, Islamic Insurance, Shariah Principles, Public Awareness, Public Perception, Consumer Trust, Insurance Preferences, Risk Sharing, Islamic Finance.

موضوع کی ضرورت واہمیت:

انسانی زندگی ہمیشہ مختلف خطرات سے دوچار رہتی ہے۔ موت، بیماری، حادثات، آگ، چوری، قدرتی آفات اور کاروباری نقصانات ایسے واقعات ہیں جو کسی بھی وقت انسان کی مالی حالت کو متاثر کر سکتے ہیں۔ اس لیے مستقبل کے ممکنہ خطرات کے لیے مالی منصوبہ بندی اور تحفظ ایک اہم معاشی ضرورت بن چکا ہے۔

ایم فل سکالر، ٹائمز یونیورسٹی، ملتان / سینئر سیلز مینجر اسٹیٹ لائف انشورنس کارپوریشن آف پاکستان، ملتان۔

روایتی انشورنس افراد اور اداروں کو مختلف خطرات کے مقابلے میں مالی تحفظ فراہم کرتی ہے۔ اس نظام میں بیمہ دار باقاعدگی سے قسط ادا کرتا ہے اور متعین خطرے کے واقع ہونے کی صورت میں کمپنی معاہدے کی شرائط کے مطابق معاوضہ ادا کرتی ہے۔ تحقیق کے مطابق انشورنس کا بنیادی مقصد غیر متوقع نقصانات کی صورت میں متاثرہ فرد یا خاندان کو مالی مشکلات سے بچانا اور کاروباری سرگرمیوں کو جاری رکھنے میں مدد دینا ہے۔

اسلامی معاشی نظام میں مالی معاملات کے لیے شرعی اصولوں کی پابندی بنیادی اہمیت رکھتی ہے۔ اسی وجہ سے روایتی انشورنس کے شرعی پہلو ایک اہم علمی و فقہی موضوع بن گئے ہیں۔ تحقیق میں واضح کیا گیا ہے کہ روایتی انشورنس کے بارے میں معاصر علماء کے درمیان اختلاف پایا جاتا ہے، جبکہ تکافل کو باہمی تعاون اور شرعی اصولوں پر مبنی متبادل کے طور پر پیش کیا جاتا ہے۔[1]

اس موضوع کی اہمیت اس لیے بھی بڑھ جاتی ہے کہ عوام کی ایک بڑی تعداد تکافل اور روایتی انشورنس کے بنیادی فرق سے مکمل طور پر واقف نہیں۔ تحقیق کے مطابق عوام میں دونوں نظاموں کے بارے میں آگاہی اور اعتماد کی سطح مختلف ہے، اس لیے عوامی رائے کا مطالعہ ان نظاموں کی حقیقی قبولیت اور عملی افادیت کو سمجھنے میں مدد دیتا ہے۔

انشورنس:

انشورنس انگریزی زبان کا لفظ ہے۔ اردو میں اسے "بیمہ" کہتے ہیں۔ جس کے معنی "یقین دہانی" کے ہیں۔ عربی میں اس کے لیے "تامین" کا لفظ استعمال کیا جاتا ہے۔ جو امن سے ماخوذ ہے۔ اہل لغت اسے مختلف معنوں میں استعمال کرتے ہیں۔ الغرض انشورنس، بیمہ اور تامین میں قدر مشترک کے طور پر حفظ و امان کا مفہوم پایا جاتا ہے۔

[1] عثمانی، محمد تقی، مفتی، تحصیل التامین التکافلي، مخطوط، (کراچی: مکتبہ دار العلوم، مخطوط نمبر ۱۴)۔

قرآن کریم میں ہے:

''رَبِّ اجۡعَلۡ ہٰذَا الۡبَلَدَ اٰمِنًا''[2]

"اے رب اس شہر کو امن وامان کی جگہ بنادے۔"

انشورنس کی فقہی بحث میں اہم اصطلاحات:

i۔ ربا:

ربا کے لغوی معنی زیادتی اور بڑھوتری کے ہیں۔ شرعی اعتبار سے ایسا اضافہ جو کسی جائز عوض، محنت یا حقیقی خدمت کے مقابلے کے بغیر محض وقت یا قرض کی بنیاد پر حاصل کیا جائے، ربا کے مفہوم میں آتا ہے۔ تحقیق میں ربا کو روایتی انشورنس کے شرعی جائزے میں زیرِ بحث اہم اصطلاحات میں شمار کیا گیا ہے۔

قرآنِ پاک میں سُود کی حُرمت سے متعلق واضح احکامات ہیں:

'' وَاَحَلَّ اللّٰہُ الۡبَیۡعَ وَحَرَّمَ الرِّبٰوا ''[3]

''اللہ نے بیع کو حلال کیا اور سُود کو حرام۔''

''یَمۡحَقُ اللّٰہُ الرِّبٰوا وَیُرۡبِی الصَّدَقٰتِ''[4]

"اللہ سُود کو ہلاک کرتا ہے اور صدقات کو بڑھاتا ہے۔"

ii۔ غرر:

غرر سے مراد ایسی غیر یقینی صورتِ حال ہے جس میں کسی معاملے کا نتیجہ فریقین کے لیے واضح نہ ہو یا کسی فریق کا مفاد ایسے غیر یقینی واقعے سے وابستہ ہو جس پر اس کا اختیار نہ ہو۔ تحقیق میں غرر کو روایتی انشورنس کے شرعی تجزیے کی بنیادی اصطلاحات میں شامل کیا گیا ہے۔

---

[2] ابراہیم:۳۵

[3] البقرہ:۲۷۵

[4] البقرہ:۲۷۶

''الغرر هوالخطر الذی استوىٰ فیه طرف الوجود والعدم بمنزلة الشك''[5]

"غرر اس خطر کو کہتے ہیں جس میں شک کی طرح وجود اور عدم برابر ہوں۔"

حدیث مبارکہ:

غرر شریعت میں ممنوع ہے جس کے بارے میں واضح حدیث مبارکہ ہے جو مسلم شریف وغیرہ میں موجود ہے۔

نهیٰ رسول الله ﷺ عن بیع الحصاة وعن بیع الغرر[6]

"آنحضرتؐ نے کنکر کی بیع اور غرر کی بیع سے منع فرمایا ہے۔"

iii۔ قمار:

قمار سے مراد جوا یا ایسا معاملہ ہے جس میں کسی فریق کا مالی فائدہ یا نقصان غیر یقینی نتیجے پر منحصر ہو۔ تحقیق میں ربا اور غرر کے ساتھ قمار کو بھی روایتی انشورنس کے شرعی تجزیے میں اہم عنصر قرار دیا گیا ہے۔ جیسا کہ ارشاد باری تعالیٰ ہے:

''یٰٓاَیُّهَا الَّذِیْنَ اٰمَنُوْٓا اِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَیْسِرُ وَالْاَنْصَابُ وَالْاَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّیْطٰنِ فَاجْتَنِبُوْهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ''[7]

"اے ایمان والو شراب، قمار، بت اور پانسے یہ سب گندے شیطانی کام ہیں ان س بالکل الگ رہو تا کہ تم نجات پاؤ۔"

---

[5] کاسانی، علاء الدین ابو بکر بن مسعود۔ بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع۔ (بیروت: دار الکتب العلمیہ، ۱۹۸۶ء)، فصل فی شرائط صحۃ البیوع، ۱۱: ۱۸۶

[6] کاسانی، بدائع الصنائع فی ترتیب الشرائع ۳: ۲۸

[7] المائدہ: ۹۰

مسلم شریف کی ایک حدیث ہے کہ:

''من قال لصاحبه تعال اقامرك فليتصدق''[8]

"اگر کسی نے اپنے ساتھی سے کہا کہ "آؤقمار کھیلیں "تو اسے (محض یہ بات کہنے پر) صدقہ کرنا چاہیئے۔"

تکافل:

تکافل عربی لفظ کفالہ سے نکلا ہے جس کے معنی ضمانت، ذمہ داری اور دیکھ بھال کے ہیں۔ بابِ تفاعل میں اس کا مفہوم باہمی شرکت اور ایک دوسرے کی کفالت کے معنی دیتا ہے۔[9] چنانچہ تکافل کا بنیادی تصور یہ ہے کہ شرکاء باہمی تعاون کے ذریعے ایک دوسرے کے ممکنہ نقصانات کا ازالہ کریں۔[10]

قرآن حکیم میں حضرت مریمؑ کی کفالت اور تربیت کے حوالے سے ایک جگہ ارشاد ہے:

''فَتَقَبَّلَهَا رَبُّهَا بِقَبُوْلٍ حَسَنٍ وَّاَنْۢبَتَهَا نَبَاتًا حَسَنًا وَّكَفَّلَهَا زَكَرِيَّا'' [11]

"پھر اس کے رب نے اسے قبول کیا، قبول کرنا اچھا اور زکریا کو اس کا کفیل بنایا۔"

اسی طرح حدیث شریف میں بھی اس مادہ کے مختلف الفاظ موجود ہیں مثلاً نبی کریم ﷺ نے ارشاد فرمایا:

''انا وكافل اليتيم فى الجنة هكذا''[12]

"میں اور یتیم کی کفالت کرنے والا جنت میں اس طرح اکٹھے ہوں گے۔ آپؐ نے انگشتِ شہادت اور درمیانی انگلی کی طرف اشارہ کر کے فرمایا جیسے یہ دونوں اکٹھی ہیں۔"

---

[8] مسلم بن الحجاج، ابو الحسین۔ صحیح مسلم، کتاب البیوع، حدیث نمبر: ۳۲۹۱

[9] ابن منظور الإفريقي، محمد بن مكرم بن علي، أبو الفضل جمال الدين (ت ۷۱۱ھ)، لسان العرب، حرف اللام، فصل الكاف، مادة: كفل، (بيروت: دار صادر، ۱۴۱۴ھ)

[10] عصمت اللہ، ڈاکٹر مولانا، تکافل کی شرعی حیثیت، (کراچی: ادارۃ المعارف، ۱۴۳۱ھ)، ۷۳

[11] آلِ عمران: ۳۷

[12] البخاری، محمد بن اسماعیل، ابو عبد اللہ، صحیح البخاری، حدیث نمبر: ۶۰۰۵

تکافل کی چند اہم تعریفات:

1- Takaful is the Islamic alternative to conventional insurance, based on social solidarity, cooperation, and joint indemnification of members' losses. It is an agreement among a group of people who agree to jointly indemnify the loss or damage that may be inflicted upon any of them out of the fund they donate collectively[13]

2- It is a system of Islamic Insurance based on the principle of TA'AWUN (mutual assistance) and TABARRU' (Gift, Giveaway, donation), where the risk is shared collectively by the group VOLUNTARILY. This is a pact among a group of members or participants who agree to jointly guarantee among themselves against loss or damage to any of them as defined in the pact.[14]

3 اتفاق أشخاص يتعرضون لأخطار معينة على تلافي الأضرار الناشئة عن هذه الأخطار، وذلك بدفع اشتراكات على أساس الالتزام بالتبرع، ويتكون من ذلك صندوق تأمين له حكم الشخصية الاعتبارية، وله ذمة مالية مستقلة، يتم منه التعويض عن الأضرار التي تلحق أحد المشتركين من جراء وقوع الأخطار المؤمن منها، وذلك طبقًا للوائح والوثائق. ويتولى إدارة هذا الصندوق هيئة مختاره من حمله الوثائق او تديره شركه مساهمه باجر تقوم باداره اعمال التامين واستثماري موجودات الصندوق[15]

---

[13] Mushtaq Hussain, Meher, "Conceptual and Operational Differences between Central Takaful and Conventional Insurance," *Australian Journal of Business and Management Research*, Vol. 1, No. 8 (November 2011), pp. 23–28.

[14] Usmani, Mohammed Imran, "Takaful Presentation," SEC Chakka Full Conference, March 14, 2017, Pakistan.

[15] هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية (AAOIFI)، المعايير الشرعية: المعيار الشرعي رقم (٤٦): التأمين الإسلامي، الفقرة، ٢

لوگوں کے ایک گروہ کا مخصوص خطرات کی بابت اتفاق کرنا کہ ان خطرات سے پیدا ہونے والے نقصانات کی تلافی کریں گے اس طور پر کہ اپس میں تبر کرنے کے لیے مشترکہ فنڈ جمع کریں گے جس سے ایک فنڈ باکس تشکیل پائے گا جو شخص قانونی کے حکم میں ہو گا اور اس باکس کی مالی ذمہ داری ہو گی پھر اس سے ان نقصانات کی تلافی ہو گی جو کسی شریک تکافل کو بھی ماشدہ خطرات کے پیش انے سے سامنے ائیں اور یہ معاہدے میں بیان شدہ وسیقہ جات کے مطابق ہو گا فنڈ باکس کا انتظام و انصرام بااختیار ادارہ یا کمپنی سر انجام دیتی ہے جو تکافل کے مقاصد اور فنڈ باکس کی سرمایہ کاری وغیرہ کو منظم کرتی ہے

تکافل کے ضمن میں چند اہم اصطلاحات:

i۔ عقد:

فقہی اصطلاح میں عقد اس باہمی التزام کو کہتے ہیں جو دو فریقوں کے درمیان ایجاب و قبول کے ذریعے وجود میں آتا ہے۔ عقود کی بنیادی اقسام میں عقود المعاوضات اور عقود التبرعات شامل ہیں۔ عقود المعاوضات میں کسی مال یا منفعت کا تبادلہ کسی عوض کے بدلے میں ہوتا ہے، جبکہ عقود التبرعات میں کسی دوسرے کو بغیر معاوضے کے مال یا منفعت فراہم کی جاتی ہے۔[16]

روایتی انشورنس میں بیمہ دار اور انشورنس کمپنی کے درمیان ایک معاہدہ قائم ہوتا ہے جس کے تحت بیمہ دار قسط ادا کرتا ہے اور مخصوص خطرے کے واقع ہونے پر کمپنی معاہدے کے مطابق معاوضہ ادا کرتی ہے۔

ii۔ وقف:

وقف کا تعلق عقود التبرعات سے ہے۔ تکافل کے وقف ماڈل میں شرکاء کی طرف سے قائم کیا جانے والا فنڈ مخصوص شرائط کے مطابق وقف کیا جاتا ہے اور اس فنڈ کو شرکاء کے باہمی تحفظ کے لیے استعمال کیا جاتا ہے۔

[16] ابن قدامہ، موفق الدین عبداللہ بن احمد، المغنی، (قاہرہ: مکتبۃ القاہرہ، ۱۹۶۸ء)

iii۔ وکالہ:

وکالہ سے مراد کسی شخص یا ادارے کو کسی کام کی انجام دہی کے لیے اپنا نمائندہ مقرر کرنا ہے۔ تکافل میں کمپنی بعض صورتوں میں بطور وکیل فنڈ کا انتظام کرتی ہے اور اس خدمت کے عوض وکالہ فیس وصول کرتی ہے۔ تحقیق کے مطابق کمپنی اور تکافل فنڈ کے مالی حسابات الگ رکھے جاتے ہیں۔

iv۔ مضاربہ

مضاربہ میں ایک فریق سرمایہ فراہم کرتا ہے جسے رب المال اور دوسرا فریق کاروباری محنت کرتا ہے جسے مضارب کہا جاتا ہے۔ منافع پہلے سے طے شدہ تناسب کے مطابق تقسیم کیا جاتا ہے، جبکہ مقررہ رقم کو منافع قرار نہیں دیا جاتا۔ تکافل میں فنڈ کی رقم کو شرعی کاروبار میں لگانے کے لیے بعض صورتوں میں مضاربہ کا طریقہ اختیار کیا جاتا ہے۔

تکافل کا عام ماڈل:

تکافل کا عام ماڈل باہمی تعاون اور شرکاء کے مشترکہ فنڈ پر قائم ہوتا ہے۔ اس ماڈل میں تکافل کمپنی اور شرکاء کے کردار روایتی انشورنس سے مختلف ہوتے ہیں۔

سب سے پہلے تکافل کمپنی ایک ایسا فنڈ قائم کرتی ہے جس میں تکافل حاصل کرنے والے افراد مقررہ اصولوں کے مطابق اپنی رقوم جمع کرتے ہیں۔ شرکاء کی جانب سے جمع کی گئی رقم باہمی تعاون اور ممکنہ نقصانات کی تلافی کے لیے استعمال ہوتی ہے۔ کسی شریک کو نقصان پہنچنے کی صورت میں فنڈ سے طے شدہ قواعد کے مطابق اس کی کفالت کی جاتی ہے۔

تکافل کمپنی عام طور پر فنڈ کی مالک نہیں ہوتی بلکہ اس کے انتظام و انصرام کی ذمہ داری ادا کرتی ہے۔ کمپنی اور تکافل فنڈ کے حسابات الگ رکھے جاتے ہیں۔ کمپنی اپنی خدمات کے عوض وکالہ فیس حاصل کر سکتی ہے۔ بعض ماڈلز میں کمپنی مضارب کے طور پر بھی کام کرتی ہے، جبکہ بعض صورتوں میں وکالہ اور مضاربہ دونوں کا امتزاج پایا جاتا ہے۔

تکافل میں سرمایہ کاری شرعی اصولوں کے مطابق کی جاتی ہے اور فنڈ کو ناجائز کاروبار میں لگانے سے اجتناب کیا جاتا ہے۔ تحقیق میں تکافل نظام میں شرعی بورڈ کی نگرانی کو بھی اہم عنصر قرار دیا گیا ہے۔

تکافل کی بنیادی اقسام میں جنرل تکافل اور فیملی یا لائف تکافل شامل ہیں۔ جنرل تکافل میں گاڑی، مکان، دکان، گودام، بحری جہاز اور دیگر املاک کے ممکنہ خطرات شامل ہو سکتے ہیں، جبکہ فیملی تکافل زندگی سے متعلق خطرات اور مالی تحفظ فراہم کرتا ہے۔

سروے رپورٹ:

اس تحقیق میں عوامی رائے جاننے کے لیے سوالنامہ استعمال کیا گیا۔ سروے میں ۲۰۰ افراد شامل تھے، مقام ملتان تھا، سروے کی مدت جون تا ستمبر ۲۰۲۵ء اور شرکاء کی عمر ۱۸ تا ۶۰ سال تھی۔ مختلف تعلیمی، طبی، کاروباری، زرعی، قانونی، سکیورٹی، بینکاری اور مزدور طبقوں سے رائے حاصل کی گئی۔

روایتی انشورنس کے بارے میں رائے:

- ۴۰ فیصد افراد نے اسے مالی تحفظ کا ذریعہ قرار دیا۔
- ۲۵ فیصد کے نزدیک یہ کمپنی کے منافع کا ذریعہ ہے۔
- ۳۰ فیصد نے اسے غیر ضروری قرار دیا۔
- ۵ فیصد نے دیگر آراء کا اظہار کیا۔

تکافل کے بارے میں رائے:

- ۲۰ فیصد نے تکافل کو مالی تحفظ کا ذریعہ قرار دیا۔
- ۱۵ فیصد نے اسے نفع و نقصان میں شراکت کا ذریعہ سمجھا۔
- ۵۵ فیصد نے دونوں خصوصیات کو تکافل میں موجود قرار دیا۔
- ۱۰ فیصد کو اس بارے میں کوئی واضح رائے نہیں تھی۔

بہتر نظام کے بارے میں رائے:

سروے کے مطابق ۴۵ فیصد افراد نے تکافل کو بہتر نظام قرار دیا، ۳۰ فیصد نے روایتی انشورنس کو بہتر سمجھا، ۱۵ فیصد نے دونوں کو بہتر قرار دیا جبکہ ۱۰ فیصد نے کسی ایک نظام کو ترجیح نہیں دی۔

مذہبی و اخلاقی بنیادیں:

۷۰ فیصد افراد کے نزدیک تکافل مذہبی اور اخلاقی بنیادوں پر قائم ہے، جبکہ ۱۵ فیصد نے روایتی انشورنس کو ایسی بنیادوں کا حامل سمجھا، 5 فیصد نے دونوں کو قرار دیا اور ۱۰ فیصد کو علم نہیں تھا۔

پالیسی خریدنے کا رجحان:

۴۰ فیصد افراد نے روایتی انشورنس کی پالیسی خریدنے کا بتایا، ۱۵ فیصد نے تکافل کی پالیسی خریدی، جبکہ ۵۵ فیصد نے کسی بھی نظام کی پالیسی نہیں خریدی۔

سروے رپورٹ سوالات نامہ:

یہ سروے رپورٹ عوام کی روایتی انشورنس اور تکافل کے بارے میں رائے، آگاہی اور ترجیحات کا تقابلی تجزیہ پیش کرتی ہے۔ اس رپورٹ کا مقصد یہ جاننا ہے کہ عوام ان دونوں مالیاتی نظاموں کو کس نظریہ سے دیکھتے ہیں۔ کس نظام پر زیادہ اعتماد کرتے ہیں۔

سروے کا طریقہ کار	:	سوالنامہ پر مبنی
کل شرکاء کی تعداد	:	۲۰۰
مقام	:	ملتان
مدت	:	جون تا ستمبر ۲۰۲۵
عمر کی حد	:	۱۸ تا ۶۰ سال

اہم سوالات اور عوامی رائے کے نتائج:

1۔ روایتی انشورنس کے بارے میں عوام کی رائے:

	تعداد	فیصد
a) مالی تحفظ کا ذریعہ	۸۰	۴۰٪
b) کمپنی کے منافع کا ذریعہ	۵۰	۲۵٪
c) غیر ضروری	۶۰	۴۰٪
d) دیگر	۱۰	۵٪

2۔ تکافل کے بارے میں عوام کی رائے:

	تعداد	فیصد
a) مالی تحفظ کا ذریعہ	۴۰	۲۰٪
b) نفع و نقصان شراکت کا ذریعہ	۳۰	۱۵٪
c) دونوں	۱۱۰	۵۵٪
d) کوئی نہیں	۲۰	۱۰٪

3۔ کونسا نظام زیادہ بہتر ہے؟

	تعداد	فیصد
a) تکافل	۹۰	۴۵٪
b) روایتی انشورنس	۶۰	۳۰٪
c) دونوں	۳۰	۱۵٪
d) کوئی نہیں	۲۰	۱۰٪

4۔ کونسا مالیاتی نظام آپ کی ضروریات کو پورا کرتا ہے؟

	تعداد	فیصد
a) تکافل	۳۰	۱۵٪
b) روایتی انشورنس	۱۲۰	۶۰٪
c) دونوں	۴۰	۲۰٪
d) کوئی نہیں	۱۰	۵٪

5۔ کس نظام میں مذہبی اور اخلاقی بنیادیں ہیں؟

	تعداد	فیصد
a) تکافل	۱۴۰	۷۰٪
b) روایتی انشورنس	۳۰	۱۵٪
c) دونوں	۱۰	۵٪
d) معلوم نہیں	۲۰	۱۰٪

6۔ کس مالیاتی نظام کی پالیسی خرید کی ہے؟

	تعداد	فیصد
a) تکافل	۳۰	۱۵٪
b) روایتی انشورنس	۸۰	۴۰٪
c) کوئی نہیں	۱۱۰	۵۵٪

7۔ روایتی انشورنس پر اعتراض کی بنیادی وجہ کیا ہے؟

	تعداد	فیصد

a) سود	۸۰	۴۰٪
b) کلیم نہیں ملتا	۵۰	۲۵٪
c) کوئی اندیشہ نہیں	۷۰	۳۵٪

8۔ آپ کے نزدیک تکافل اور روایتی انشورنس میں سب سے بڑا فرق کیا ہے؟

	تعداد	فیصد
a) شرعی اصولوں کے مطابق	۹۰	۴۵٪
b) نفع ونقصان کی تقسیم	۴۰	۲۰٪
c) شفافیت	۲۰	۱۰٪
d) یہ سب	۵۰	۲۵٪

9۔ آپ کے خیال میں تکافل کے فروغ میں سب سے بڑی رکاوٹ کیا ہے؟

	تعداد	فیصد
a) آگاہی کی کمی	۱۲۰	۶۰٪
b) اعتماد کی کمی	۲۵	12.5٪
c) سہولت کی کمی	۴۵	22.5٪
d) دیگر	۱۰	۵٪

10۔ حکومت اور علماء مل کر کس طرح تکافل کو فروغ دے سکتے ہیں؟

	تعداد	فیصد
a) قانون سازی	۱۰	۵٪
b) میڈیا	۲۰	۱۰٪
c) شرعی رہنمائی	۵۰	۲۵٪
d) یہ سب	۱۲۰	۶۰٪

نوٹ:

یہ سروے رپورٹ اس بات کی عکاسی کرتی ہے کہ عوام اسلامی مالیاتی نظام کی طرف بڑھ رہی ہے۔ خاص طور پر جب اس میں شفافیت اور شریعت کے مطابق ہونے کا عنصر موجود ہو ضرورت اس امر کی ہے کہ تکافل کو قابلِ فہم اور قابلِ رسائی بنایا جائے۔

عوامی رائے کا تقابلی جائزہ:

سروے کے نتائج سے ایک اہم حقیقت سامنے آتی ہے کہ عوامی نظریاتی ترجیح اور عملی ترجیح میں فرق موجود ہے۔ ایک طرف ۷۰ فیصد افراد تکافل کو مذہبی و اخلاقی بنیادوں پر قائم سمجھتے ہیں اور ۴۵ فیصد اسے بہتر نظام قرار دیتے ہیں، لیکن دوسری طرف ۶۰ فیصد افراد کے نزدیک روایتی انشورنس ان کی مالی ضروریات کو زیادہ بہتر طریقے سے پورا کرتی ہے۔

اس فرق کی بڑی وجہ تکافل کی محدود دستیابی، کم مصنوعات اور عوامی آگاہی کی کمی معلوم ہوتی ہے۔ تحقیق کے مطابق روایتی انشورنس کی مصنوعات زیادہ تعداد میں دستیاب ہیں اور کمپنیوں کی خدمات عوام کی مختلف ضروریات کو پورا کرتی ہیں، جبکہ تکافل کی مصنوعات نسبتاً محدود ہیں۔

تکافل کے فروغ میں سب سے بڑی رکاوٹ کے طور پر ۶۰ فیصد افراد نے آگاہی کی کمی کو قرار دیا۔ 12.5 فیصد نے اعتماد کی کمی، 22.5 فیصد نے سہولت کی کمی اور ۵ فیصد نے دیگر عوامل کو رکاوٹ قرار دیا۔

روایتی انشورنس پر اعتراض کی بنیادی وجوہات میں ۴۰ فیصد افراد نے سود، ۲۵ فیصد نے کلیم کی عدم دستیابی یا مشکلات، جبکہ 35 فیصد نے کوئی خاص اندیشہ نہ ہونے کا اظہار کیا۔

کلیم کی ادائیگی کے بارے میں بھی عوام نے مختلف تجربات بیان کیے۔ روایتی انشورنس میں کلیم کی ادائیگی میں تاخیر، کٹوتی اور مشکلات کی شکایات سامنے آئیں، جبکہ تکافل کے صارفین نے بعض صورتوں میں بروقت کلیم ادائیگی اور تعاون کو سراہا، اگرچہ سست پراسیسنگ کی شکایات بھی موجود تھیں۔

اس طرح مجموعی طور پر یہ کہا جاسکتا ہے کہ روایتی انشورنس کو عوامی سطح پر زیادہ عملی سہولیات، وسیع مصنوعات اور پرانے نظام کی وجہ سے اعتماد حاصل ہے، جبکہ تکافل کو شرعی مطابقت، اخلاقی بنیادوں اور باہمی تعاون کی وجہ سے نظریاتی اور مذہبی قبولیت حاصل ہو رہی ہے۔

نتائج:

تحقیق کے مجموعی نتائج سے درج ذیل نکات سامنے آتے ہیں:

1. عوام میں روایتی انشورنس کے بارے میں آگاہی تکافل کے مقابلے میں زیادہ ہے۔
2. تکافل کے بارے میں عوامی معلومات ابھی محدود ہیں۔
3. دیہی علاقوں میں دونوں مالیاتی نظاموں کے بارے میں آگاہی نسبتاً کم ہے۔
4. عوام کی ایک بڑی تعداد تکافل کو شریعت سے ہم آہنگ اور قابل قبول نظام سمجھتی ہے۔
5. روایتی انشورنس کو زیادہ تر ایک تجارتی اور منافع بخش معاہدے کے طور پر دیکھا جاتا ہے۔
6. روایتی انشورنس کی مصنوعات زیادہ تعداد میں اور نسبتاً آسانی سے دستیاب ہیں۔
7. تکافل کی مصنوعات اور جدید سہولیات میں مزید اضافے کی ضرورت ہے۔
8. عوام تکافل کے شرعی تصور سے متاثر ہے، لیکن اس کے عملی استعمال میں آگاہی اور سہولت کی کمی رکاوٹ بنتی ہے۔
9. عوامی رائے کے مطابق روایتی انشورنس زیادہ عملی طور پر دستیاب ہے، جبکہ تکافل زیادہ مذہبی اطمینان فراہم کرتا ہے۔
10. عوام کی ایک بڑی تعداد تکافل کے فروغ کے لیے آگاہی، اعتماد اور سہولت میں اضافے کی ضرورت محسوس کرتی ہے۔

سفارشات:

i۔ عوامی آگاہی مہمات:

حکومت، علماء اور تکافل اداروں کو مل کر تکافل کے بارے میں آگاہی مہمات شروع کرنی چاہئیں۔ سیمینارز، ورکشاپس، تربیتی پروگراموں اور ذرائع ابلاغ کے ذریعے عوام کو تکافل کے اصول، فوائد اور عملی طریقۂ کار سے آگاہ کیاجائے۔

ii۔ شرعی نظام کو فروغ دینا:

روایتی انشورنس کمپنیوں کو شرعی اصولوں کے مطابق متبادل مصنوعات اور اسلامی ونڈوز متعارف کرانے کی ترغیب دی جانی چاہیے تاکہ عوام کو زیادہ وسیع پیمانے پر شرعی مالیاتی سہولیات میسر آسکیں۔

iii۔ تکافل کی مصنوعات میں اضافہ:

تکافل کمپنیوں کو عوام کی حقیقی ضروریات کو سامنے رکھتے ہوئے مزید مصنوعات متعارف کرانی چاہئیں، خصوصاً صحت، گاڑی، املاک، کاروبار اور خاندانی مالی تحفظ کے شعبوں میں۔

iv۔ جدید ٹیکنالوجی کا استعمال:

تکافل کمپنیوں کو آن لائن پالیسی، ڈیجیٹل کلیم، موبائل ایپلی کیشن، آن لائن ادائیگی اور تیز رفتار کسٹمر سروس جیسی سہولیات فراہم کرنی چاہئیں تاکہ وہ روایتی انشورنس کے مقابلے میں زیادہ مؤثر اور قابل رسائی بن سکیں۔

v۔ شریعہ نگرانی اور شفافیت:

تکافل کمپنیوں میں شریعہ بورڈ کی مؤثر نگرانی، فنڈز کی شفاف تفصیل اور سرمایہ کاری کے طریقۂ کار کی واضح معلومات عوام کے اعتماد میں اضافہ کر سکتی ہیں۔ تحقیق میں شرعی بورڈ کو تکافل نظام کا اہم جزو قرار دیا گیا ہے۔

vi۔ علماء اور مالیاتی ماہرین کا تعاون:

علماء کرام، اسلامی مالیاتی ماہرین، حکومت اور تکافل کمپنیوں کو مشترکہ طور پر عوام کی رہنمائی کرنی چاہیے۔ سروے میں ۶۰ فیصد افراد نے قانون سازی، میڈیا اور شرعی رہنمائی سمیت تمام اقدامات کو تکافل کے فروغ کے لیے ضروری قرار دیا۔

اختتامی کلمات:

تکافل اور روایتی انشورنس دونوں کا بنیادی مقصد انسانی زندگی اور مالی معاملات کو خطرات سے تحفظ فراہم کرنا ہے، تاہم دونوں کے طریقۂ کار، معاہداتی ساخت اور شرعی بنیادوں میں نمایاں فرق پایا جاتا ہے۔ اس تحقیق کے سروے سے معلوم ہوتا ہے کہ عوام تکافل کو شرعی اور اخلاقی اعتبار سے زیادہ مطمئن نظام سمجھتی ہے، لیکن عملی سہولیات اور مصنوعات کے اعتبار سے روایتی انشورنس اب بھی زیادہ مضبوط مقام رکھتی ہے۔ لہٰذا تکافل کے مستقبل کے لیے سب سے اہم ضرورت عوامی آگاہی، مصنوعات میں تنوع، جدید سہولیات، شفافیت اور مؤثر شرعی نگرانی ہے۔ تحقیق کا مجموعی رجحان بھی یہی ہے کہ اسلامی مالیاتی نظام کو عوام کے لیے قابلِ فہم اور قابلِ رسائی بنایا جائے۔

References:

Al-Qurʾān al-Karīm.

al-Bukhārī, Muḥammad ibn Ismāʿīl, Abū ʿAbd Allāh. *Ṣaḥīḥ al-Bukhārī*.

ʿIṣmat Allāh, Dr. Mawlānā. *Takāful kī Sharʿī Ḥaisiyyat*. Karachi: Idārat al-Maʿārif, 1431 AH.

Ibn Manẓūr al-Ifrīqī, Muḥammad ibn Mukarram ibn ʿAlī, Abū al-Faḍl Jamāl al-Dīn (d. 711 AH). *Lisān al-ʿArab*. Beirut: Dār Ṣādir, 1414 AH.

Ibn Qudāmah, Muwaffaq al-Dīn ʿAbd Allāh ibn Aḥmad. *al-Mughnī*. Cairo: Maktabat al-Qāhirah, 1968.

al-Kāsānī, ʿAlāʾ al-Dīn Abū Bakr ibn Masʿūd. *Badāʾiʿ al-Ṣanāʾiʿ fī Tartīb al-Sharāʾiʿ*. Beirut: Dār al-Kutub al-ʿIlmiyyah, 1986.

Mushtaq Hussain, Meher. "Conceptual and Operational Differences between Central Takaful and Conventional Insurance." *Australian*

Journal of Business and Management Research 1, no. 8 (November 2011): 23–28.

Muslim ibn al-Ḥajjāj, Abū al-Ḥusayn. *Ṣaḥīḥ Muslim*.

ʿUthmānī, Muḥammad Taqī, Muftī. *Taḥṣīl al-Taʾmīn al-Takāfulī*. Manuscript. Maktabah Dār al-ʿUlūm, Karachi, Manuscript No. 14.

Usmani, Mohammed Imran. "Takaful Presentation." SEC Chakka Full Conference, March 14, 2017, Pakistan.

Hayʾat al-Muḥāsabah wa-al-Murājaʿah lil-Muʾassasāt al-Māliyyah al-Islāmiyyah (AAOIFI). *al-Maʿāyīr al-Sharʿiyyah: al-Miʿyār al-Sharʿī Raqm 46: al-Taʾmīn al-Islāmī*.